ISSN 0236-2910

ВЕСТНИК
МОРДОВСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

№ 3. 2009

СЕРИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
НАУКИ

Основан в январе 1990 г.

Выходит один раз в квартал

№ 3
2009

Серия
«Экономические науки»

ВЕСТНИК МОРДОВСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

НАУЧНО-ПУБЛИЦИСТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Учредитель Мордовский университет

Гуськова Н. Д., Еналеева Ю. Р. О качестве подготовки специалистов на экономическом факультете Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева.....5

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СТАТИСТИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Кормишкина Л. А., Кормишкин Е. Д. Формирование новой концепции развития национальной экономики как основа обеспечения ее макроэкономической стабильности.....19
Подзоров П. Г., Крымзин Д. П. Статистический анализ продовольственной безопасности регионов Приволжского федерального округа.....28
Зинина Л. И., Глухов К. В. Государственное управление земельными ресурсами (на примере Республики Мордовия).....32
Крымзин Д. П., Мышкина П. П. Кризис российской экономики образца 2008 года.....36

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В ОБРАЗОВАНИИ

Неретина Е. А., Соловьев Т. Г. Современные CRM-технологии в образовании.....39
Романова Е. В. Реализация основных направлений национального проекта в сфере образования РМ.....44
Филиппова И. В., Шарашкина Т. П. Применение организационно-распорядительных методов в процессе создания системы менеджмента качества в вузе.....48

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ, КРЕДИТОВАНИЯ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Дерина О. В., Морозова Г. В. Налоговая нагрузка: экономическая сущность и роль в регулировании социально-экономической сферы.....51
Филиппова Н. А., Ламзин Е. В. Теоретические и практические проблемы выбора оптимального режима налогообложения субъектов малого предпринимательства и пути их решения.....55
Лебина М. С. Методы борьбы с неуплатой налогов.....58
Митрохин В. В. Реструктуризация банковской системы как способ повышения ее устойчивости.....61
Саулина А. А. Правовые основы налогового консультирования в России.....66

Сорокина И. А. Налоговый контроль: теоретические аспекты и перспективные направления развития.....69
Ежова Е. А. Проблемы определения таможенной стоимости товаров.....73
Горина А. П. Влияние налогов на уровень жилищно-коммунальных тарифов.....76
Артемьева С. С., Макейкина С. М. Бюджетное выравнивание в условиях развития бюджетного федерализма.....79

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Веляйкина Л. В. Стратегическая составляющая организационно-экономической деятельности предприятий АПК.....85
Горбунова Н. А. Сегментарный анализ бизнеса в условиях инноваций.....90
Жилина Н. В. Реализация системного подхода к управлению качеством продукции.....93
Аверина О. И., Кидяева Н. Н. Использование сбалансированной системы показателей на предприятиях, производящих молочную продукцию.....95
Краковская И. Н. Отчеты о человеческом капитале: опыт ведущих компаний.....103
Лашина М. В., Борискина Е. А., Зарецкова Е. С. Современные тенденции развития интернет-маркетинга в Республике Мордовия.....108
Левчаев П. А. Особенности деятельности экономических субъектов в информационной экономике.....110
Родин Д. В. Определение ключевых компетенций организации.....116
Савелова Е. Ф. Формирование стратегического планирования в системе менеджмента качества организации.....119
Федоськина Л. А. Экологический менеджмент: этапы становления.....123
Шишкина Н. Ф., Кузнецов А. Ф. Реструктуризация собственного капитала.....126
Горчакова Р. Р. Основные черты и качества современного руководителя.....129
Окунев Д. В., Майкова С. Э. Диагностика системы управления персоналом на промышленных предприятиях.....133
Королева Л. П. Стимулирование инновационной деятельности организаций посредством налога на прибыль.....137
Горчакова Р. Р. Имидж современного руководителя.....142
Давыдова В. В. Совершенствование информационной базы внутреннего и внешнего контроля.....144
Горин И. А. Внедрение эффективной производственной системы, основанной на принципах кайдзен, на российских промышленных предприятиях.....148
Ватолкина Н. Ш. Особенности управления качеством туристско-экскурсионных услуг.....153
Савина Т. Н. Социально-экономическая ответственность: оценка восприятия феномена.....156
Клюева Е. Ю. Принципы и основные подходы к оценке стоимости предприятия.....160

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Филиппова Н. А., Волков А. А. Реформирование жилищно-коммунального хозяйства как важнейший фактор, обеспечивающий повышение эффективности использования налогового потенциала региона.....163
Зинин Е. М. Современные тенденции и стратегические ориентиры развития системы продовольственного обеспечения.....166
Горина Е. А. Промышленность Республики Мордовия: структура, тенденции развития.....171
Зинина Л. И., Федякова Н. Н. Организация производства сельскохозяйственной продукции в личных подсобных хозяйствах региона.....174
Ломакин Б. И., Ненюкова Е. В. Уровень развития производства продукции свиноводства в Республике Мордовия.....180
Яшкина В. Н. Моделирование параметров развития мясопродуктового подкомплекса Республики Мордовия.....184
Потапова Л. Н., Потапов С. В. Проблемы и приоритеты развития крестьянских (фермерских) хозяйств в Республике Мордовия.....189
Ломакин Б. И. Социально-экономическая оценка результатов аграрной реформы в Республике Мордовия.....193
Ломакин Б. И., Кирдяпкина Н. К. Проблемы развития молочного подкомплекса Республики Мордовия и пути их решения на основе научно-технического прогресса.....196

Байгушкина А. В. Формирование эффективности развития молочнопродуктового подкомплекса АПК.....198
Ломакин Б. И., Кирдяпкина Н. К. Повышение эффективности развития молочнопродуктового комплекса с применением НТП.....201
Малкин С. В., Кудряева Л. А. Развитие кормовой базы пчеловодства.....203
Ломакин Б. И., Бельтюкова Н. Г. Сельская безработица в Мордовии.....206
Ерочкина Н. В. Теоретические аспекты экономической эффективности земледелия.....208
Ненюкова Е. В. Организационно-экономические основы развития свиноводства.....210
Начаева Ю. П. О потреблении населением Республики Мордовия товаров и услуг.....214
Бутяйкин М. В. Современные проблемы уклада жизни тружеников села.....218
Лезина Е. Г. Современное состояние, проблемы и перспективы развития малого бизнеса в Республике Мордовия.....221
Бельтюкова Н. Г., Бутылина М. П. Проблемы воспроизводства квалифицированных кадров в аграрном секторе.....225
Фофанова К. В., Якина Л. А. Социальные инновации в отношении молодой семьи.....226

ХРОНИКА. РЕЦЕНЗИИ. ОБЗОРЫ

Клюева Е. Ю. Учебники преподавателей экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева выпускаются центральными издательствами.....229
Ватолкина Н. Ш. Победы студентов экономического факультета на конкурсах научных работ.....230
Салимова Т. А., Ватолкина Н. Ш. Всероссийская научно-практическая конференция «Менеджмент качества и устойчивое развитие в условиях инновационной экономики».....232

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ.....235

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзором), свидетельство ПИ № ФС77-38554 от 21 декабря 2009 года.

Экономическому факультету 40 лет! Это время зрелости, время подведения итогов, это значимая веха на пути к достижениям новых высот в науке, подготовке высококвалифицированных специалистов, воплощению творческих идей и находок.

История факультета неразрывно связана с историей университета и Республики Мордовия. За время существования экономический факультет превратился в крупнейшее высокопрофессиональное, интегрированное в общую систему подготовки специалистов подразделение вуза. Факультет стал подлинным центром экономических знаний в республике. За 40 лет насыщенной жизни на факультете подготовлено более 20 тыс. специалистов. Наши выпускники востребованы на всех уровнях и во всех сферах российской экономики, работают в должностях от министра, руководителей региональных и муниципальных органов управления, предприятий до экономистов-аналитиков, продолжая научные и образовательные связи с факультетом.

Экономический факультет динамично развивается, что свидетельствует о его значимости и способности адаптироваться к новым экономическим условиям. В настоящее время факультет осуществляет подготовку по девяти специальностям, трем направлениям бакалавриата, двум направлениям магистратуры, а также Президентской программе подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации и программе МВА.

Сегодня экономический факультет — это 13 кафедр, научно-исследовательский институт экономики, Центр менеджмента качества, Межрегиональный центр ПФО РФ по сопровождению внедрения типовой модели системы качества образовательного учреждения в учреждениях высшего профессионального образования, Бизнес центр, секция бизнес-образования школьников Регионального учебного округа, Центр практического обучения бухгалтеров, лаборатория информационных технологий. На факультете трудятся более 200 преподавателей, ведется постоянная работа по повышению качества кадрового потенциала, функционирует диссертационный совет.

Приятно отметить, что факультет может гордиться и результатами в научно-исследовательской деятельности. Успешно проводятся исследования в рамках конкурсов грантов Министерства образования и науки РФ, Российского гуманитарного научного фонда, Правительства РМ. Особенностью последних лет является получение преподавателями факультета грантов Президента РФ для поддержки молодых ученых. По этому направлению факультет — лидер не только в университете, но и среди других вузов России. Радуют победами во всероссийских олимпиадах и конкурсах дипломных работ и проектов наши студенты.

Достижения факультета — заслуга преподавательского коллектива, благодаря которому экономический факультет Мордовского государственного университета по праву является одним из самых популярных и крупнейших факультетов не только среди республиканских, но и российских вузов.

Декан профессор ***Н. Д. Гуськова***

О КАЧЕСТВЕ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКОМ ФАКУЛЬТЕТЕ МОРДОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА им. Н. П. ОГАРЕВА

Н. Д. Гуськова, Ю. Р Еналеева

Проблема совершенствования подходов к управлению качеством образовательной деятельности в настоящее время является одной из самых актуальных. В статье рассмотрен опыт экономического факультета Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева по обеспечению качества подготовки специалистов. Описаны основные направления деятельности факультета, его стратегические приоритеты и цели, сложившиеся подходы к управлению качеством, факторы, влияющие на качество подготовки специалистов. Представлены результаты осуществляемой деятельности, в том числе полученные с использованием самооценки как инструмента управления качеством.

Экономический факультет Мордовского государственного университета является крупнейшим в вузе, в настоящее время здесь обучаются более 4 тыс. студентов и работают более 200 преподавателей. На протяжении 40 лет его работы проблемы повышения качества подготовки специалистов постоянно были в центре внимания. В настоящее время обеспечение высокого качества образования является одной из стратегических целей факультета.

Факультет осуществляет подготовку специалистов по девяти специальностям: «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»; «Менеджмент организации»; «Финансы и кредит»; «Статистика»; «Экономика и управление на предприятии (в аграрном производстве)»; «Управление качеством»; «Налоги и налогообложение»; «Маркетинг»; «Государственное и муниципальное управление». Начиная с 2005 г. на факультете ведется подготовка по трем направлениям бакалавриата: «Менеджмент», «Экономика», «Статистика»; а начиная с 2006 г. — по двум направлениям магистратуры: «Менеджмент» (по программам «Стратегическое управление», «Управление качеством», «Государственное и муниципальное управление») и «Статистика» (по программе «Прикладная статистика и эконометрика»).

Однако, как видно из табл. 1, на протяжении последних трех лет на экономическом факультете наблюдается тенденция снижения контингента студентов. Так, в 2008 г. число студентов очной формы обучения снизилось на 15,3 % по сравнению с 2005 г., заочной формы — на 27,9 %. Это произошло как за счет сокращения числа студентов, обучающихся на платной основе, так и за счет уменьшения количества бюджетных мест на экономическом факультете.

Таблица 1

Изменение числа студентов экономического факультета за последние 5 лет

Год	Всего		Очная форма обучения		Заочная форма обучения	
	Человек	% к предыдущему году	Человек	% к предыдущему году	Человек	% к предыдущему году
2004	4 224	102,7	2 397	100,3	1 827	106,0
2005	5 137	121,6	3 068	128,0	2 069	113,2
2006	4 670	90,9	2 863	93,4	1 805	87,2
2007	4 482	95,9	2 867	100,06	1 611	89,2
2008	4 097	91,4	2 596	90,5	1 491	92,5

По состоянию на 1 марта 2009 г. на экономическом факультете обучались 4 097 чел., из которых 2 596 — студенты очной и 1 491 — заочной формы обучения. В настоящее время на платной основе обучаются более 1 300 студентов. Контингент бакалавров в 2008—

© Н. Д. Гуськова, Ю. Г. Еналеева, 2009

2009 учебном году составил 59 чел., магистрантов — 49 чел. из них 38 обучаются на очной форме и 11 — на заочной.

Сложившаяся ситуация вызывает необходимость оптимизации структуры подготовки специалистов, придание ей большей гибкости в соответствии с концепциями многоуровнего и непрерывного образования. В связи с этим на факультете значительно расширяется спектр образовательных услуг в системе профессионального и дополнительного образования.

Так, коллектив преподавателей экономического факультета с 1998 г. по настоящее время осуществляет образовательную деятельность в рамках Президентской программы подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации. Подготовка ведется по направлениям «Менеджмент» и «Финансовый менеджмент».

С 2006 г. решением ученого совета университета организовано обучение лиц, имеющих среднее профильное профессиональное образование, а также высшее образование, в сокращенные сроки. Подготовка ведется по пяти специальностям: «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Финансы и кредит», «Менеджмент организации», «Налоги и налогообложение», «Экономика и управление на предприятии (в аграрном производстве)». В 2008 г. впервые осуществлен прием на программу МВА «Общий и стратегический менеджмент».

Профессиональные образовательные программы подготовки бакалавров, специалистов и магистров на факультете приведены в соответствие с требованиями государственных образовательных стандартов (ГОС). Реализуя основные и дополнительные программы подготовки, факультет стремится осуществлять подготовку конкурентоспособных высококвалифицированных кадров, способных в постоянно меняющихся условиях внешней среды решать актуальные экономические задачи.

Факультет ориентируется на выполнение аккредитационных показателей деятельности вуза, критерии оценки эффективности работы университета. Анализ показывает, что все они превышают по факультету пороговое значение. Однако некоторые из них, а именно «Процент профессорско-преподавательского состава (ППС) с учеными степенями и/или званиями», «Процент в ППС докторов наук профессоров», близки к критической отметке (рис. 1).

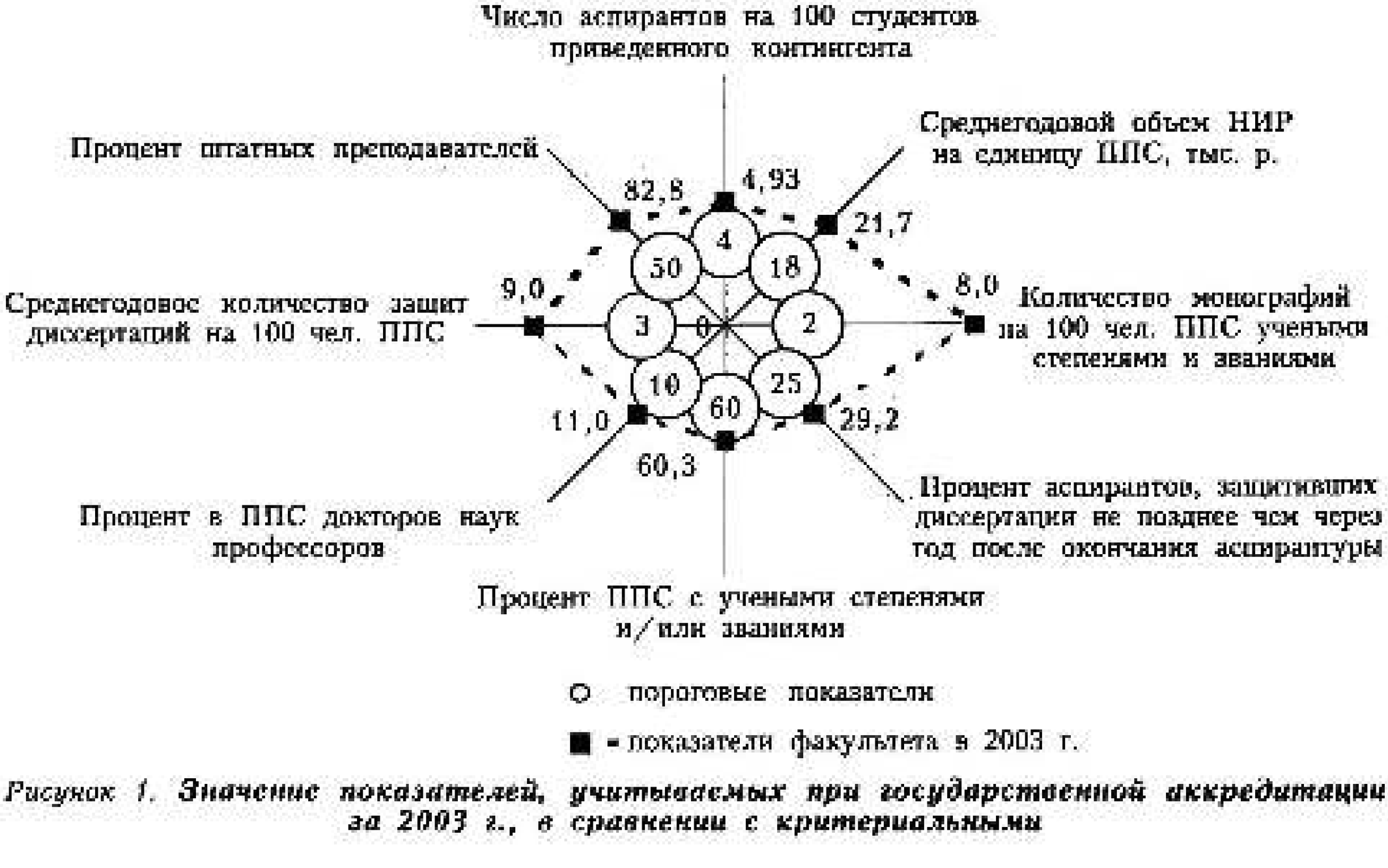


*Рисунок 1. **Значение показателей, учитываемых при государственной аккредитации за 2003 г., в сравнении с критериальными***

С целью выполнения аккредитационных показателей, повышения качества подготовки специалистов и дальнейшего улучшения деятельности факультетом определены стратегические приоритеты и стратегические цели на 2006—2010 гг. Как видно из табл. 2, стратегическим приоритетом факультета является подготовка высококвалифицирован-

ных конкурентоспособных экономических кадров, а обеспечение высокого качества образования — важнейшей стратегической целью.

Таблица 2

Стратегические приоритеты и цели факультета на 2006—2010 гг.

Стратегический приоритет	Стратегические цели
Подготовка высококвалифицированных, конкурентоспособных экономических кадров	Обеспечение высокого качества образования Формирование высококвалифицированного кадрового потенциала Совершенствование материально-технической базы факультета
Активизация научно-исследовательской деятельности и повышение ее качества	Формирование и развитие научных школ Выполнение фундаментальных и прикладных исследований, их внедрение в практику хозяйственного управления Развитие материально-технической базы научных исследований
Диверсификация источников финансирования факультета	Наращивание бюджетного финансирования за счет увеличения спектра предлагаемых образовательных, научных и других услуг Увеличение объемов внебюджетных средств
Формирование организационной культуры	Развитие академических свобод, корпоративной этики, морали и нравственности Формирование активной жизненной позиции, сопричастности жизни и проблемам страны, воспитание патриотизма
Совершенствование управления факультетом	Повышение гибкости и динамичности реагирования на изменение внешней и внутренней среды Эффективное взаимодействие со структурными подразделениями вуза Активизация процессов самоуправления в студенческом сообществе

Качество образования определяется действием целого ряда факторов — решающим является качество профессорско-преподавательского состава. В связи с этим одной из стратегических целей факультета является формирование высококвалифицированного кадрового потенциала. На факультете работают 214 чел., из них 170 штатных преподавателей и 44 совместителя (из них 30 сторонних и 14 внутривузовских). Процент лиц с учеными степенями и званиями в среднем по факультету составляет 80,8. Для штатных преподавателей этот показатель в 2008 г. равнялся 83,5 %, т. е. более чем на 20 % выше, чем в 2003 г. (рис. 2).

Рисунок 2. ***Процент лиц с учеными степенями и/или званиями в 2003—2008 гг.***

На факультете ведется постоянная работа по повышению качества кадрового потенциала. В аспирантуре и докторантуре осуществляется подготовка кадров высшей квалификации по специальностям 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» 08.00.12 «Бухгалтерский учет и статистика» и 08.00.01 «Экономическая теория». Работает диссертационный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальностям 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит».

Для преподавания на факультете привлекаются доктора экономических наук профессора других вузов: академик РАН доктор экономических наук профессор В. И. Маевский; член-корреспондент РАН доктор экономических наук профессор И. И. Елисеева; заведующий кафедрой менеджмента Государственного университета управления доктор экономических наук профессор Э. М. Коротков и др. Многие преподаватели имеют опыт практической работы на предприятиях и в организациях. Так, в учебном процессе заняты министр экономики РМ кандидат экономических наук С. М. Вдовин, министр финансов РМ кандидат экономических наук Н. В. Петрушкин, заместитель министра экономики РМ кандидат экономических наук О. А. Соколов, заместитель министра кандидат экономических наук В. П. Кечемайкин, заместитель директора ОАО «Мордовэнерго» кандидат экономических наук О. Г. Аранович, заместитель начальника управления экономической политики Администрации Главы РМ кандидат экономических наук Н. А. Залогов, директор финансовой службы ЗАО «Нижегородская сотовая связь» кандидат экономических наук Г. Б. Подкопалова, начальник службы контроля качества филиала в Республике Мордовия ОАО «ВолгаТелеком» кандидат экономических наук Л. И. Бирюкова, директор ООО «СилАудит» аттестованный аудитор кандидат экономических наук В. К. Сусин и др. Это позволяет использовать практический опыт высококвалифицированных руководителей в процессе проведения лекционных и семинарских занятий, рассматривать примеры из деятельности конкретных предприятий и организаций.

При аккредитации вуза оценка профессорско-преподавательского состава проводится по таким показателям, как наличие базового образования у преподавателя и его соответствие учебной дисциплине, педагогической работе; квалификация (ученая степень, звание, должность); форма и дата повышения квалификации. Однако они лишь в определенной степени характеризуют качество профессиональной деятельности преподавателя и определяют величину его заработной платы. В процессе профессиональной деятельности преподаватели с равными квалификацией, стажем работы и учебной нагрузкой, получая одинаковую заработную плату, по-разному выполняют работу и, что особенно важно, имеют различные результаты (число подготовленных аспирантов и призеров студенческих олимпиад, количество опубликованных статей, монографий, учебников и учебных пособий, выполняемых научно-исследовательских работ, выигранных грантов и т. д.). Таким образом, система оплаты труда не в полной мере учитывает качество и результаты труда.

В 2002 г. на факультете была разработана методика рейтинговой оценки качества и результатов труда профессорско-преподавательского состава. Размер переменной части оплаты труда устанавливается комиссией, которая создается распоряжением декана в начале учебного года. Методика разработана на основе балльной оценки. Для определения величины переменной части оплаты труда производится расчет преподавательского рейтинга, который включает данные, отражающие его научную, педагогическую, методическую и воспитательную деятельность. Методика по оценке рейтинга содержит более 70 показателей, которые разделены две группы: постоянно учитываемые за весь период деятельности преподавателя (квалификация и государственные награды) и отражающие качество и результаты работы сотрудника за предыдущий учебный год. Каждому показателю присваивается определенное количество баллов. От суммы баллов, набранных преподавателем за предыдущий учебный год, зависит размер доплаты, который устанавливается на текущий учебный год. Методика рейтинговой оценки принимается и утверждается ученым советом факультета. Достоверность сведений о качестве и результатах работы подтверждается документально. Ответственность за достоверность информации несут преподаватель и заведующий кафедрой.

Разработанная система стимулирования является гибкой, она ежегодно корректируется, что связано прежде всего с меняющимися условиями работы факультета, такими, как размер внебюджетных средств, приоритетами в его деятельности (необходимость создания электронных учебников, увеличение объемов НИР, повышение квалификации преподавателей и др.). Система направлена на достижение аккредитационных показателей, выпол-

нение критериев оценки эффективности работы вуза, отражает изменения в стратегии факультета и университета. Кроме того, по предложениям преподавателей ежегодно вводятся новые показатели, не учтенные ранее. Количество баллов, набираемых преподавателями, с каждым годом возрастает. При этом повышается минимальная планка, начиная с которой назначается доплата (в 2003 г. она составляла 50 баллов, в 2008 г. — 80). Используя в течение шести лет данную систему стимулирования, факультет достиг определенных успехов: увеличилось количество заявок преподавателей на гранты (от 26,0 в 2003 г. до 45,14 в 2008 г.), вследствие этого объем выполняемых НИР вырос до 45,14 тыс. руб. на одного преподавателя в 2008 г., увеличились количество опубликованных статей, учебных пособий и учебников с грифами соответствующих УМО и министерств и другие показатели (рис. 3).

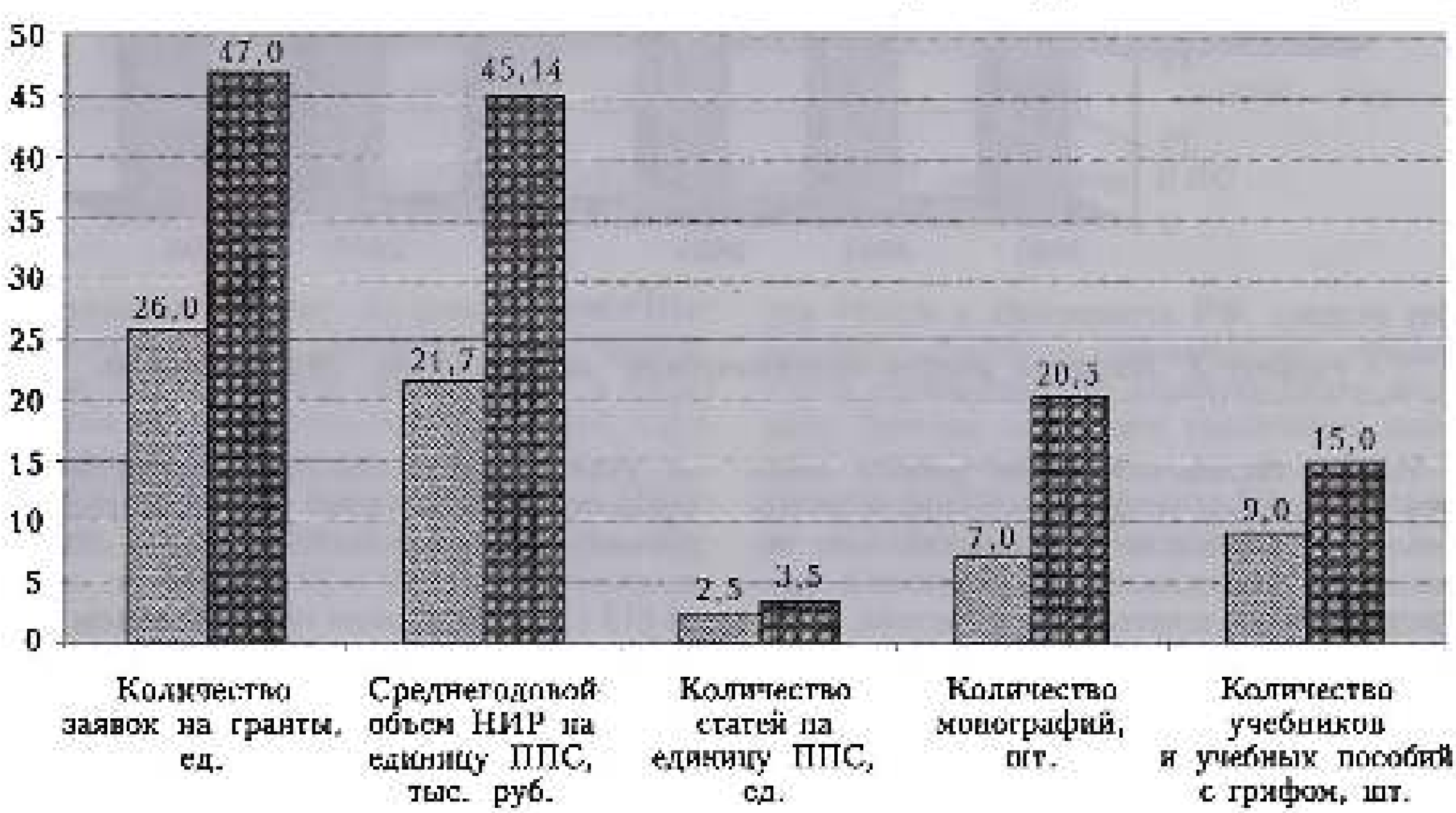


Рисунок 3. ***Динамика показателей, характеризующих результаты работы факультета***

Таким образом, разработанная методика расчета рейтинга преподавателей позволяет адекватно оценить их труд, стимулировать качество профессиональной деятельности, избежать «уравниловки». Подобная система является объективной необходимостью, поскольку обеспечивает эффективную работу организации на каждом ее уровне (преподаватель, кафедра, факультет, университет). Она способствует повышению эффективности деятельности каждого сотрудника.

Для повышения качества образовательного процесса на факультете активно ведется учебно-методическая работа. Обеспеченис учебных дисциплин по всем специальностям и направлениям подготовки УМК составляет 100 %, что соответствует одному из критериев оценки эффективности работы государственного вуза. Количество ежегодно издаваемой учебно-методической литературы превышает показатели плановых заданий. Всего за последние 5 лет опубликованы 70,5 монографии, 17 учебников, в том числе 5 с грифом Минобразования и науки РФ и 8 с грифом УМО вузов России, 207 учебных пособий, в том числе 1 с грифом Минобрязования РФ и 69 с грифом УМО вузов России, 23 сборника научных трудов, 240 методических разработок, 8 прочих изданий. В 2008 г. издано 134,5 ед. литературы (рис. 4). Часть ее выпускается центральными издательствами Москвы и Санкт-Петербурга. Традиционно научные сочинения преподавателей факультета занимают первые места в гуманитарном блоке университетского конкурса на лучший учебник и лучшее учебное пособие. Издаваемые труды признаны и на всероссийском уровне. Так, учебник Е. Г. Коваленко «Система муниципального управления» является лауреатом Премии Правительства РФ в области образования. Все большее распространение получают электронные издания.

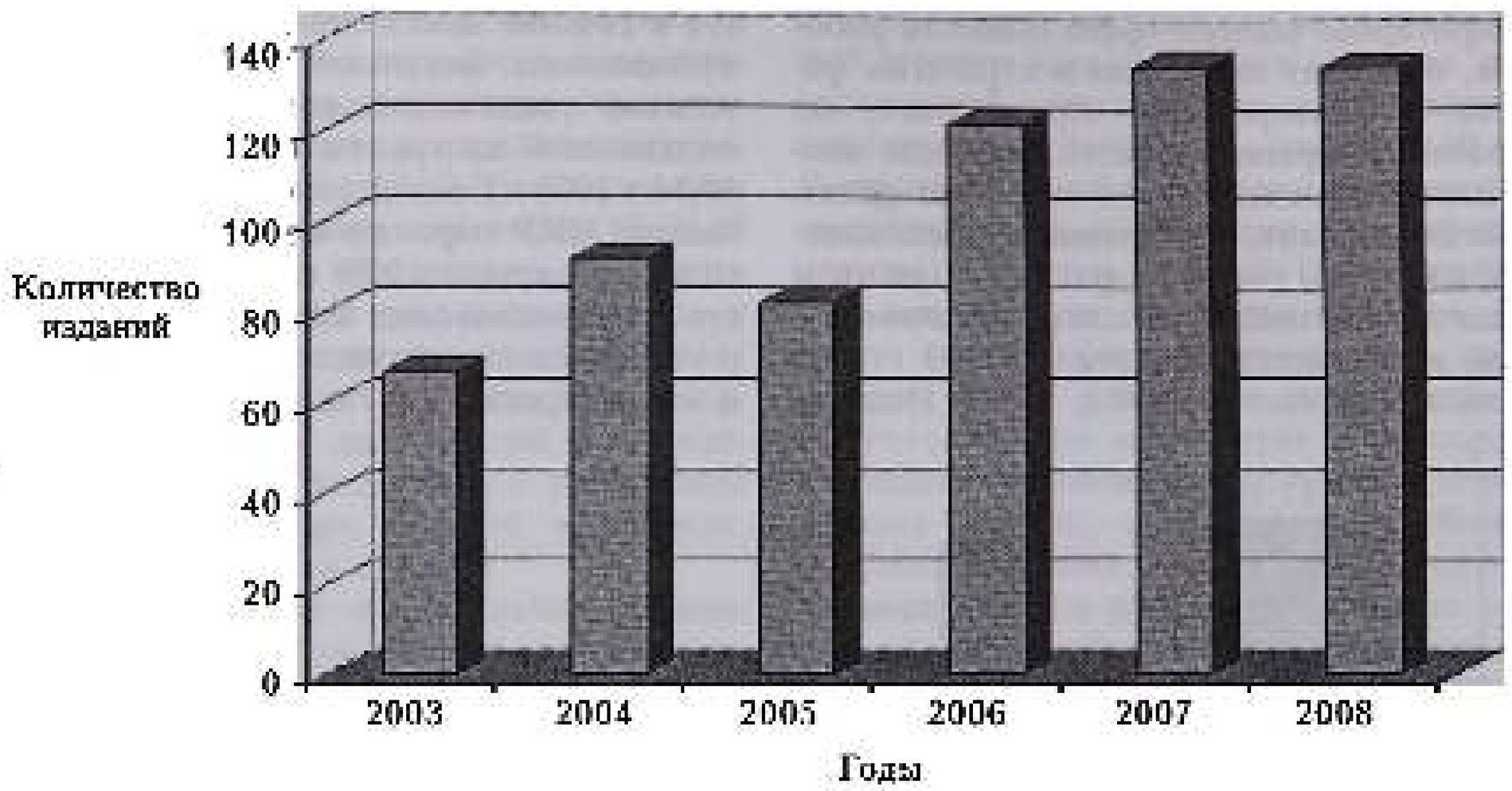


Рисунок 4. ***Издание учебно-методической литературы, 2004—2008 гг.***

Научно-исследовательская работа относится к основным видам деятельности экономического факультета. Она способствует постоянному повышению квалификации профессорско-преподавательского состава, а также улучшению качества образования студентов. Одним из основных ее элементов является участие преподавателей, сотрудников и студентов в выполнении госбюджетных и хоздоговорных исследований. Общий объем финансирования НИР в 2003—2008 гг. составил 38 613 120 р. При этом годовой объем финансирования в 2008 г. по сравнению с 2003 г. вырос почти на 6 млн р., или в 2,5 раза (рис. 5).

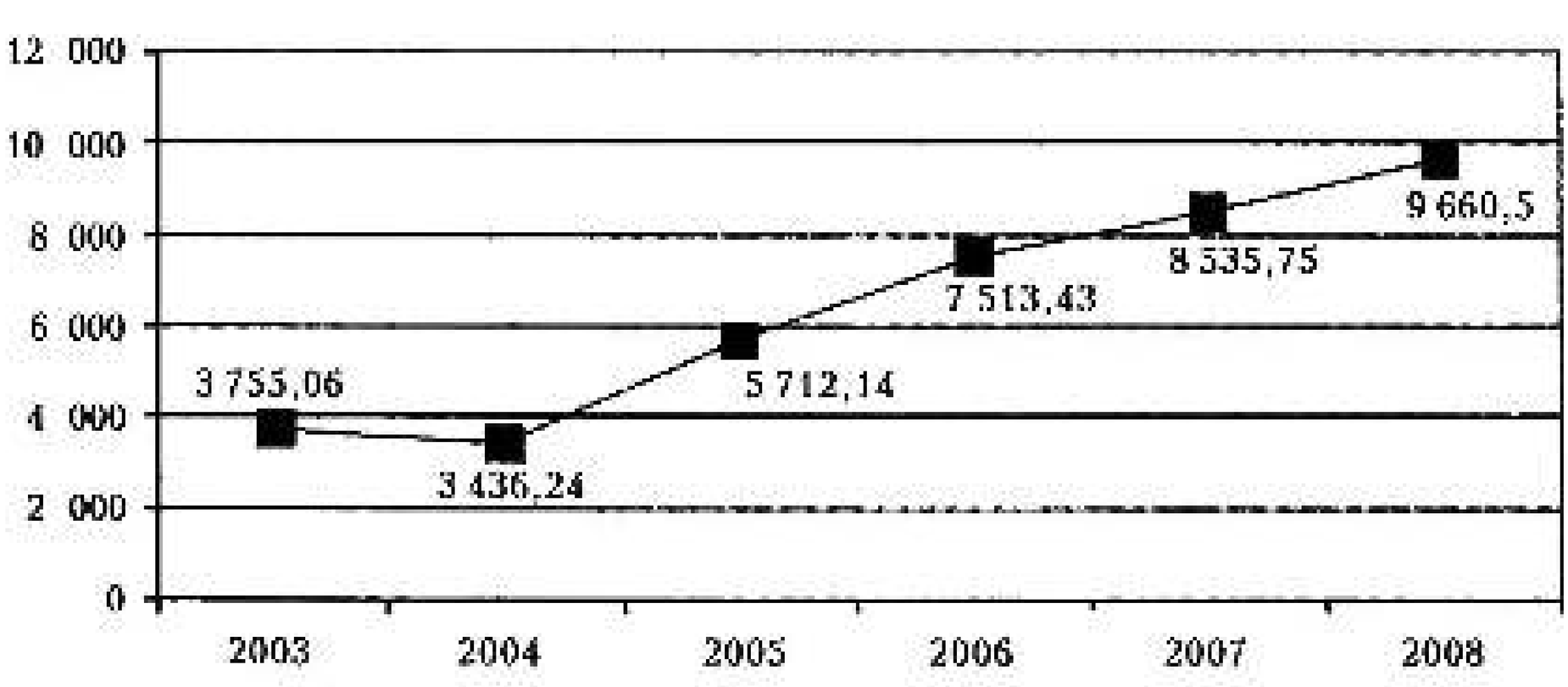


Рисунок 5. ***Объем финансирования НИР факультета за 2003—2008 гг., тыс. р.***

Соотношение госбюджетных и хоздоговорных исследований остается стабильным. На долю госбюджетных фундаментальных, поисковых и прикладных исследований приходится 78,9 % от общего объема НИР, хоздоговорные НИР составляют 21,1 %. Среднегодовой объем научных исследований на единицу научно-педагогического персонала за исследуемый период вырос более чем в 2 раза, несмотря на увеличение численности ППС (рис. 6).

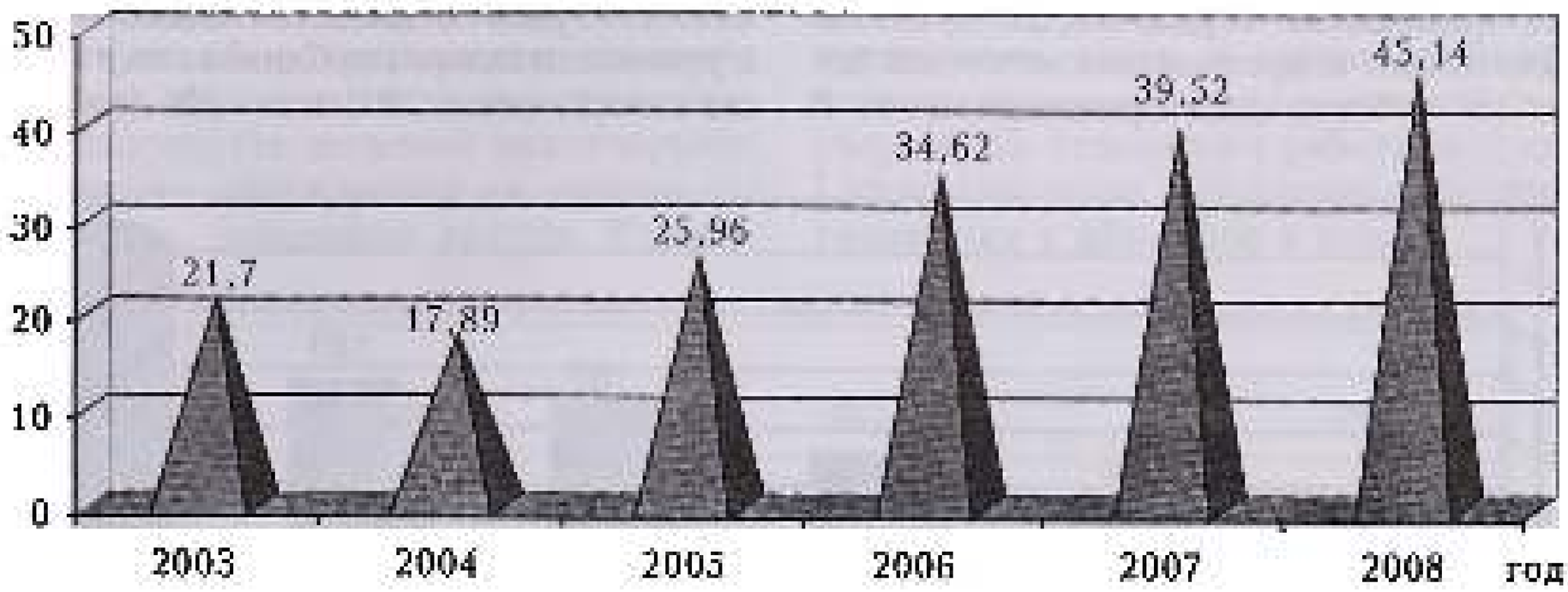


Рисунок 6. ***Среднегодовой объем НИР на единицу ППС за 2003—2008 годы, тыс. р.***

Фундаментальные и прикладные НИР финансируются из различных источников: средств Министерства образования и науки РФ согласно тематическому плану НИР, научно-технических программ и ФЦП Министерства образования и науки РФ, средств Министерства экономического развития РФ, грантов РГНФ и Президента РФ, средств регионального бюджета, организаций, предприятий и учреждений по хозяйственным договорам. Заметна тенденция увеличения количества разрабатываемых тем и роста числа грантов РГНФ и Президента РФ для поддержки российских молодых ученых (табл. 3).

Таблица 3

Количество грантов РГНФ и Президента РФ в 2003 и 2008 гг.

Фонд	2003	2008
РГНФ	1	11
Президента РФ для поддержки российских молодых ученых	2	8

Важной составляющей научно-исследовательской деятельности является подготовка и издание научных работ профессорско-преподавательского состава и студентов. В 2008 г. коллективом факультета опубликовано 737 статей в научной периодике. По сравнению с 2003 г. прирост составил 74 % (рис. 7).

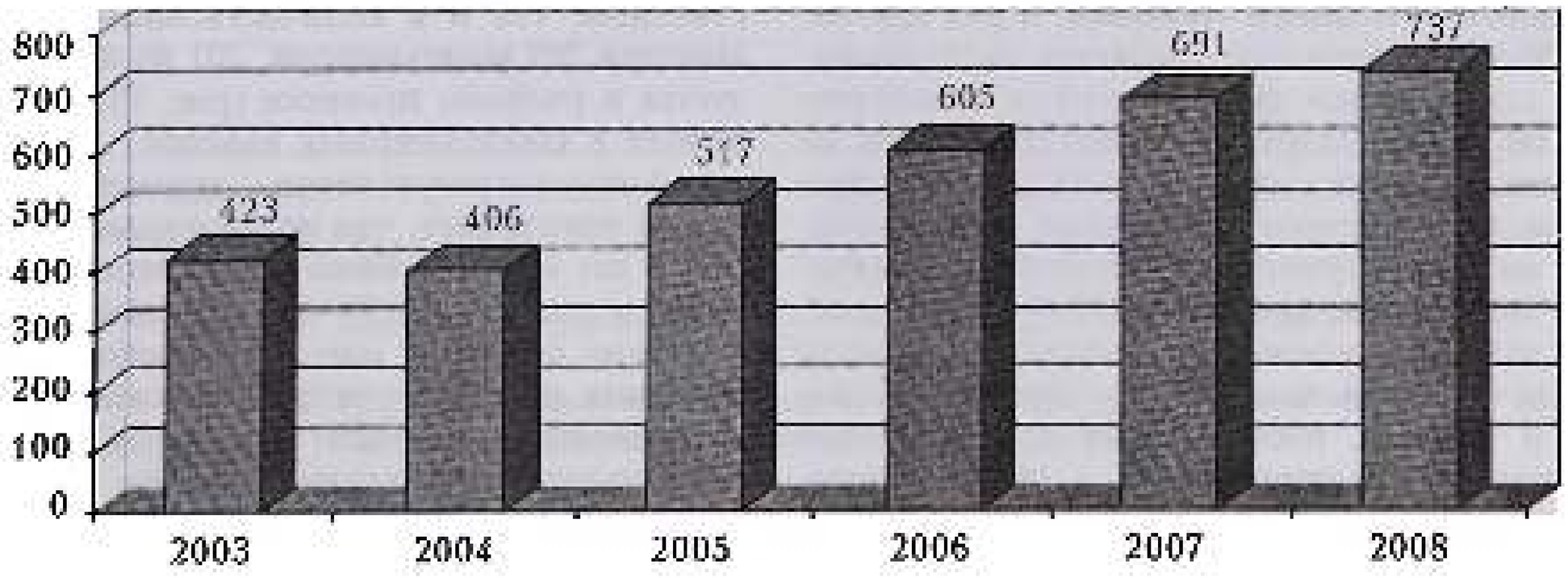


Рисунок 7. ***Количество публикаций ППС экономического факультета, опубликованных в научной периодике в 2003–2008 гг., ед.***

Рост количества студенческих публикаций значительно опережает аналогичный показатель по публикациям преподавателей. В 2008 г. студенты самостоятельно и совместно с руководителями опубликовали в 5 раз больше статей, чем в 2003-м, — 326 (рис. 8).

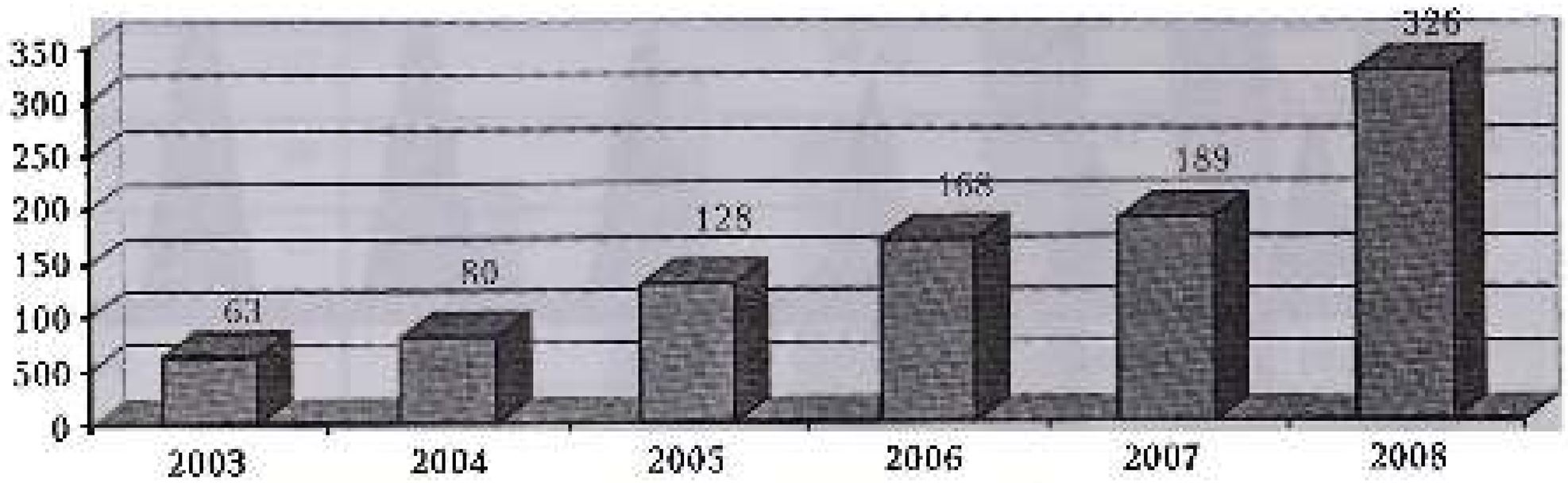


Рисунок 8. ***Количество студенческих публикаций в 2003—2008 годах, ед.***

Сохраняется устойчивая тенденция к увеличению числа студентов, участвующих в НИР. Различными формами НИРС охвачены 80 % студентов, из них более 40 % занимаются научной работой во внеучебное время. Выросло и число студентов, участвующих в конкурсах научных работ, среди которых не только Всероссийский открытый конкурс на лучшую научную работу среди вузов РФ по естественным, техническим и гуманитарным наукам, но и Поволжский региональный конкурс квалификационных работ по специальности «Государственное и муниципальное управление», Всероссийский конкурс дипломных работ вузов РФ «Качество. Инновации. Образование», конкурс Вольного экономического общества, конкурс студенческих научных работ по страхованию, Международный конкурс дипломных проектов по специальности «Менеджмент организации», Всероссийский конкурс научных работ студентов и аспирантов вузов «Технология и менеджмент обслуживания автомобилей», организованный компанией «Вольво», и ряд других.

Много внимания уделяется использованию современных форм, методов и технологий обучения. Наряду с проведением традиционных лекций и семинарских занятий, преподаватели широко применяют интерактивные методы обучения: ролевые игры, ситуации, модерации, тренинги. Они хороши тем, что дают возможность объединить процесс передачи новых знаний с тренировкой навыков и качеств, необходимых для успешной работы на предприятиях и в организациях. Для развития навыков управления, формирования экономического образа мышления и получения конкретных экономических знаний на факультете используется компьютерная деловая игра БИЗНЕС-КУРС: Корпорация Плюс. Для обучения анализу данных на примере современных высокотехнологических программ в учебном процессе используется программный продукт STATISTICA компании StatSoft.

На некоторых курсах применяется рейтинговая оценка успеваемости, и каждый студент может самостоятельно спрогнозировать итоговую оценку по дисциплине. Таким образом, у него формируется деловой подход к планированию собственных учебных достижений и управлению ими. Практика показывает, что рейтинговая система в значительной степени обеспечивает возможность непрерывного контроля качества знаний студентов. На факультете используется и технология автоматизированного компьютерного тестирования. С целью повышения у студентов стремления работать по специальности ежегодно проводятся мероприятия «Посвящение в мир качества», «День маркетолога», «Город финансов».

За последние годы материально-техническая база факультета изменилась как в качественном, так и в количественном аспектах. Имеется 269 компьютеров, 201 из них используется в учебном процессе (рис. 9). Функционирует 8 компьютерных классов.

Анализ результатов экзаменационных сессий показывает, что на протяжении последних 5 лет средний балл существенно не изменялся и составлял 3,9—4,0 в зимние и 4,0—4,2 в летние сессии и всегда превышал средние значения по университету. Показатель качества знаний и процент студентов, имеющих «неудовлетворительные» оценки, не существенно расходится со средними по вузу. Результаты экзаменационных сессий у студентов факультета всегда несколько выше промежуточных, что характерно и для университета в целом. Разница среднего балла по итогам межсессионного учета успеваемости и экзаме-

национных сессий небольшая (рис. 10), что свидетельствует об объективности контроля знаний. Итоги «нулевых» и экзаменационных сессий на факультете детально анализируются, традиционно обсуждаются па ученом совете факультета, заседаниях кафедр. Кураторы анализируют результаты успеваемости на кураторских часах, в случае необходимости доводят информацию до родителей (в первую очередь это относится к работе со студентами I курса, которым, как правило, сложно адаптироваться к обучению в вузе).

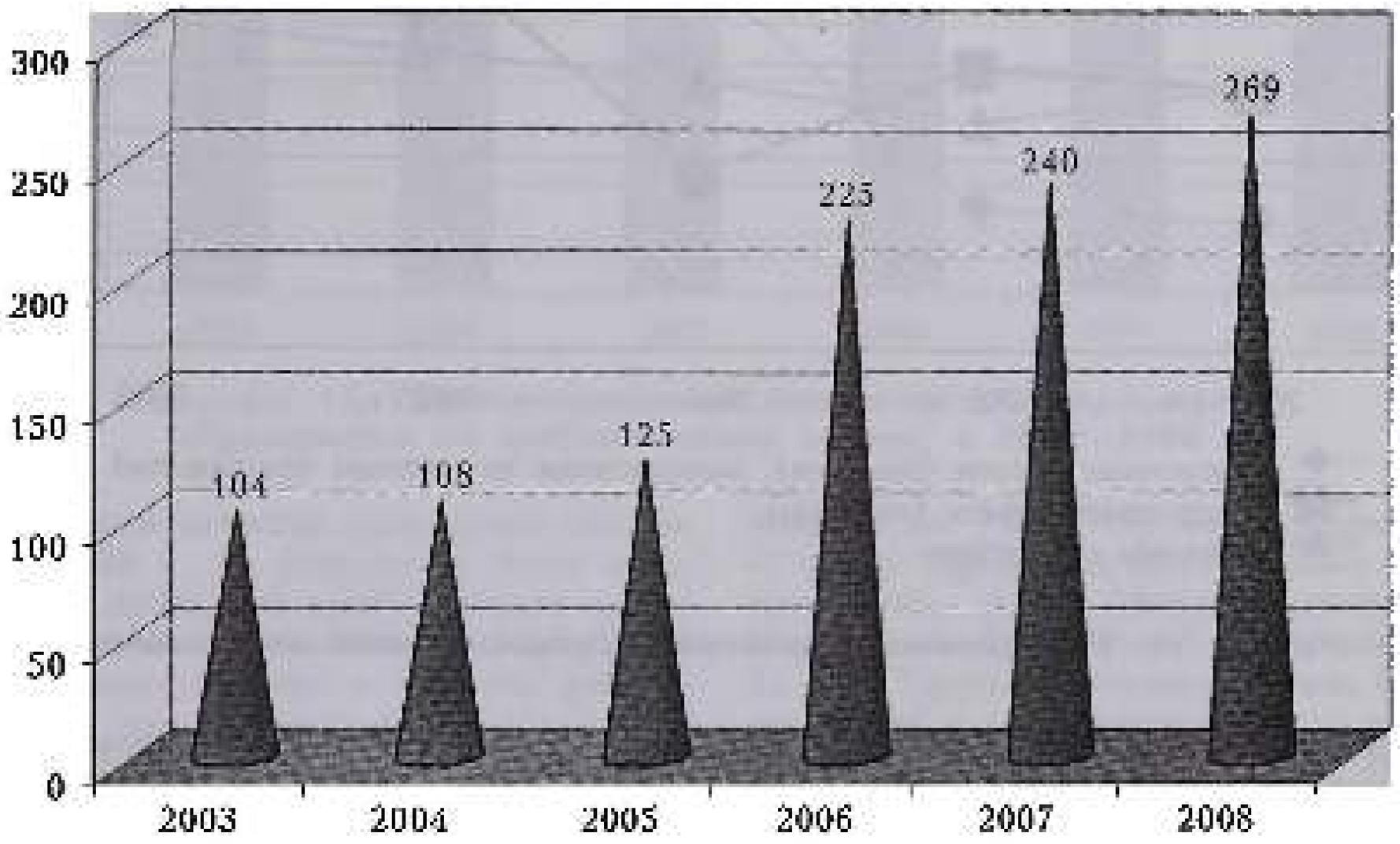


Рисунок 9. ***Общее количество персональных компьютеров на факультете, шт.***

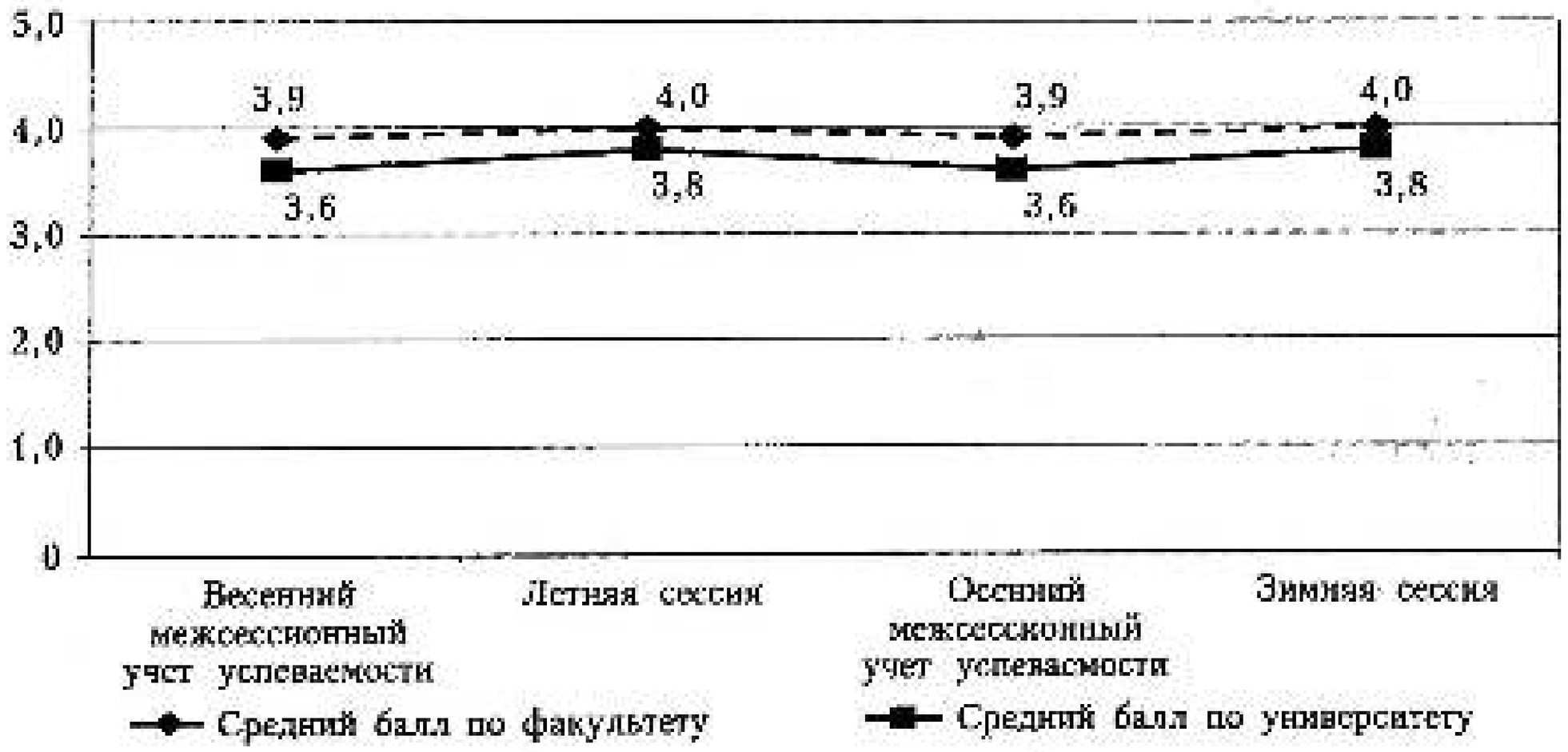


Рисунок 10. ***Результаты текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации в 2008 гг.***

Оцениваются и результаты итоговой государственной аттестации — государственного экзамена, и уровень выполнения выпускных и дипломных работ (проектов). Число выпускников, получивших дипломы с отличием, за анализируемый период выросло; увеличилось количество работ, внедренных на предприятиях. Высока доля дипломных проектов, выполненных по заявкам предприятий и организаций (рис. 11).

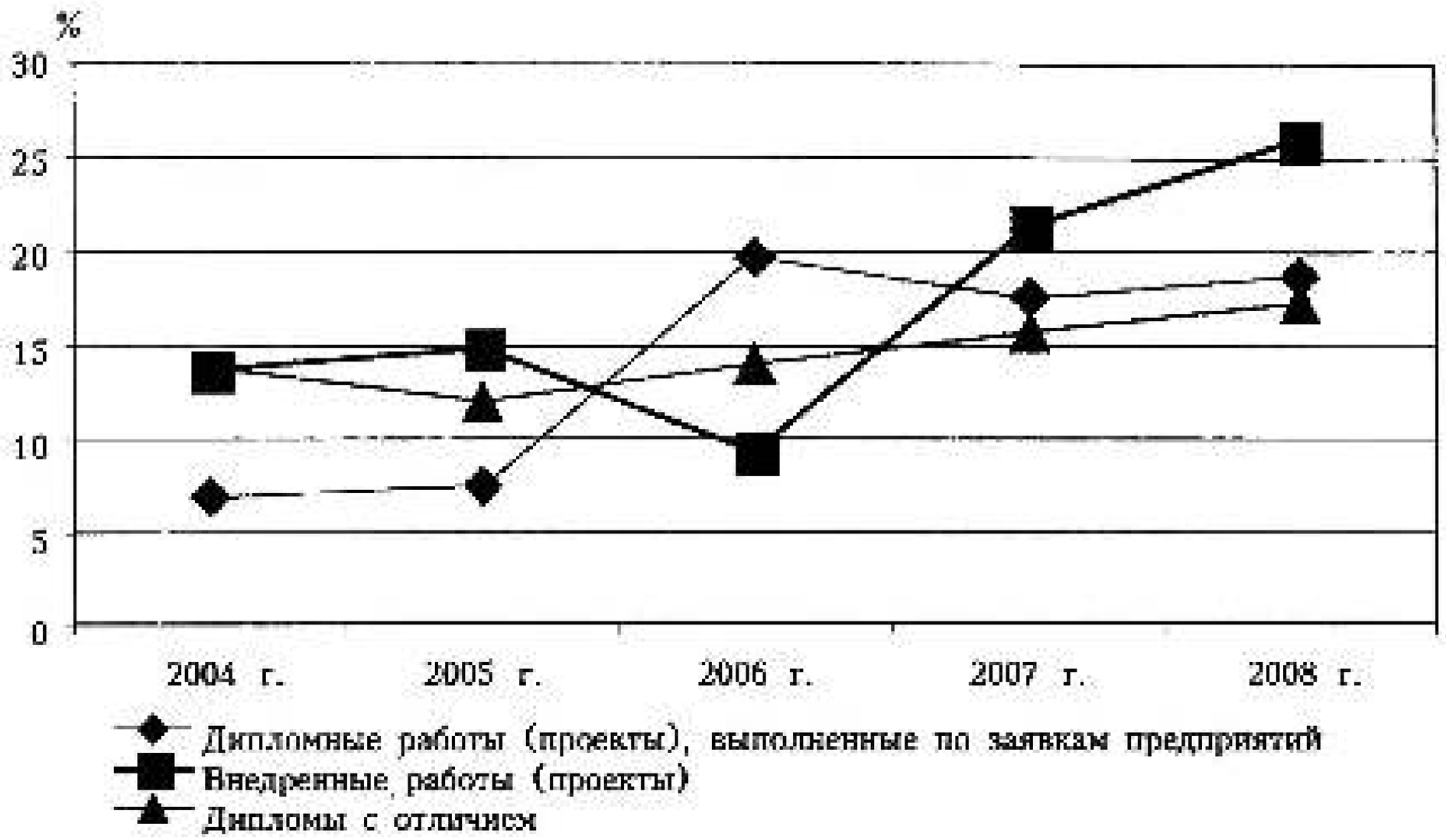


Рисунок 11. ***Результаты итоговой государственной аттестации***

Лучшие выпускные работы члены Государственной аттестационной комиссии ежегодно рекомендуют к внедрению (в 2008 г. — 14,3 %) и опубликованию (в 2008 г. — 17,3 %). По их мнению, содержание, структурное построение, оформление и презентация результатов исследований, представленных в дипломных и выпускных работах, соответствуют установленным требованиям и критериям оценки. Тематика работ ориентирована на практическую деятельность и связана с решением конкретных экономических задач, с фундаментальными исследованиями, проводимыми на кафедрах. Достижения студентов экономического факультета ежегодно подтверждаются победами на олимпиадах и конкурсах научных работ на региональном, всероссийском и международном уровне (табл. 4).

Таблица 4

Количество наград, полученных студентами экономического факультета по итогам конкурсов и олимпиад

Показатель	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Награды, полученные студентами на конкурсах научных работ	11	6	5	7	9	14
Победы студентов во всероссийских олимпиадах	2	3	4	5	6	9

Оценка качества подготовки специалистов на факультете проводится и на основе анализа динамики такого статистического показателя, как трудоустройство выпускников. Из рис. 12 видно, что процент трудоустроенности выпускников экономического факультета достаточно высок. Незначительное снижение данного показателя до 87,8 % в 2008 г. вполне логично и объяснимо. В период финансового кризиса, когда происходит сокращение персонала на предприятиях и в организациях, трудоустроиться молодым специалистам без стажа работы достаточно трудно. В среднем по факультету в 2008 г. трудоустроены по специальности 57,8 % выпускников (в 2003 г. — 62,2 %, в 2004 г. — 69,9 %, в 2005 г. — 66,4 %, в 2006 г. — 73,3 %, в 2007 г. — 71,6 %).

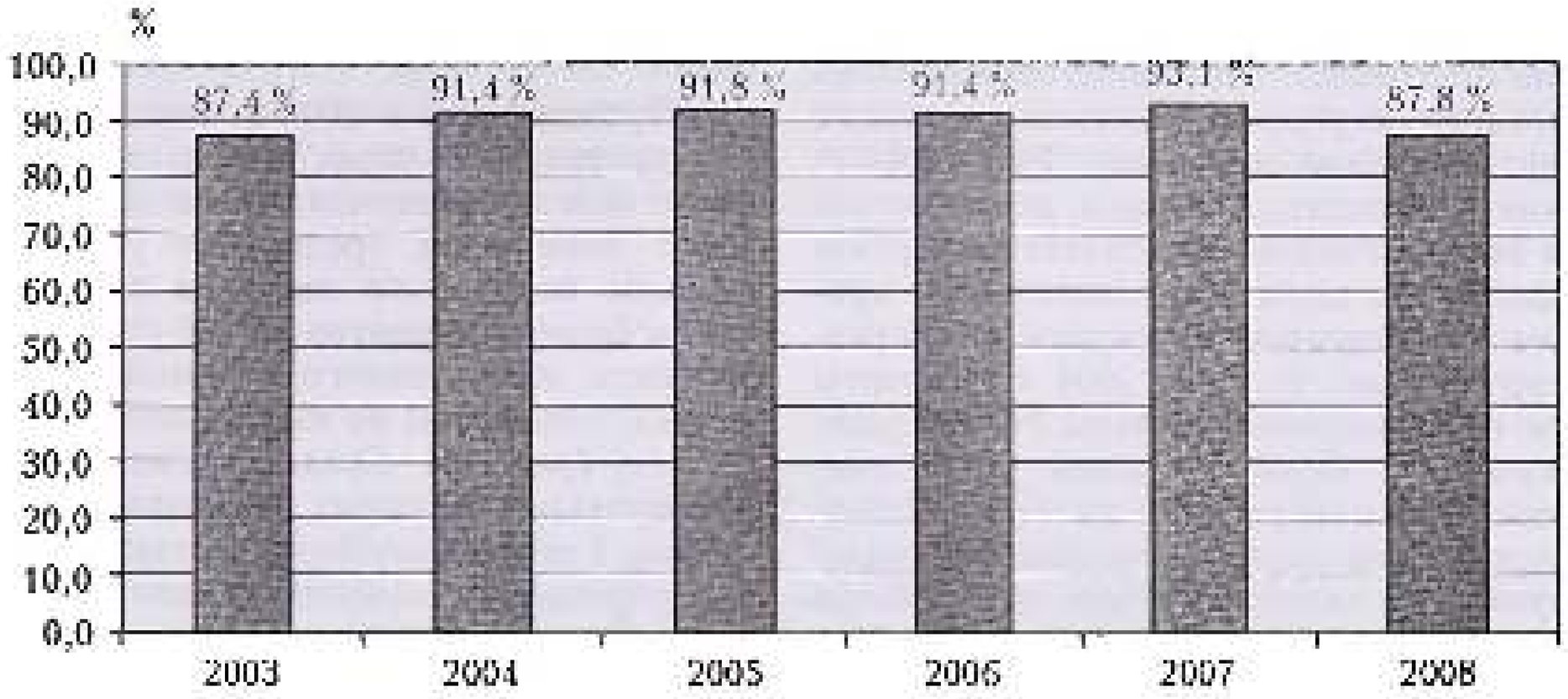


Рисунок 12. ***Трудоустройство выпускников факультета, обучавшихся на госбюджетной основе, в 2004 – 2008 гг.***

Для оценки качества подготовки специалистов в 2008 г. на факультете было организовано и проведено анкетирование около 40 предприятий и организаций Республики Мордовия, выступающих в качестве работодателей для выпускников факультета: ОАО «ВКМ-Сталь», ОАО «Биохимик»; ОАО «Саранский телевизионный завод»; ОАО «Саранский приборостроительный завод»; ОАО «Мордовцемент», ОАО «Завод „Сарансккабель"», ОАО «Мордовэнерго», ООО «Мордовия-Холод», ОАО «Электровыпрямитель», ОАО «Молочный комбинат „Саранский"»; Министерства экономики РМ, Министерства финансов РМ, Министерства сельского хозяйства и продовольствия РМ, Акционерного коммерческого кредитно-страхового банка «КС банк», Управления Федерального казначейства по РМ, ООО «РГС-Поволжье» — «Главное управление по РМ», ОАО АКБ «Актив Банк», АКБ «Мордовпромстройбанк», Управления Федеральной налоговой службы по РМ, Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по РМ и др. Работодателям было предложено оценить по 5-балльной шкале уровень и качество подготовки специалистов по трем группам критериев. Средний балл по всем критериям составил 4,70, по группе критериев «Профессиональные знания» — 4,64, по группе «Практические умения и навыки» — 4,60, по группе «Личные качества» — 4,82, что выше показателей 2005 г., полученных в ходе аналогичного исследования отдела менеджмента качества образовательной деятельности (рис. 13).

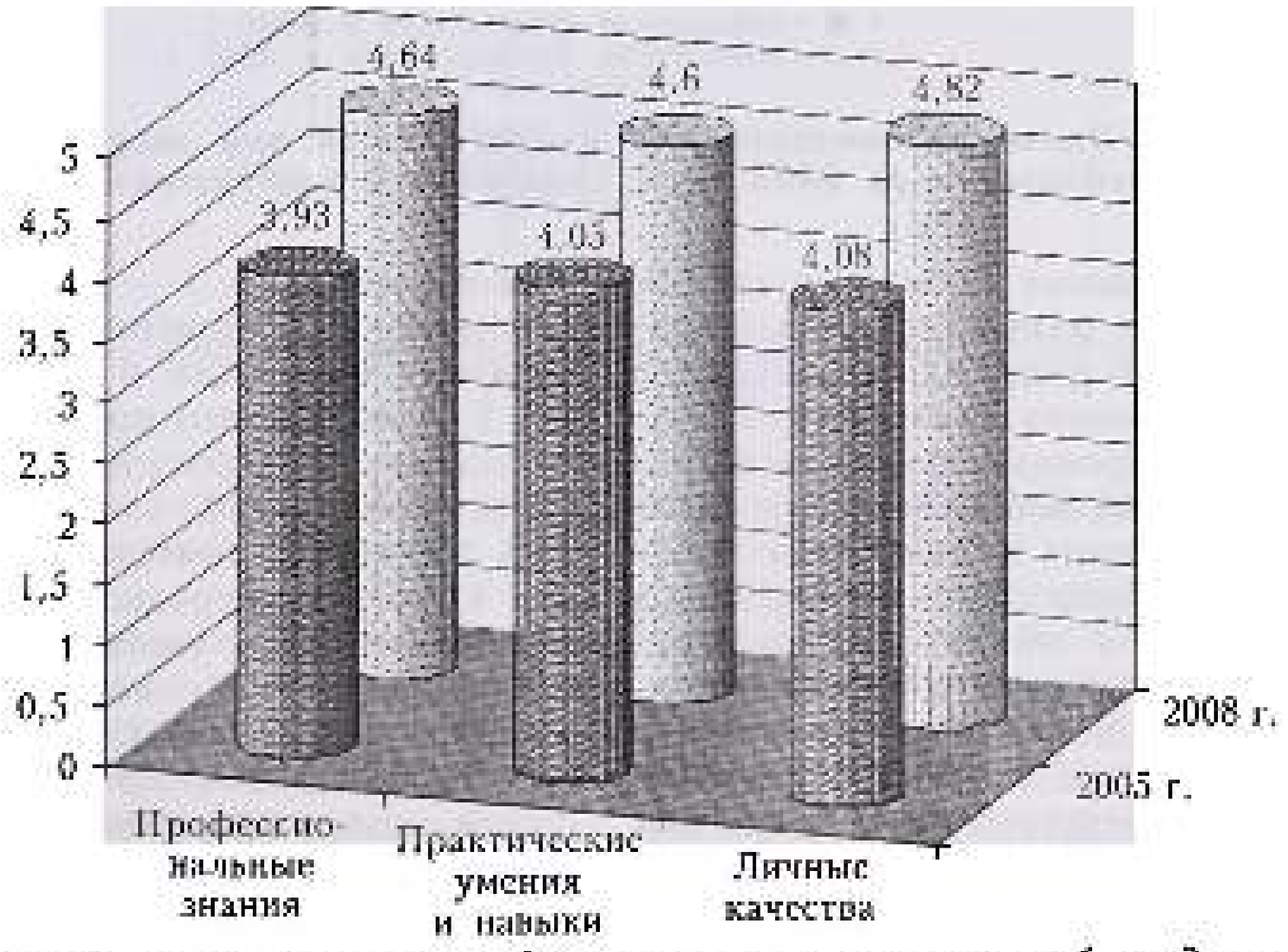


Рисунок 13. ***Оценка качества подготовки выпускников работодателями***

Деятельность факультета по обеспечению качества подготовки специалистов регулярно подвергается внутренней оценке, а также проходит внешнюю экспертизу. Так, в 2008 г. в рамках комплексной оценки деятельности вуза на экономическом факультете экспертиза проводилась по двум образовательным программам — «Финансы и кредит» и «Управление качеством». В июне 2008 г. эксперты Торгово-промышленной палаты РФ обследовали качество образовательных услуг университета, а в ноябре того же года экспертами-аудиторами систем качества Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки РФ была осуществлена проверка системы качества. Эксперты посетили факультет и дали положительную оценку его деятельности по обеспечению качества образования.

Проведенный в 2008 г. анализ выполнения аккредитационных показателей деятельности вуза показал, что многие из них превышают показатели, средние по университету. Меньше порогового значения лишь показатель «Число аспирантов на 100 студентов контингента, приведенного к очной форме обучения», однако он не выполняется и в целом по вузу (рис. 14). Среднегодовой объем финансирования научных исследований за последние 5 лет по факультету составил 6,97 млн р. при пороговом значении 10 млн р. для всего университета; среднегодовой контингент по программам подготовки — 45 чел. при критериальном значении для вуза 50 чел.

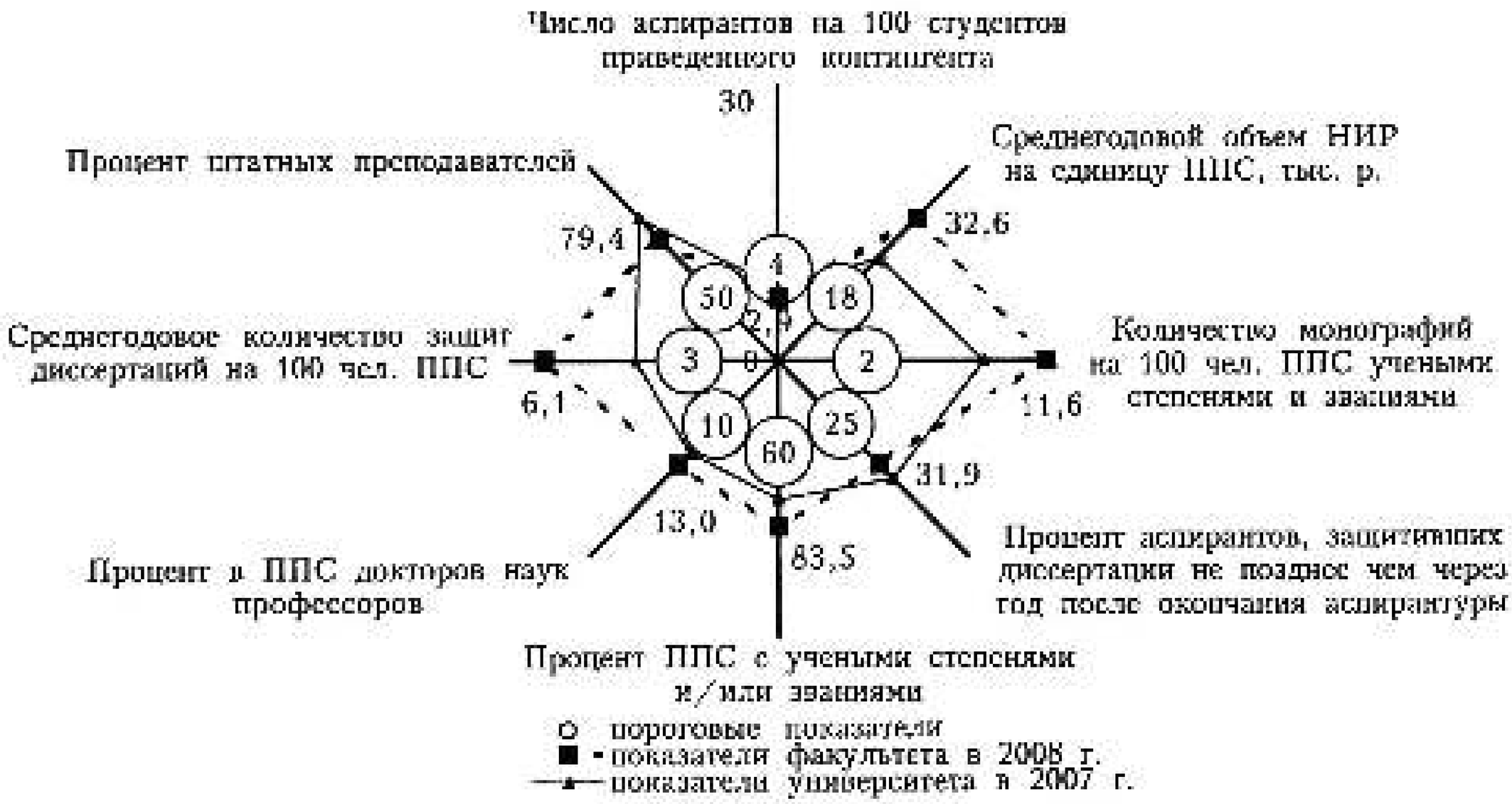


Рисунок 14. ***Значение показателей, учитываемых при государственной аккредитации за 2008 г., в сравнении с критериальными***

В целях определения сильных и слабых сторон деятельности факультета, приоритетных направлений его развития на факультете практикуется самооценка деятельности. Начиная с 2004 г. она проводится в соответствии с «Методическими рекомендациями для вузов и ссузов по организации и проведению самооценки эффективности функционирования систем управления в области менеджмента качества на основе модели совершенствования деятельности» Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета «ЛЭТИ». Результаты самооценки студентов специальности «Управление качеством» представлены на рис. 15.

Самооценка включает в себя оценку по девяти критериям: 1 — лидирующая роль руководства; 2 — политика и стратегия; 3 — менеджмент персонала; 4 — ресурсы и партнеры; 5 — менеджмент процессов; 6 — удовлетворенность потребителей; 7 — удовлетворенность персонала; 8 — влияние на общество; 9 — результаты деятельности. Как видно из рис. 15, за рассматриваемый период наблюдается тенденция к увеличению значений всех критериев. В 2008 г. наибольшую оценку получили критерии 1 — 8,1 балла, 3 — 8 баллов, 9 — 7,6 балла, 2 — 7,5 балла. Среди оценок, составляющих критерии 1, наибольшие показатели у составляющих «Личное участие руководства факультета в работе с внешними заинтересованными сторонами (потребителя-

ми, поставщиками, партнерами, представителями общественности и др.)» — 8,3 балла, «Личное участие руководства факультета в обеспечении обратной связи с персоналом для улучшения своей деятельности» — 8,3 балла, «Личное участие руководства в подготовке и организации проведения лицензирования, аттестации, государственной и общественно-профессиональной аккредитации» — 8,5 балла.

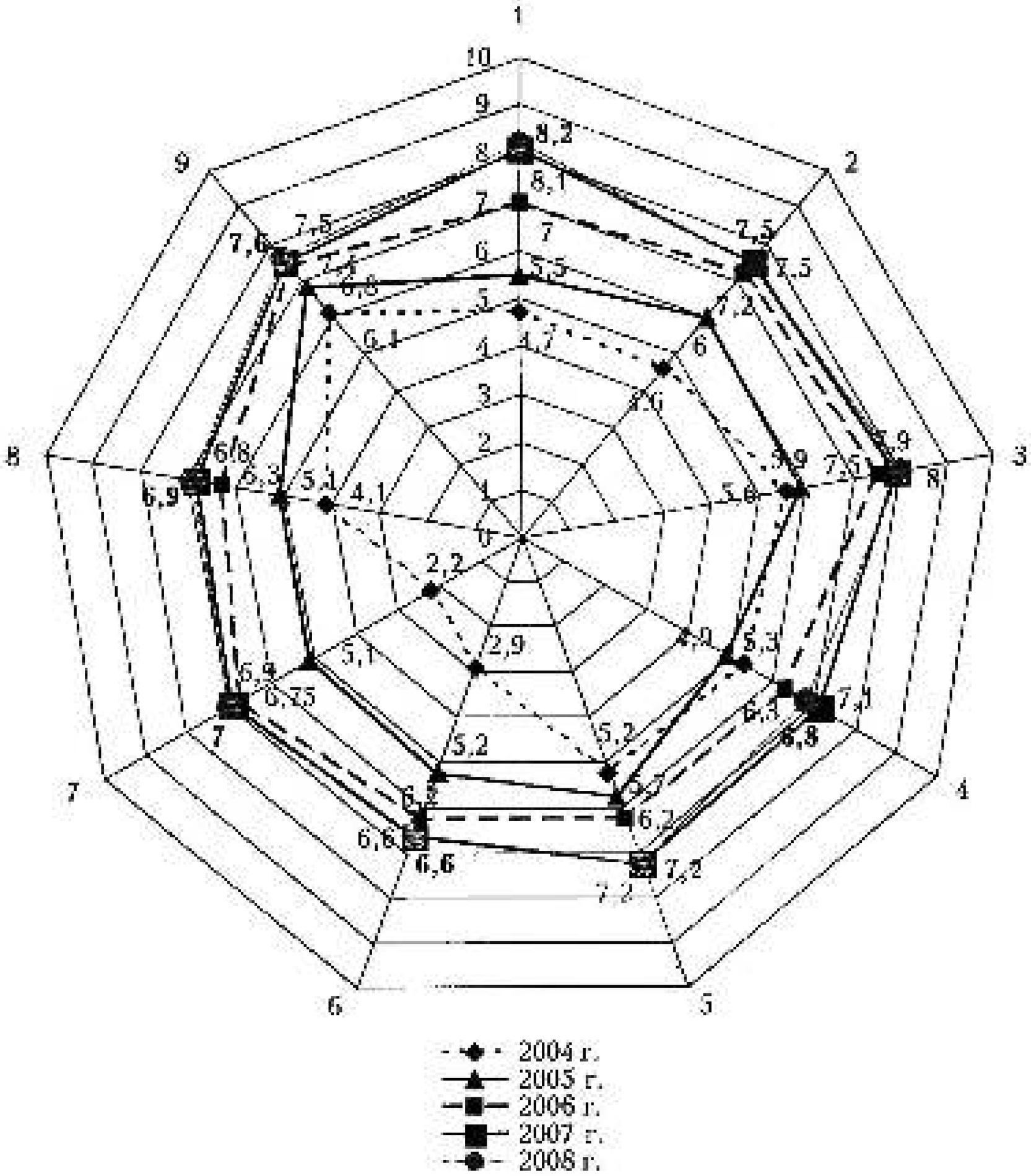


Рисунок 15. ***Результаты самооценки деятельности факультета в 2004—2008 гг.***

Среди составляющих критерия 3 как сильные отмечены «Механизмы определения квалификационных требований к персоналу, его подготовке и повышению квалификации» (8,5 балла), «Механизмы мотивации, вовлечения персонала за деятельность по улучшению качества функционирования факультета» (8,6 балла). Высокие показатели критерия 9 связаны с хорошей оценкой механизма сбора и анализа информации о результатах деятельности факультета (7,6 балла), его финансовых (7,6 балла) и нефинансовых результатов (7,7 балла).

Практически одинаково были оценены критерии 4, 5, 6 и 8 (от 6,6 до 7,2 балла). Между оценками составляющих критерия 5 по результатам самооценки можно наблюдать определенный разброс. Наиболее сильными позициями стали: «Проектирование и разработка образовательных программ (включая учебные планы, рабочие программы по дисциплинам и учебно-методические комплексы»,

«Воспитательная и внеучебная работа со студентами», «Реализация программ дополнительного образования», «Редакционно-издательская деятельность». Относительно низкую оценку получили составляющие, характеризующие международную деятельность, инновационную деятельность, построение, поддержание и развитие системы измерений и мониторинга процессов.

В 2008 г. произошло незначительное снижение по такому оцениваемому критерию, как «Партнеры и ресурсы». Это связано прежде всего с более низкой оценкой подкритерия «Финансы и ресурсы», поскольку возможности факультета в распоряжении заработанными внебюджетными средствами сильно ограничены. Та же причина повлияла на снижение значения подкритерия «Материальные ресурсы».

На основе анализа выполнения аккредитационных показателей, планового задания, результатов проводимой самооценки деятельности, а также рекомендаций экспертов, данных в ходе комплексной оценки деятельности вуза и проверки системы качества на экономическом факультете, определены приоритетные направления развития:

— формирование единой стратегии развития факультета и его политики в области качества;

— обеспечение высокого качества образовательной, научной и воспитательной деятельности факультета в целях повышения удовлетворенности запросов потребителей (в первую очередь студентов и работодателей). В связи с этим необходимо активнее привлекать работодателей в состав ГАК; использовать в учебном процессе инновационные средства и методы обучения с применением современных программных средств; продолжить работу по формированию фонда электронных учебников и учебных пособий, размещению фонда учебно-методических материалов на сайтах кафедр;

— наращивание высококвалифицированного кадрового потенциала на основе развития системы мотивации;

— дальнейшее развитие научной деятельности. Прежде всего факультету необходимо обеспечить выполнение таких показателей государственной аккредитации, как «Число аспирантов на 100 студентов контингента, приведенного к очной форме обучения» (не менее 4 аспирантов на 100 студентов); «Процент аспирантов, защитивших диссертации в течение года после окончания аспирантуры», а также усилить ответственность научных руководителей за подготовку научно-педагогических кадров. Также следует обеспечить наличие госбюджетных и хоздоговорных НИР на всех кафедрах факультета;

— развитие и укрепление международных связей факультета;

— развитие материально-технической базы факультета;

— формирование корпоративной культуры на основе сочетания традиций и инноваций.

Достижение данных целей позволит существенно повысить качество подготовки специалистов, что возможно только при формировании комплексного подхода к подготовке специалистов на всех уровнях организации. Необходимо постоянно искать, находить и использовать новые методы работы, которые будут способствовать повышению эффективности деятельности каждого сотрудника, а следовательно, играть важную роль в обеспечении успешной деятельности кафедр, факультета и университета в целом.

Поступила 15.05.09.

ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ*

Л. А. Кормишкина, Е. Д. Кормишкин

В статье рассматривается влияние экономико-политических взаимодействий на макроэкономическую стабильность в Российской Федерации. Определяются основные причины макроэкономического неравновесия. Обосновывается необходимость перехода к новой концепции экономического развития страны на основе взаимосвязи критериев эффективности и социальной справедливости.

С позиции современной экономической теории не требует доказательства тот факт, что макроэкономическое равновесие выступает центральной проблемой общественного воспроизводства. В идеальной и общей форме оно характеризует сбалансированность и пропорциональность социально-экономических процессов, производства и потребления, материально-вещественных и денежных потоков, спроса и предложения и т. д. В силу действия многих причин ни одна хозяйственная система не способна обеспечить общего (полного) равновесия, по меньшей мере в длительной перспективе, и проявляет себя в реальной экономике в виде тенденции к достижению структурного оптимума. Если его удается каким-то образом поддерживать, то оправданно говорить об относительном макроэкономическом равновесии национальной экономики. О реальном равновесии, как правило, судят по соответствующим параметрам социально-экономического развития: характер экономической динамики, структура национального хозяйства, используемые факторы экономического роста, уровень жизни и его дифференциация, степень равновесия на потребительском рынке и на рынке труда и т. д.

Учитывая сказанное выше, приходится с сожалением констатировать, что нарушение макроэкономического равновесия и вследствие этого затяжное состояние нестабильности — наиболее яркие симптомы российского общественного хозяйства последних десятилетий, что свидетельствует о его попадании в кризисную фазу развития. Немаловажную роль при этом сыграла проводимая государством экономическая политика (экономико-политические взаимодействия).

Так, в середине 1980-х гг. советским руководством была предложена концепция ускорения социально-экономического развития, выработанная на XXVII съезде КПСС и последующих пленумах ЦК. В качестве ее основных задач указывались следующие. Во-первых, проведение структурной перестройки экономики, прежде всего за счет развития машиностроения и других отраслей, производящих средства производства. Это должно было сопровождаться повышением качества выпускаемой продукции. Во-вторых, быстрый и осязаемый рост жизненного уровня населения. Для достижения поставленных задач требовались значительные капитальные вложения, в стране же фактически отсутствовали достаточные для этого ресурсы (как внутренние, так и внешние).

Следует отметить, что целеполагание концепции ускорения во многом соответствовало той экономической программе, которая была предложена в США командой Р. Рейгана, с той лишь разницей, что амери-

© Л. А. Кормишкина, Е. Д. Кормишкин, 2009

* *Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ, проект 08-02-00106а.*

канский президент обещал не допустить снижения жизненного уровня и сократить инфляцию с 10 до 3 % в год. Советское руководство фактически провозгласило более амбициозные планы, не имея для этого достаточных источников финансирования. Концепция ускорения стала давать сбои уже через год-полтора после ее провозглашения. Об этом академик Л. И. Абалкин открыто заявил на XIX партийной конференции [1, с. 15]. Но экономика, будучи достаточно инерционной системой, уже набрала ход, и было трудно предпринять что-либо реальное для преодоления негативного развития ситуации. Началась реализация ряда дорогостоящих инвестиционных проектов, которые не могли дать сиюминутную отдачу, но требовали дополнительного финансирования. Оно осуществлялось за счет возрастания бюджетного дефицита и разрегулирования финансовой сферы. Следует напомнить и о чернобыльской аварии, которая пришлась фактически на начало реализации концепции и потребовала огромных средств, что не могло быть предусмотрено бюджетом.

Денежная заработная плата устремилась вверх. Ее уже нельзя было удержать, так как повышение жизненного уровня было «стержнем» концепции ускорения. В сознании советских людей эти понятия были практически тождественны, что отрицательно отразилось на рынке труда и на рынках товаров и денег. Экономика была отброшена еще дальше от положения макроэкономического равновесия, но при этом оказалась еще и разрегулированной.

Ниже мы попытаемся графически представить процессы, протекавшие в советской экономике. Это следует сделать в целях оценки не только концепции ускорения социально-экономического развития, но и той альтернативы, которая, по нашему мнению, была реальна в середине 1980-х гг. (рис. 1, 2).

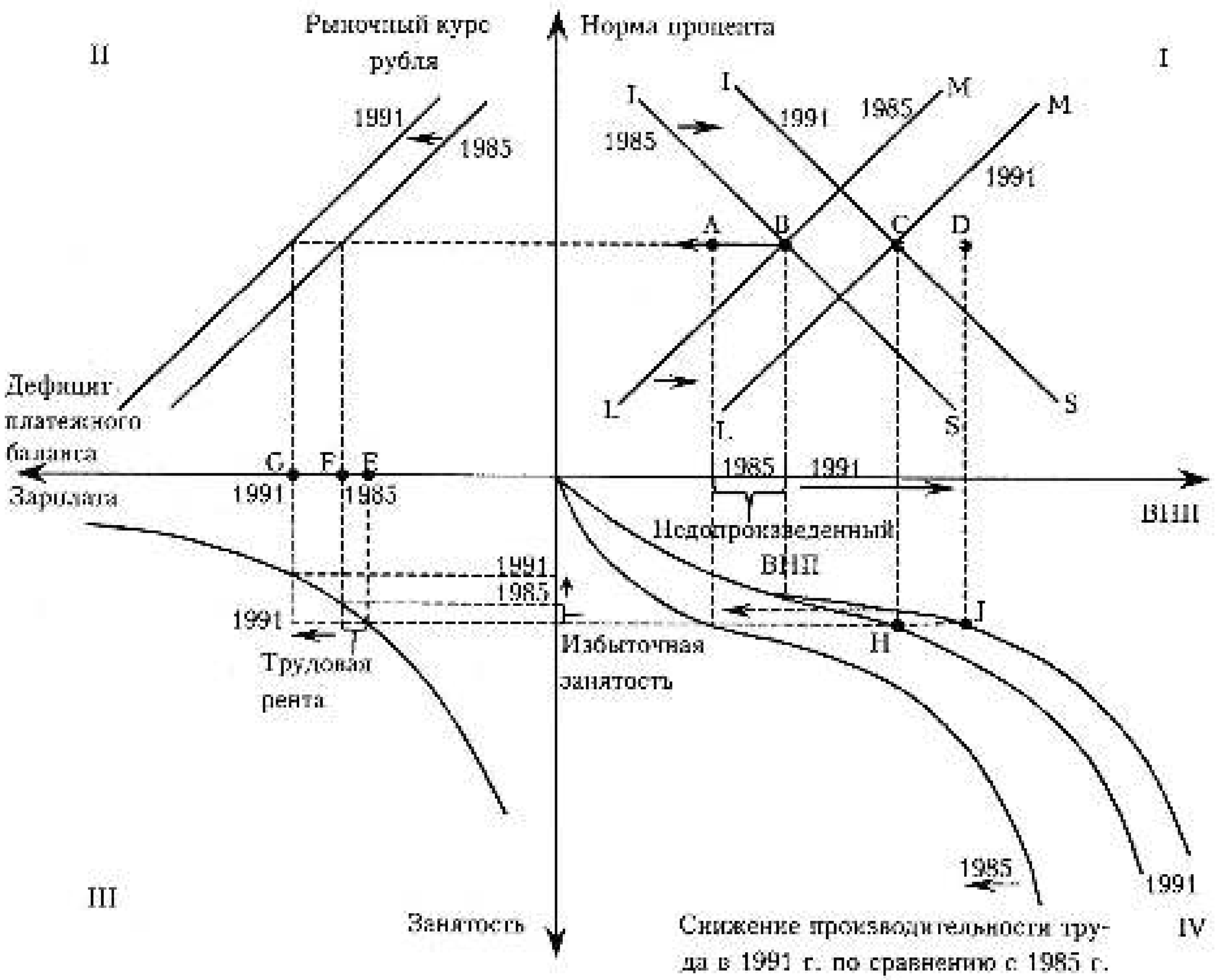


*Рисунок 1. **Влияние концепции ускорения на макроэкономическое положение советской экономики (1985—1991 гг.)***

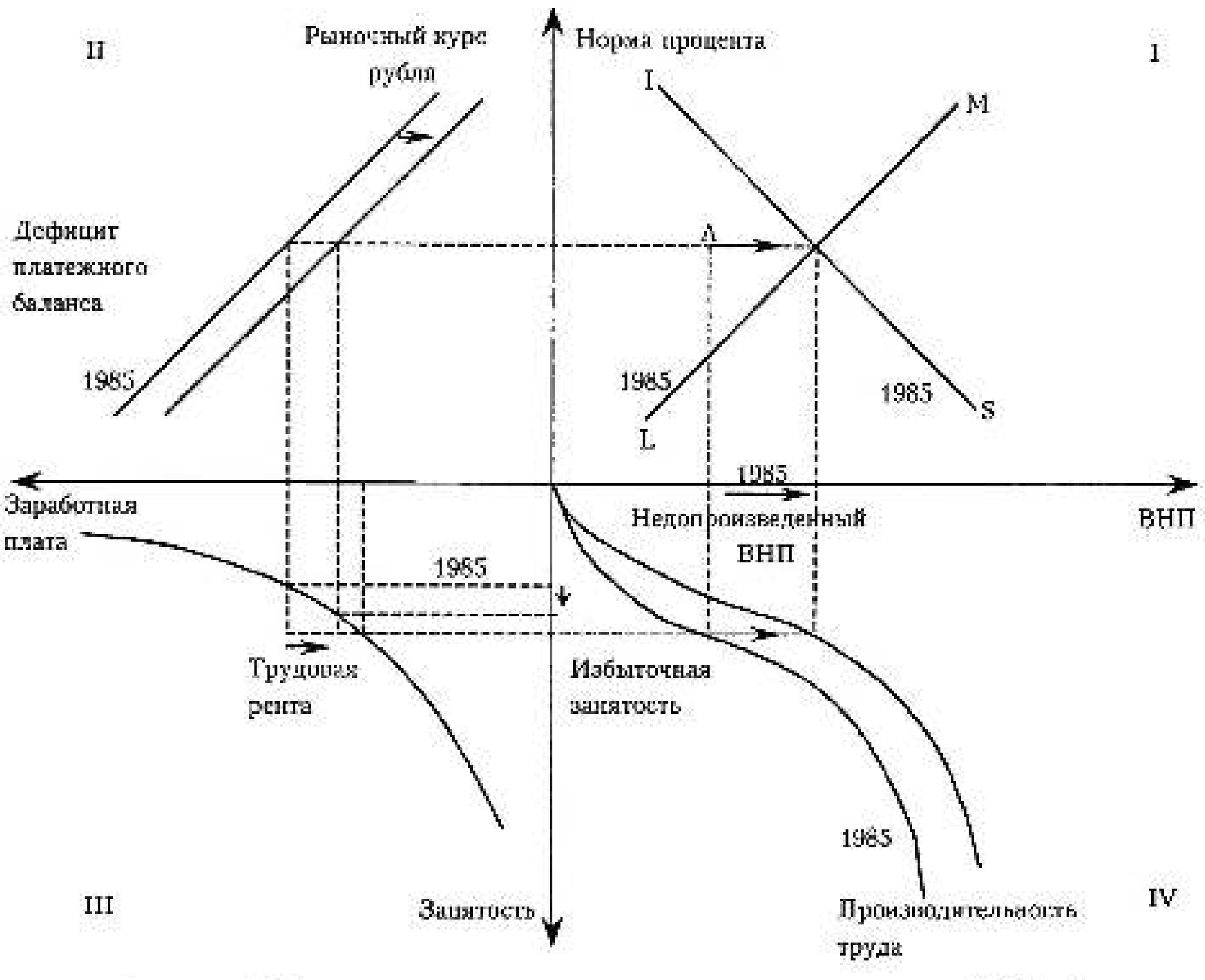


Рисунок 2. ***Возможная альтернатива концепции ускорения (1985 г.)***

Прежде всего сделаем необходимые пояснения к графикам. Они связывают воедино все стороны функционирования макроэкономической системы. Квадрант I при помощи кривых IS* и LM** иллюстрирует положение на рынках товаров и денег в координатах нормы процента и объема произведенного ВНП. Квадрант II отражает ситуацию во внешнеэкономической сфере, устанавливая функциональную связь между дефицитом платежного баланса (в СКВ) и рыночным (неофициальным) курсом рубля в условиях его неконвертируемости. Проведенный нами анализ строился на подходе к экономической системе как закрытой*** Квадрант III иллюстрирует положение на рынке труда в координатах заработной платы и занятости. Квадрант IV отражает связь между производством ВНП и количеством занятых в народном хозяйстве. Это производственная функция в самой простой ее интерпретации.

Остановимся более подробно на анализе каждого из четырех квадрантов графика (см. рис. 1).

Квадрант I. Точка *A* — это фактическое положение ВНП в 1985 г. Данное состояние неравновесно. Оно характеризуется избыточным спросом на рынке товаров и избыточным предложением на рынке денег. Реальный размер ВНП в 1985 г. меньше равновесного

---

* Кривая IS — это место расположения точек, представляющих такую комбинацию нормы процента и фактического размера национального дохода, при которой рынок товаров находится в равновесии.

** Кривая LM — это место расположения точек, представляющих такие сочетания нормы процента и фактического национального дохода, при которых денежный рынок находится в равновесии.

*** СССР так фактически и не стал членом ни одной серьезной международной экономической организации уровня Международного валютного фонда, Международного банка реконструкции и развития. Единственной международной организацией, куда СССР успел вступить в 1991 г., стал Европейский банк реконструкции и развития.

для того же года (точка *B*). Изменение макроэкономической ситуации на рынке товаров и денег в 1985—1991 гг. шло в направлении перемещения вправо как кривой IS, так и кривой LM. Это отражает увеличение избыточного спроса на товары и услуги (резкий рост превышения совокупных и денежных доходов над совокупными денежными расходами) и избыточного предложения денег (рост денежной массы — M0, M1, M2 превышает рост ВНП в текущих ценах). Равновесным положением ВНП при таком перемещении кривых IS и LM можно считать точку *C*, лежащую правее точки *B*. В условиях абсолютного падения ВНП в 1991 г. по сравнению с 1985 г. разрыв между потенциальным и реальным ВНП значительно увеличился (показано стрелкой). Точка *D* – гипотетическое положение ВНП в 1991 г., которое было бы возможно в случае уменьшения занятости в народном хозяйстве. При этом произошло бы перемещение кривой, отражающей производственную функцию (квадрант IV), вправо (от точки *H* в точку *J*).

Заметим, что для простоты анализа мы фиксируем величину нормы (ставки) процента. Для экономики советского типа это может быть признано оправданным, поскольку указанный важнейший макроэкономический инструмент реальной роли в народном хозяйстве СССР практически не играл, оставаясь условной величиной. Такое положение закреплялось и отсутствием в советской экономической системе Центрального банка (или ФРС) по образцу западных рыночных инструментов. В СССР Госбанк был исключительно правительственным учреждением, а Министерство финансов просто изымало, порой безвозмездно, его средства для покрытия растущего дефицита государственного бюджета.

Квадрант II. В результате роста размеров дефицита платежного баланса СССР в СКВ и ухудшения других параметров внешнеэкономической сферы кривая, связывающая дефицит платежного баланса и рыночный курс рубля (курс «черного рынка»), переместилась влево, отражая ослабление рубля, падение его курса (по отношению, например, к доллару). В середине 1980-х гг. курс рубля к доллару был приблизительно равен 4 : 1, а в начале 1992 г. он составил величину, превышающую 100 : 1 (поднявшись в феврале до уровня примерно 85 : 1).

Квадрант III. Здесь отражено изменение в области избыточной (чрезмерной) занятости. Уровень *E* — равновесное положение заработной платы, соответствующее фактическому объему ВНП и фактической занятости в 1985 г. В этом случае имеется избыточная занятость, но при этом отсутствует так называемая трудовая рента, т. е. практически не заработанная заработная плата. Такое положение возможно только при условии более низкой, чем в 1985 г., денежной заработной платы. Уровень *F* отражает фактический размер заработной платы указанного года при фактическом объеме ВНП и фактической же занятости. Здесь существует уже не только избыточная занятость, но и так называемая трудовая рента, которая в свою очередь оказывает влияние на рынок товаров, создавая советский феномен отложенного (нетоварного) спроса.

Уровень *G* — это реальный размер заработной платы в 1991 г., в целом росшей быстрее ВНП в текущих ценах. Следует отметить, что реальная занятость в 1991 г. была практически равна занятости в 1985 г. Для простоты анализа мы пренебрегли незначительным ее изменением за указанный период (менее 0,1 %). Названные обстоятельства привели к росту избыточной занятости и трудовой ренты (показаны стрелками), что позволяет говорить о преобладании негативных тенденций на рынке труда в рассматриваемый период.

Квадрант IV. Производственная функция в 1985 г. отражает реальный уровень производительности труда, который был ниже потенциального для того года. Стрелка указывает на абсолютное снижение данного показателя. Через точку *H* проходит кривая производственной функции, отражающая реальный размер ВНП для 1991 г., а точка *J* находится на кривой производственной функции, соответствующей потенциальному размеру ВНП в 1991 г. при некотором снижении занятости в народном хозяйстве (гипотетический вариант).

Возможное изменение макроэкономической ситуации в случае реализации альтернативы концепции ускорения показано на рис. 2. Мы видим, что в квадранте I при фиксированном положении кривых IS—LM* со-

---

* Это наше допущение, отражающее ситуацию, когда государство не снижает государственные расходы и не изменяет размер избыточной денежной массы, хотя понятно, что в случае точной оценки макроэкономической ситуации в 1985 г. правительство могло реализовать ряд мер по перемещению кривых IS и LM влево. Среди них уменьшение чрезмерных военных расходов, объемов незавершенного строительства, импорта «престижных» промышленных товаров широкого спроса, снижение затрат на финансирование убыточных предприятий и др.

кращается разрыв между потенциальным и реальным ВНП. В квадранте II кривая, связывающая дефицит платежного баланса и рыночный курс рубля, сдвинулась вправо. В квадранте III показано сокращение избыточной занятости вследствие предпринятых мер. Этот результат был достигнут при той же фактической занятости и при относительно невысоких темпах роста заработной платы. На графике она растет медленнее ВНП, что соответствует нормализации экономической ситуации, так как доказано, что результаты хозяйственной деятельности должны несколько опережать в росте затраты ресурсов и труда* Указанные изменения благоприятно сказываются и на поведении кривой производственной функции в квадранте IV. При росте производительности труда она в конечном счете переместилась бы вправо. К сожалению, приходится констатировать, что реальностью стал не этот, а иной, отраженный на рис. 1, сценарий развития, что наряду с прочим вполне можно рассматривать в качестве причины макроэкономической нестабильности российской экономики. Здесь, на наш взгляд, уместно заметить, что еще в середине 1920-х гг. выдающийся советский ученый Е. Е. Слуцкий открыл закономерность, в соответствии с которой сложение случайных причин «шоков» может привести к циклическим колебаниям [19, с. 134].

Если в начале 1990-х гг. ключевая роль в нарушении макроэкономического равновесия и сохранении состояния нестабильности российского воспроизводства справедливо отводилась тотальной либерализации и внезапному падению платежной дисциплины, то начиная с 1994 г. они обусловлены в определяющей мере ограниченностью *эффективного спроса* (прежде всего капитальных вложений и личного потребления) вследствие проводимой политики денежных властей. На нехватку эффективного спроса в качестве главной проблемы российского воспроизводства указывают известные российские ученые-экономисты, в частности Д. С. Львов, С. М. Меньшиков, С. Ю. Аукционек, В. Г. Попов, В. К. Сенчагов [3; 6; 8—11; 14; 18]. Примечательно, что такая ситуация в российском общественном воспроизводстве сохранялась даже на фоне экономического роста в 2000-е гг., обусловленного в значительной степени многократной девальвацией рубля и ростом цен на нефть, и, естественно, не может усугубиться в ходе нынешнего финансово-экономического кризиса. Такой вывод подтверждается приведенным анализом основных макроэкономических индикаторов развития российской экономики (табл. 1) на основе использования модели С. М. Меньшикова (РММ), разработанной им специально для российского воспроизводства [12].

Таблица 1

Динамика основных компонентов валового внутреннего продукт за 2000--2007 гг. (в текущих ценах), % *к итогу [17, с. 165—167]*

Показатель	1995	2000	2001	2002	2004	2005	2006	2007
Произведенный ВВП (доходы)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе								
трудовые доходы, *всего*	37,7	29,1	31,9	35,2	35,8	34,3	32,0	32,2
скрытые доходы	7,7	11,1	11,1	11,5	11,3	11,7	11,8	11,9
первичные доходы, *итого*	15,4	40,2	43,0	46,7	47,1	46,0	43,8	44,1
валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы	42,7	42,7	41,3	36,3	36,9	37,2	36,5	35,9
Использование ВВП								
Личное потребление	50,3	45,2	48,0	50,1	49,4	49,3	49,1	48,6
Валовые инвестиции в основной капитал	21,0	16,9	18,8	18,0	18,3	18,4	17,8	18,0
Прирост товарных запасов	4,4	1,7	3,1	2,1	2,4	2,5	2,4	2,4
Валовые внутренние инвестиции	25,4	18,6	21,9	20,1	20,7	20,9	20,2	20,4
Разница между личным доходом и потреблением	−4,9	−5,0	−5,0	−3,4	−2,3	−3,3	−5,3	−4,5
Разница между валовой прибылью экономики и валовыми внутренними инвестициями	17,3	24,1	19,4	16,2	16,2	16,3	16,3	15,5

* Затрата труда понимается как произведение величины занятости на величину заработной платы. При фиксированной занятости определяющим фактором становится именно заработная плата.

Как видно из табл. 1, в России все еще на относительно низком уровне остаются трудовые доходы, составляя лишь треть ВВП (для сравнения: в США – 60 %).

Несмотря на фиксируемое официальной статистикой улучшение некоторых социальных индикаторов до кризиса 2008 г., в частности рост реальных располагаемых доходов населения при опережающем росте реальной заработной платы, положение в социальной сфере остается напряженным. Усилилась дифференциация населения по денежным доходам, которая является наиболее значимым социальным критерием качества экономического развития.

Примечательно, что в 2004—2006 гг. индикаторы неравенства по доходам превысили уровень неблагоприятного периода (1997—1999 гг.), когда они достигли максимального значения. Например, индекс Джини в 2006 г. составлял 0,410 (для сравнения: в 1982 г. — 0,289, в 1995 г. — 0,387, в 1999 г. — 0,400) [16, с. 122].

Согласно исследованиям института социально-экономических проблем народонаселения РАН не более 15 % населения Российской Федерации аккумулируют в своих руках около 85 % всех сбережений, 57 % — денежных доходов, 92 % — доходов от собственности и 96 % — всех средств, расходуемых на покупку иностранной валюты [6, с. 3]. В России сегодня образовалась специфическая двухслойная экономика. В одном слое раскрывается верхний пласт социальных отношений, тогда как в другом отражается реальное внутреннее их содержание.

Положение усугубляется еще и тем, что наряду с подушевой дифференциацией произошло не менее глубокое социальное расслоение экономического пространства Российской Федерации. Разрыв между наиболее и наименее экономически обеспеченными регионами страны по показателю подушевого регионального продукта составляет 60-кратную величину, по уровню потребления — 30 раз [6, с. 4].

Такая ситуация не может не сказываться негативно на личном потреблении, доля которого в 2007 г. составляла 48,6 % ВВП против 50,3 % в 1995 г. и 60—65 % — в качестве рекомендуемого макроэкономического индикатора экономической безопасности. Следует заметить, что низкий уровень личных доходов основной массы населения сводит личное потребление к текущим потребительским расходам, в структуре которых на начало 2007 г. третья часть приходилась на долю продуктов питания. В то же время растущий спрос высокодоходной части населения России стимулирует расширение импорта товаров и услуг, компенсируя низкую технологическую конкурентоспособность отечественного производства. Описанная ситуация препятствует достижению макроэкономического равновесия и преодолению нестабильности национального хозяйства.

Из табл. 1 видно, что в целом внутренний негосударственный рынок (личное потребление и капитальные вложения) обеспечил в России в 2007 г. только 69 % суммарных конечных продаж в экономике (против 75,7 % в 1995 г.), тогда как, например, в США он достигает 85 %. Следовательно, в современных условиях внутренний рынок в стране все еще остается узким и не может поглотить даже тот сравнительно небольшой объем товаров и услуг, который здесь создается.

Самым слабым звеном российской экономики в 2000-е гг. по-прежнему оставались капитальные вложения (инвестиции в основной капитал). Их доля в ВВП в 2007 г. составила только 18 % против 25 % рекомендуемых в качестве порогового значения экономической безопасности. Примечательно, что в развитых странах во времена оживления и подъема норма валового накопления существенно выше. В Японии и «тиграх» Юго-Восточной Азии (Тайване, Гонконге, Южной Корее, Сингапуре и других государствах) до последнего финансового кризиса этот показатель превышал 30 % ВВП. Истории Германии известен пример еще более бережливого хозяйствования: в 1950 — 1960 гг. норма накопления там составляла 60 % ВНП [4, с. 13].

Практика показывает, что наблюдавшиеся в ходе российских реформ высокие масштабы недоинвестирования в действующее производство сопровождались старением производственного аппарата, высокой степенью его износа, а также абсолютным сокращением основного капитала в промышленности и выбытием мощностей без компенсации за счета ввода новых. Так, по словам А. Реуса [15, с. 4 – 5], ныне имеющийся парк металлообрабатывающего оборудования, обеспечивающий российское машиностроительное производство, сократился с 1990 г. по настоящее время на 1 млн ед. и составляет только около 1,5 млн ед. оборудования. Средний возраст более половины состава парка превышает 20 лет, т. е. частично перешел критическую отметку в 26 лет, которая соответствует 100-процентному физическому износу оборудования.

Очевидно, что при таком крайне изношенном оборудовании отечественные предприятия не могут выпускать конкурентоспособную продукцию и формировать достаточ-

ный финансовый капитал для инвестиционного развития, следовательно, для достижения макроэкономической стабильности.

При этом годовая потребность промышленности составляет не менее 50 тыс. ед. нового механообрабатывающего оборудования (исходя из потребностей простого воспроизводства). В 2006 г. прогнозная потребность промышленности была покрыта только на 30 %, т. е. уже сейчас необходимо стимулировать увеличение внутреннего рынка более чем в 3 раза [15, с. 5].

Мы разделяем мнение известных ученых-экономистов В. К. Сенчагова, Д. С. Львова, В. И. Маевского, В. Мау и др. о том, что серьезным тормозом в преодолении указанных выше дисбалансов российской модели воспроизводства и обеспечении экономических преобразований в стране выступает пшеничная политика наших денежных властей. В 2000—2002 гг. наличие положительного экспортно-импортного сальдо счета текущих операций, наряду с принятым тогда механизмом формирования денежного предложения под приток валюты, позволило решить ряд проблем, связанных с преодолением последствий дефолта 1998 г. В частности, удалось восстановить золотовалютный резерв Центрального банка РФ, удержать низкий номинальный эффективный курс рубля и тем самым в определенной степени повысить конкурентоспособность отечественной продукции. В России возобновился экономический рост. Однако уже в тот период отдельные ученые в критических выступлениях предупреждали о том, что приращение денежной массы посредством валютных интервенций ЦБ РФ на валютной бирже способствует жесткой зависимости национальной экономики от конъюнктуры мирового рынка и отрицательно сказывается на качестве реализации основных функций Центрального банка (эффективном управлении номинальным курсом рубля и процессом инфляции) [5].

Как следствие такой политики, накопленные резервы ЦБ РФ в своей значительной степени вплоть до конца 2008 г. не работали на российскую экономику. Как показывает анализ, при формировании денежной базы бюджетные приоритеты не превышали треть от общего объема последней, что почти в 5 раз меньше, чем аналогичная доля в США. Это ограничивало инвестиционное и инновационное развитие национальной экономики, рост заработной платы и конечного потребления.

Особое место среди спорных вопросов занимает проблема Стабилизационного фонда. По мысли его создателей, он должен представлять собой неприкосновенный резерв правительства на случай падения цен на нефть. В этой связи источником его образования являются отчисления от фактических доходов от экспорта нефти сверх определенного их нормативного уровня. В 2006 г. в фонде была аккумулирована масса ликвидных финансовых ресурсов общим объемом около 10 % ВВП [6, с. 3—6].

К сожалению, все эти огромные средства направлялись не на развитие отечественной экономики и погашение государственного долга перед западными кредиторами. Все большая их часть трансформировалась не во внутренние капитальные вложения, а использовалась сугубо монетаристским образом, путем размещения в финансовых фондах западных стран. Таким образом, эти средства работают на развитие экономик стран Запада, а не Российской Федерации. На наш взгляд, уместно обратить внимание на опасения В. Мау, высказанные им еще в 2006 г.: «Политическая практика показывает, что Стабилизационный фонд является самостоятельным фактором экономической дестабилизации: наличие в нем значительных ресурсов провоцирует элиту на поиск путей использования этих средств на решение собственных политических задач... Высокие цены на нефть создают потенциально широкие возможности для придания новой динамики социально-экономическому развитию соответствующих стран. Однако они являются и серьезным вызовом их правительствам, поскольку свалившееся благополучие легко использовать не на благо своих стран, а на благо их сегодняшних руководителей в ущерб долгосрочным (и даже среднесрочным) интересам народов» [7, с. 16, 19].

Сложившаяся практика использования Стабилизационного фонда обусловила и тот факт, что отечественные частнохозяйственные структуры были вынуждены переключиться на западные деньги, брать займы не внутри страны, а за рубежом — у западных банков и инвесторов. Так, по оценке ЦБР, на 1 июля 2008 г. внешний долг российских компаний, собиравшихся перекредитоваться, составлял 295 млрд долл. [2, с. 18]. Проблемы, возникшие в банках Европы вследствие финансового кризиса 2008 г., значительно усложнили ситуацию для российских компаний, принесли серьезные убытки инвесторам, вызвали остановку производства на крупных предприятиях и сокращения работников (табл. 2).

Таблица 2

Экономика Российской Федерации в 2008—2009 гг. [13]

Параметр	Год	
	2008	2009*
Рост ВВП, %	+5,6	−2,2
Инфляция, %	13,0	13,0—14,0
Отток капитала, млрд долл.	130,0	83,0
Средний курс доллара, р.	25,0	35,1
Средняя цена на нефть, долл. за баррель	95,0	41,0
Экспорт, млрд долл.	472,0	259,0
Импорт, млрд долл.	292,0	233,0
Объем международных резервов, млрд долл.	427,0	339,0
Средняя заработная плата, тыс. р.	17,1	18,7
Число безработных, млн чел.	1,4	6,0—8,0

* По прогнозу правительства РФ.

В этих условиях государство вынуждено делать вливания в финансовый рынок, обходя должным вниманием реальный сектор экономики. Деньги на эти цели правительство берет из золотовалютных резервов и госбюджета. В результате указанных мер в российской экономике следует ожидать увеличения инфляции и ставки по кредитам, а следовательно, дальнейшего снижения эффективного спроса и усиления макроэкономической нестабильности

Для преодоления сложившегося дисбаланса в российском общественном воспроизводстве и обеспечения макроэкономической стабильности сегодня как никогда важно радикально изменять структуру отечественной экономики, снять последнюю с «нефтяной иглы» и сделать ее инновационной, передовой. Многие считают: наступил кризис — не время размышлять о таких сложных вещах. Это ошибка. Если мы не будем думать об инновациях сегодня, когда закончится кризис (а он рано или поздно закончится), мы будем иметь ту же неэффективную, нестабильную экономику.

В этих условиях становится очевидной необходимость в разработке новой концепции экономического развития, предполагающей соответствующее изменение методологической базы экономического регулирования. Новая концепция развития должна, во-первых, обеспечивать возможность использования всех факторов и источников развития, не противоречащих российским национальным интересам и безопасности страны; во-вторых, не допустить заимствования морально устаревших концептуальных подходов и институциональных форм и избежать подчинения российской модели развития ложным ориентирам и внешним интересам.

Применительно к практике государственного регулирования экономики речь идет о том, чтобы при формировании ориентиров экономической политики на кратко- и долгосрочную перспективу согласовывались два типа критериев: конкретной экономической эффективности и социально-экологической эффективности. На ближайших этапах предпочтение в указанном согласовании следует отдавать критериям конкретной экономической эффективности, чтобы как можно быстрее преодолеть отставание страны в экономических, управленческих и социальных технологиях. Это позволит продвинуться в решении основных проблем качества российской экономики. При этом в ходе стратегической реализации новой модели экономического развития следует постепенно увеличивать значимость социально-экологических критериев эффективности и в долгосрочной перспективе сделать их доминирующими при принятии управленческих решений в сфере бизнеса и государственной власти.

При разработке новой модели развития национальной экономики особое внимание, на наш взгляд, должно уделяться индикаторам:

— отражающим масштабы и динамику валовых макроэкономических параметров, таких как объемы национального богатства, темпы прироста ВНП и ВВП;

— характеризующим продуктивность экономики в расчете на одного работника, например, уровень производительности труда по экономике в целом и ее отраслям, соотносимым с пороговыми; производства ВВП на душу населения с учетом паритета покупательной способности и др.;

— показывающим эффективность использования основного капитала и материальных ресурсов;

— определяющим место страны в системе

рейтинговых оценок по ряду ключевых индексов, принятых для межстрановых сопоставлений качества и уровня развития (например, индекса развития человеческого потенциала, индексов национальной конкурентоспособности и др.);

— отражающим уровень научно-технического потенциала страны и ее регионов, изменение доли высокотехнологичных отраслей в структуре экономики и экспорта и др.

Добавим, что применение пороговых значений по указанным показателям даст возможность провести системный анализ экономического развития, а также экспертизу важнейших нормативных актов и правительственных решений по вопросам экономики с позиции экономической безопасности.

В целом разработка и реализация новой модели экономического развития, базирующейся на согласовании критериев конкретной экономической и социально-экологической эффективности, обеспечит не только макроэкономическую стабильность российской экономики, но и повышение национальной силы государства, его способности вносить заметный вклад в экономическую, финансовую и научно-техническую деятельность мирового сообщества.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. XIX Всесоюзная конференция Коммунистической партии Советского Союза : стеногр. отчет. В 2 т. Т. 1. — М. : Политиздат, 1988. — 352 с.

2. АиФ. — 2008. — № 41.

3. **Аукционек С. П.** Спасительная автономия / С. П. Аукционек // Эксперт. — 1999. — № 9. — С. 8.

4. **Гурова Т.** Точка инновационной опоры / Т. Гурова, А. Иванter // Эксперт. — 1999. — № 11. — С. 41—44.

5. **Ершов М.** О стереотипах в экономической политике / М. Ершов // Вопр. экономики. — 2001. — № 12. — С. 10—11.

6. **Львов Д.** О стратегии развития России / Д. Львов // Экономист. — 2007. — № 2. — С. 3—11.

7. **Мау В.** Экономическая политика 2006 г. : на пути к инвестиционному росту / В. Мау // Вопр. экономики. — 2007. — № 2. — С. 4—25.

8. **Мельников Б. Л.** Перспективы экономического роста в России / Б. Л. Мельников // Вопр. статистики. — 2000. — № 2. — С. 2—5.

9. **Меньшиков С. М.** Экономика России : практические и теоретические проблемы перехода к рынку / С. М. Меньшиков. — М. : Международ. отношения, 1996. — 368 с.

10. **Меньшиков С. М.** Новая экономика. Основы экономических знаний / С. М. Меньшиков. — М. : Международ. отношения, 1999. — 400 с.

11. **Меньшиков С. М.** Взгляд на реформы и регулирование экономики / С. М. Меньшиков // Вопр. экономики. — 1997. — № 6. — С. 23—35.

12. **Меньшиков С. М.** Макроэкономическая политика роста для России : доклад на совместном семинаре ЭКАР — Россия и ЭКАР — США (Москва, июнь 1999 г.) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.comp.ru. — Загл. с экрана.

13. **НЭП** : наша экономическая полоса // Комсом. правда. — 2009. — 28 марта [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.kp.ru. — Загл. с экрана.

14. **Попов В. Г.** Анатомия промышленного роста / В. Г. Попов // Эксперт. — 1999. — № 28. — С. 12—13.

15. **Реус А.** О развитии станкоинструментальной промышленности / А. Реус // Экономист. — 2007. — № 9. — С. 3—9.

16. Россия в цифрах. 2007 : крат. стат. сб. / Росстат. — М., 2007. — 494 с.

17. Россия в цифрах. 2008 : крат. стат. сб. — М. : Федер. служба Госстатистики, 2008. — 510 с.

18. **Сенчагов В. К.** Бюджетная политика и ее роль в обеспечении экономического роста / В. К. Сенчагов // Вопр. экономики. — 2007. — № 5. — С. 77—79.

19. **Слуцкий Е. Е.** Сложение случайных причин как источник циклических процессов / Е. Е. Слуцкий // Вопр. конъюнктуры. — 1927. — Т. 3, вып. 1. — С. 34—64.

Поступила 27.05.09.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Н. Г. Подзоров, Д. Н. Крымзин

Дана оценка территориальных различий продовольственной безопасности регионов Приволжского федерального округа на основе статистических методов, определены меры по обеспечению продовольственной безопасности в Приволжском федеральном округе.

Продовольственная безопасность — один из самых важных вопросов для любого государства. В ее сфере соединяются узловые проблемы проведения экономической и аграрной реформ, реальные тенденции расширения производства сельскохозяйственной и продовольственной продукции, развития отечественного рынка, уменьшения степени его зависимости от мирового рынка продовольствия, улучшения социального положения всего населения и увеличения потребления продовольствия низкодоходными слоями населения, роста платежеспособности страны в целом и отдельных потребителей.

Официальные документы определяют продовольственную безопасность как способность государства, гарантированную соответствующим ресурсным потенциалом, независимо от внешних и внутренних условий стабильно удовлетворять потребность населения страны в целом и каждого гражданина в отдельности в продуктах питания и питьевой воде в объемах, ассортименте и качестве, достаточных для полноценного физического и социального развития личности, обеспечения здоровья и расширенного воспроизводства населения [3].

Важнейшими условиями достижения продовольственной безопасности являются:

— потенциальная физическая доступность продуктов питания для каждого человека;

— экономическая возможность приобретения продовольствия всеми социальными группами населения, в том числе и малоимущими, достигаемая путем повышения жизненного уровня или принятия необходимых мер социальной защиты;

— потребление продуктов высокого качества в количестве, достаточном для рационального питания [2].

Регионы Приволжского федерального округа (ПФО) занимают первое место по производству продукции сельского хозяйства среди округов РФ в 2007 г. (534 741 млн р.), что составляет более четверти российского производства (25,5 %).

По производству отдельных видов сельскохозяйственной продукции ПФО занимает лидирующие позиции в России: первое место по производству сельскохозяйственной продукции (в хозяйствах всех категорий, в фактически действовавших ценах); по размерам посевных площадей всех сельскохозяйственных культур; по поголовью крупного рогатого скота и свиней; по производству скота и птицы на убой, молока, яиц и меда; по производству масла животного; второе место по валовому сбору зерна, семян подсолнечника, картофеля и овощей, плодов и ягод; по производству мяса, включая субпродукты I категории; по производству цельномолочной продукции; по производству хлеба и хлебобулочных изделий; третье место по валовому сбору сахарной свеклы; по поголовью овец и коз; по производству масел растительных и сахара-песка.

За 2002—2007 гг. валовой сбор важнейшей сельскохозяйственной культуры — зерна в ПФО постоянно возрастал. Для регионов ПФО по официальным статистическим данным за 2007 г. определим абсолютные отклонения показателей производства зерна на душу населения и построим группировки по формуле:

$$Z_j = x_j^{(reg)} - x^{(rus)} \qquad (1)$$

где Z_j — абсолютное отклонение индикаторов от российского уровня;

$x_j^{(reg)}$ — j-й индикатор региона Приволжского федерального округа;

$x^{(rus)}$ — индикатор Российской Федерации [4].

Группировка регионов ПФО по абсолют-

© Н. Г. Подзоров, Д. Н. Крымзин, 2009

ным отклонениям показателя производства зерна на душу населения от общероссийского уровня за 2007 г. позволила сформировать однородные кластеры (табл. 1).

Таблица 1

Группировка регионов ПФО по производству зерна на душу населения

Интервал	Регионы	Среднее отклонение
$-600 \le Z < -400$	Удмуртская республика, Кировская область, Пермский край, Чувашская республика, Республика Марий Эл	-477,5
$-400 \le Z < 0$	Самарская область, Нижегородская область, Пензенская область, Республика Мордовия, Ульяновская область	-326,7
$0 \le Z \le 600$	Республика Татарстан, Республика Башкортостан, Саратовская область, Оренбургская область	367,7

В 2007 г. преобладающее количество субъектов ПФО было сконцентрировано в группах с отрицательными значениями, т. е. у большинства территорий округа уровень производства зерна на душу населения значительно уступал российскому. В целом ситуация с производством и потреблением говорит о том, что регионы округа не в состоянии самостоятельно обеспечивать себя всеми основными продуктами питания, поэтому значительную часть продуктов приходится завозить из других регионов, а также из-за рубежа.

Сравнительный анализ статистических данных по среднедушевому потреблению некоторых продуктов питания в регионах ПФО и соответствующих минимальных норм потребления согласно принятому закону показал, что уровень потребления мяса и мясопродуктов, а также сахара во всех регионах ПФО значительно превышает установленные минимальные нормы — в среднем по ПФО превышение на 58,6 % и 66, 7 % соответственно.

С помощью многомерной средней сгруппируем регионы Приволжского ФО по уровню производства и потребления четырех основных продуктов питания:

$$\overline{p}_i = \frac{\sum_{j=1}^{k} p_{ij}}{k} = \sum_{j=1}^{k} \left(\frac{x_{ij}}{\overline{x}_j} \right) / k, \qquad (2)$$

где $\overline{p}_i$ — многомерная средняя для i-й единицы; i — номер единицы совокупности; j — номер признака; k — число признаков; x_{ij} — значение признака x_j для i-й единицы; $\overline{x}_j$ — среднее значение признака x_j.

По уровню потребления основных продуктов по каждому региону ПФО были рассмотрены четыре показателя: a — потребление мяса и мясопродуктов на душу населения, включая субпродукты I категории, кг (x_1); b — потребление молока и молочных продуктов на душу населения, кг (x_2); c — потребление яиц на душу населения, шт. (x_3); d — потребление овощей на душу населения, кг (x_4).

В результате группировки по многомерной средней сформированы четыре кластера регионов (табл. 2).

Таблица 2

Группировка регионов ПФО по уровню потребления основных продуктов питания в 2007 г.

Значение многомерной средней	Регионы	Многомерная средняя	Среднее значение многомерной средней	Среднее потребление на душу населения			
				Мясо и мясопродукты, кг	Молоко и молочные продукты, кг	Яйца, шт	Овощи, кг
1	2	3	4	5	6	7	8
85 – 97	Ульяновская область Пермский край Удмуртская Республика	85 90 97	90,7	55,3	264,7	226,6	92,8
98 – 99	Оренбургская область Чувашская Республика Нижегородская область Саратовская область	98 99 99 99	98,8	55,3	269,5	267,8	109,2

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8
100—105	Кировская область Самарская область Республика Мордовия Республика Марий Эл	100 100 103 104	101,8	57,5	261,0	259,1	120,0
106—111	Республика Татарстан Пензенская область Республика Башкортостан	106 110 111	109,0	66,0	347,6	273,5	97,5

Для группировки регионов по уровню производства были рассмотрены следующие показатели: *a* — производство мяса и мясопродуктов на душу населения, включая субпродукты I категории, кг (x_1); *b* — производство молока и молочных продуктов на душу населения, кг (x_2); *c* — производство яиц на душу населения, шт. (x_3); *d* — производство овощей на душу населения, кг (x_4).

По результатам группировки по многомерной средней сформированы четыре кластера регионов (табл. 3).

Таблица 3

Группировка регионов ПФО по уровню производства основных продуктов питания в 2007 г.

Изменение многомерной средней	Регионы	Многомерная средняя	Среднее значение многомерной средней	Среднее потребление на душу населения			
				Мясо и мясопродукты, кг	Молоко и молочные продукты, кг	Яйца, шт.	Овощи, кг
57—76	Самарская область Ульяновская область Нижегородская область	57 62 76	65,0	12,6	183,4	237,9	105,7
77—88	Пермский край Саратовская область Республика Татарстан Чувашская Республика	81 82 86 88	84,3	12,6	354,8	297,9	114,7
89—114	Республика Башкортостан Кировская область Пензенская область Оренбургская область	93 105 110 114	105,5	18,0	453,5	328,9	133,4
115—170	Удмуртская Республика Республика Марий Эл Республика Мордовия	129 147 170	148,7	27,3	410,6	473,0	146,3

По уровню производства и потребления четырех продуктов питания регионы ПФО были разделены на четыре кластера по значениям многомерных средних. Группы расположены по возрастанию значения многомерной средней в отдельном регионе. В результате выявлены следующие закономерности. Чувашская республика, Ульяновская, Саратовская и Кировская области по производству остались в тех же группах, что и по потреблению. Пермский край и Оренбургская область по уровню потребления сместились относительно своих групп по уровню производства, т. е. в этих регионах общее потребление рассмотренных продуктов несколько ниже их производства. В Самарской, Нижегородской и Пензенской областях, а также в Татарстане и Башкортостане общее потребление мяса, молока, яиц и овощей на душу населения значительно превышает уровень производства. В регионах, занимающих лидирующие позиции по уровню производства рассмотренных продуктов питания (Удмуртской Республике, Марий Эл и Республике Мордовия), уровень потребления несколько ниже.

Особенно значительны различия в средних показателях по регионам в уровне потребления мяса и мясопродуктов, молока и молокопродуктов (16,2 % и 23,8 % соответственно). Таким образом, низколоходные группы в отстающих регионах потребляют продовольствия значительно ниже физиологических норм.

Отчетливо проявилась взаимосвязь уровня потребления основных продуктов питания населением Приволжского федерального округа в зависимости от размеров среднемесячной заработной платы (табл. 4).

Таблица 4

Зависимость потребления продуктов питания в регионах ПФО от среднемесячной номинальной начисленной заработной платы в 2007 г.

Среднемесячная заработная плата, р.	Число регионов	Среднее потребление в год на душу населения, кг						
		Мяса и мясопродуктов	Молока и молочных продуктов	Яиц, шт.	Хлеба	Сахара	Картофеля	Овощей и бахчевых
8 103—9 057	6	54,95	268,13	258,76	121,97	37,19	159,2	126,26
9 057—10 012	3	54,98	263,14	266,34	113,67	31,29	109,41	101,61
10 012—10 966	1	57,00	279,00	247,00	126,00	37,00	112	116,00
10 966—11 921	4	63,35	317,52	264,72	116,72	41,00	176,74	92,68

С ростом заработной платы увеличивается среднедушевое потребление мяса и мясопродуктов, однако относительно других продуктов питания непрерывное возрастание потребления от группы к группе не наблюдается.

Несмотря на общий рост доходов, сохраняется дифференциация населения Приволжского федерального округа, так как 20 % жителей располагают половиной полученных здесь доходов. При этом 20 % населения с самым низким уровнем дохода обладают всего 5—6 % от общего объема денежных средств. Это означает, что не всем слоям населения одинаково доступны продовольственные товары. Ситуация усугубляется тем, что цены ежегодно увеличиваются.

Для обеспечения продовольственной безопасности Приволжского федерального округа необходим комплекс взаимосвязанных организационно-экономических и социальных мер. Ключевыми проблемами являются стабилизация производства продовольствия, возобновление его роста, изменение структуры в соответствии с рыночным спросом, повышение качества продукции АПК, а также повышение заработной платы и уменьшение дифференциации жителей по получаемым доходам, чтобы малообеспеченные слои населения имели возможность потреблять продовольствие на уровне не ниже физиологических норм.

Решением этих задач может служить сочетание системы государственных мер социальной поддержки населения с использованием внутренних резервов отраслей, предприятий и хозяйств агропромышленного комплекса на основе их адаптации к рыночным условиям хозяйствования. Для устойчивого обеспечения населения продуктами питания требуется государственное регулирование соотношения спроса и предложения на продовольственном рынке. Необходимо создать постоянную систему мониторинга, установить перечень показателей, порядок сбора, обработки и анализа информации [1].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Роль государства в агропродовольственной сфере // Экономика сельского хозяйства России. — 2006. — № 1. — С. 10—13.

2. Сизенко Е. О реализации Федерального закона «О техническом регулировании» и продовольственной безопасности / Е. Сизенко, А. Лисицын, П. Веселова // Экономист. — 2005. — № 2. — С. 83—87.

3. Современная экономика России на пути к безопасности : материалы Всерос. науч.-практ. конф., Саранск, 22—23 нояб. 2007 г. / ред. кол. : Н. П. Макаркин (отв. ред.) [и др.]. — Саранск : Изд-во Мордов. ун-та, 2007. — 300 с.

4. Статистический анализ продовольственной безопасности Российской Федерации (по материалам Оренбургстата) // Вопр. статистики. — 2008. — № 12. — С. 36—43.

Поступила 18.05.09.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ (на примере Республики Мордовия)

Л. И. Зинина, К. В. Глухов

В статье рассматриваются подходы к управлению земельными ресурсами в условиях региона. Акцентируется внимание на вопросах оптимизации регулирования земельных отношений с использованием программно-целевых методов.

Ключевым фактором устойчивого экономического развития России становится формирование и развитие адекватной современным условиям государственной земельной политики, обеспечивающей повышение эффективности управления земельными ресурсами на региональном уровне и позволяющей активизировать вновь созданный институт частной собственности на землю. Эффективность этой политики обеспечивается соблюдением основных принципов ее формирования и реализации: целенаправленности, интегрируемости в федеральную правовую и экономическую политику, системности, последовательности, научно-экономической обоснованности, реалистичности.

Объективной потребностью формирования системы управления земельными ресурсами является достижение оптимального сочетания инструментов государственного управления земельными фондами и экономической самостоятельности субъектов землепользования. Это диктуется многими объективными причинами: особым положением земли как объекта хозяйствования, реформированием механизма управления, необходимостью усиления продовольственной независимости и безопасности страны. К основным методам государственного управления земельными ресурсами относятся землеустройство, государственный земельный кадастр, мониторинг земель и государственный контроль за использованием и охраной земель.

Землеустройство представляет собой систему мероприятий, направленных на регулирование земельных отношений, организацию использования земель, учет и оценку земельных ресурсов, составление территориальных и внутрихозяйственных планов. Основные направления землеустроительной деятельности включают:

— разработку федеральных и региональных программ использования и охраны земельных ресурсов и схем землеустройства с учетом экономических, градостроительных, экологических и иных особенностей территории;

— межевание с установлением (восстановлением) на местности границ административно-территориальных образований, границ земельных участков субъектов земельных отношений по единой государственной системе и их техническое оформление;

— составление проектов землеустройства и упорядочение существующих землевладений и землепользований с устранением неудобств в расположении земель;

— определение границ земельных участков, установление их границ и отвод в натуре (на местности), оформление планов (чертежей) границ, подготовку документов для удостоверения прав на земельные участки;

— разработку разного рода рабочих проектов, в том числе по рекультивации нарушенных земель, защите почв от водной и ветровой эрозии, селей, оползней, подтопления, заболачивания, иссушения, уплотнения, засоления, загрязнения отходами производства, химическими и радиоактивными веществами, по улучшению сельскохозяйственных угодий, освоению новых земель, сохранению и повышению плодородия почв;

— обоснование размещения и установления границ особо охраняемых территорий;

— закрепление и изменение на местности городской черты, поселковой черты и черты сельских поселений;

— проведение топографо-геодезических, картографических, почвенных, агрохимических, геоботанических, историко-культурных и других обследований, а также изыскательских работ;

— разработку землеустроительной документации, связанной с ресурсной оценкой, использованием и охраной земель, сохранением и развитием традиционных видов хозяйственной деятельности малочисленных народов и этнических групп;

— составление карт и атласов состояния и использования земельных ресурсов;

© Л. И. Зинина, К. В. Глухов, 2009

— инвентаризацию всех земель и систематическое выявление неиспользуемых, используемых нерационально и не по целевому назначению земель.

Государственный земельный кадастр представляет собой комплекс государственных мероприятий по наблюдению за принадлежностью земель конкретным субъектам, их состоянием и характером хозяйственного использования. Он включает:

а) специальную кадастровую регистрацию земельных участков;

б) государственный кадастровый учет земель по их количеству и качеству;

в) учет иных объектов недвижимости, расположенных на земельных участках и прочно связанных с землей;

г) экономическую оценку земельных участков по их плодородию.

Полученные сведения применяются при разработке и реализации программ рационального использования и охраны земель. Государственный земельный кадастр проводится по единой схеме на всей территории Российской Федерации.

Сложившаяся земельно-кадастровая система сведений о природном, правовом и хозяйственном положении земель требует дальнейшего научного и методического обеспечения. Сейчас она состоит из следующих основных разделов: регистрации землевладений, землепользований и участков собственности; количественного и качественного учета земельного фонда; бонитировки почв и экономической оценки земель. Эти разделы должны быть предусмотрены и в дальнейшем, но устаревшая технология получения, обработки, хранения и представления данных в условиях перехода к многоукладной экономике, платности землепользования не обеспечивает целенаправленного решения задач государственной земельной политики. Совершенствование земельного кадастра связано с большим объемом научно-исследовательских и прикладных разработок. Прежде всего отсутствует научно-обоснованная методология формирования земельной политики на федеральном и региональном уровнях, основу которой должна составить концепция управления земельными ресурсами, реализуемая в конкретных экономических моделях и механизмах регулирования земельных отношений.

Изучение зарубежной практики землепользования показывает, что действенная система государственного контроля опирается как на экономические методы, так и на административные, причем экономический механизм действует в том числе и на принципе отдачи вложенных средств. Зарубежные системы аграрных отношений содержат значительное количество стимулирующих рычагов, многие из которых непосредственно связаны с выполнением правил использования и охраны земель.

Формирование эффективной государственной земельной политики на региональном уровне требует применения системного подхода, методологической основой которого должна стать концепция управления земельными ресурсами в регионе. Ее реализация должна быть организована в рамках комплексной программы, систематизирующей взаимосвязанные целевые программы, каждая из которых определяет экономически обоснованные механизмы решения конкретных управленческих задач.

Очевидно, что государственная деятельность по регулированию земельных отношений осуществляется в более широких пределах, чем только по управлению земельными ресурсами. Она, например, может распространяться на сферу общественных отношений, смежную с областью земельных отношений, если это необходимо для обеспечения рационального использования и охраны земель.

Следует также иметь в виду, что под правовым обеспечением рационального использования и охраны земель нельзя понимать лишь совокупность принудительных и карательных мер воздействия. В процессе управления земельным фондом государство оказывает содействие субъектам земельных отношений в реализации их прав на землю (безвозмездное улучшение земель, агротехнические содействия, обеспечение земельно-кадастровой информацией и др.).

Под функциями государственного управления земельными ресурсами понимаются основные направления деятельности государственных органов и органов местного самоуправления по обеспечению рационального использования и охраны земель. К ним относятся:

1) планирование рационального использования и охраны земельных ресурсов;

2) распределение и перераспределение земель между юридическими и физическими лицами;

3) организация и осуществление землеустройства и земельного кадастра, а также мониторинга земель;

4) осуществление государственного контроля за использованием и охраной земель;

5) участие в разрешении земельных споров между земельными собственниками, землевладельцами и землепользователями;

6) охрана права собственности на землю,

права землевладения и права землепользования.

Указанные выше функции осуществляются государственными органами власти, органами местного самоуправления, специальными органами, а также судами в пределах установленной для них компетенции.

Планирование использования и охраны земель осуществляется путем разработки и реализации плановых мероприятий и документов. Это национальные (или общегосударственные) программы и генеральные схемы рационального использования и охраны земель: региональные, областные, краевые, а также районные схемы и проекты использования земель и их охраны. Упомянутые прогнозные, предпроектные и проектные документы разрабатываются соответствующими специалистами в увязке с действующими экономическими и техническими требованиями и нормами, утверждаются соответствующими административными органами и становятся обязательными для исполнения.

Несмотря на исключительную важность трансформации управления земельными ресурсами, в России в настоящее время процесс развития земельной реформы протекает бессистемно и неадекватно общим темпам экономических преобразований. Прежде всего нет научно обоснованной методологии формирования земельной политики на федеральном и региональном уровне, основу которой должна составить концепция управления земельными ресурсами, реализуемая в конкретных экономических моделях и механизмах регулирования земельных отношений.

Одна из серьезных проблем, которая ослабляет поступательное и эффективное развитие земельной реформы, связана с отсутствием разграничения земель по уровням собственности, четкого и однозначного распределения полномочий органов государственной власти и местного самоуправления в задачах управления земельными ресурсами.

Вне формирования обоснованной экономической и правовой платформы, учета накопленного мирового опыта не могут быть решены такие основные проблемы регулирования земельных отношений, как установление рационального баланса прав на землю, выработка условий и механизмов отчуждения земель различных категорий из государственной собственности, контроль за их целевым и эффективным использованием, управление государственными землями.

В ряде проблем управления земельными ресурсами, сдерживающих создание и использование автоматизированных систем управления, проявляются неполнота и неопределенность нормативной и методической базы формирования государственного земельного кадастра, неупорядоченность процесса бюджетного финансирования земельно-кадастровых работ. Как следствие, в настоящее время крайне низок уровень достоверного информационного обеспечения управления, учета и описания качественных характеристик земель.

Распределение и перераспределение земель между юридическими и физическими лицами для их хозяйственного использования производится путем изъятия участков у одних субъектов и предоставления их другим для определенных целей либо в порядке совершения сделок с землей (купля — продажа участков, передача их в аренду, в залог, по наследству и т. п.).

По данным государственного учета земель, общая площадь Республики Мордовия составляет 2 612,8 тыс. га. Сельскохозяйственные угодья занимают 1 658,1 тыс. га; земли под поверхностными водами — 20,9; болота — 15,9; земли под лесами и древесно-кустарниковой растительностью — 78,3; другие угодья — 127,4 тыс. га.

При ведении государственного учета земельные угодья подразделяются на сельскохозяйственные (пашня, залежь, многолетние насаждения, кормовые угодья); несельскохозяйственные (леса, кустарники, болота, дороги, застроенные территории, нарушенные и прочие земли). Сельскохозяйственные угодья во всех категориях земель занимают 1 658,1 тыс. га (65,4 % от общей площади республики), в том числе пашня — 1 084,7 (43,7 %), залежи — 27,5 (1,6 %), многолетние насаждения — 15,1 (0,8 %), сенокосы и пастбища — 499,2 тыс. га (30,1 %).

Площадь нарушенных земель составляет 1 100 га, из них при разработке месторождений полезных ископаемых и проведении геологоразведочных работ нарушено 678 га (62 %), при торфоразработках — 231 га (21 %), при строительстве — 191 га (17 %). Из 553 га отработанных земель 318 га принадлежит землям, высвобождающимся после завершения разработки месторождений полезных ископаемых, их переработки и проведения геологоразведочных работ, 92 га — при торфоразработках и 143 га — при строительстве.

В последние десятилетия почти повсеместно наблюдается тенденция активной деградации почвенного покрова, отражающаяся на продуктивности земель и вызывающая расширение ареалов проблемных и кризисных экологических ситуаций. Антропогенное воздействие на земли в регионе интенсивно растет, его негативные последствия характе-

ризуются дальнейшим усилением процессов эрозии, подтопления, загрязнения, разрушения почвенного и растительного покрова.

Характерно резкое ухудшение качественного состояния почв и других сельскохозяйственных угодий, состава растительного покрова и пастбищ. Кислыми почвами занято 64,3 % пахотных земель, или 698,1 тыс. га, из них первоочередного известкования требуют 258,9 тыс. га, в большей части кислыми являются и кормовые угодья. Подвижными формами фосфора в достаточной степени обеспечены 54,3 % пашни республики, 30,8 % почв имеют среднюю обеспеченность, 14,0 % пашни бедны фосфором. Значительно лучше пашня обеспечена обменным калием. Содержанием этого элемента характеризуются только 11,2 %, или 122 тыс. га.

Одним из самых неблагоприятных факторов, влияющих на качество почв республики, является эрозия. Более 40 % почв Мордовии по составу относятся к серым лесным и дерново-подзолистым, слабо устойчивым к эрозии. Площадь эрозионно опасных сельскохозяйственных угодий составляет 1 295,8 тыс. га.

В республике 156,3 тыс. га (9,4 %) сельскохозяйственных угодий находятся в условиях избыточного увлажнения, из них 116 тыс. га составляют кормовые угодья и 39,9 тыс. га (3,5 %) — пахотные земли. Заболоченные земли занимают 14,7 тыс. га, или 0,8 %. Площадь переувлажненных и заболоченных земель за последние 5 лет не изменилась, но наметилась тенденция значительного поднятия уровня грунтовых вод не только на сельскохозяйственных угодьях, но и на землях городов, поселков. Поднятие грунтовых вод влияет на изменение ландшафта, смену травостоя и приводит к снижению плодородия сельскохозяйственных угодий, и отдельные участки пашни в районах республики в весенний период становятся недоступными для обработки сельскохозяйственными машинами. Кроме того, актуальной проблемой является зарастание продуктивных сельскохозяйственных угодий кустарником и мелколесьем.

Для земельного фонда Республики Мордовия характерно сочетание выщелоченных и оподзоленных черноземов и серых лесных почв с небольшим распространением дерново-подзолистых почв. Наиболее ценными являются выщелоченные и оподзоленные черноземы, занимающие более 44 % пашни. Серые лесные почвы охватывают 44,4 % пахотных угодий, причем лучше освоены темно-серые лесные почвы. На наименее качественные на территории республики дерново-среднеподзолистые почвы приходится 6,1 % пашни, главным образом в пределах подзоны хвойно-широколиственных лесов и на северо-западе подзоны северной лесостепи. В долинах крупных рек и их притоков под пашни используются пойменные почвы, доля которых составляет 3,2 %.

Сельскохозяйственная освоенность территории республики варьируется от 64 % в зоне смешанных лесов до 74 % в ландшафтах широколиственных лесов и лесостепи. Несколько меньшая доля сельскохозяйственных угодий в общей земельной площади на западе республики объясняется широким распространением здесь лесной растительности, заболоченностью и преобладанием малопродуктивных дерново-подзолистых почв. Эти же факторы определяют относительно невысокую земледельческую освоенность сельскохозяйственных угодий: уровень распаханности (или доля пашни) составляет 72 %. При переходе в ландшафты широколиственных лесов и лесостепи с серыми лесными и черноземными почвами освоенность территории повышается. Наибольшая распаханность характерна для лесостепных районов с выщелоченными и оподзоленными черноземами (86 % площади сельскохозяйственных угодий). Довольно высока земельная освоенность угодий в районах с серыми лесными почвами в зонах широколиственных лесов и лесостепи (81—82 %).

В ходе земельной реформы сельские леса и водоемы были переведены в земли лесного и водного фондов. Значительная часть сельскохозяйственных угодий передана от сельхозпредприятий в ведение сельских органов местного самоуправления в целях предоставления их гражданам для ведения личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества и индивидуального жилищного строительства. Соответственно в период с 1990 по 2006 г. площадь земель сельскохозяйственного назначения сократилась с 639,1 до 401,6 млн га за счет выведения части земель лесного и водного фондов, а также увеличения доли населенных пунктов с 7,5 по 19,1 млн га. Такое перераспределение земель между категориями назначения характерно для европейской части России.

За годы реформ в Мордовии сформировалась довольно устойчивая система распределения сельскохозяйственных угодий по землепользователям, которая на фоне постепенного сокращения данного типа земель изменяется незначительно. По данным 2007 г., ее структура такова: общий земельный фонд — 2 612,8 тыс. га; земли, используемые сельскохозяйственным производством, — 1 582,1 тыс. га (с 2006 г. сократились на 0,3 %); в том числе сельскохозяйственными организациями —

1 129,9 тыс. га; крестьянскими (фермерскими) хозяйствами — 83,7 тыс. га; личными подсобными хозяйствами — 58,9 тыс. га; коллективными и индивидуальными садами, огородами — 11,1 тыс. га. Статичное состояние сельскохозяйственных земель обусловлено низким интересом к ним на рынке, их низкой рыночной стоимостью и, как правило, невовлеченностью в земельные отношения субъектов хозяйственной деятельности.

В современных условиях земельная реформа из аграрной в значительной степени перешла в кадастровую, основанную на рассмотрении земли не только как ограниченного, подверженного деградации природного ресурса, но и важного объекта права и хозяйствования, без рационального использования природного и экономического потенциала которого невозможно дальнейшее экономическое и социальное развитие общества. В связи с этим становится необходимым формирование эффективного механизма использования земли с максимальным учетом общественных интересов. Следует ожидать усиления роли специализированных информационных систем и многоцелевого земельного кадастра как инструментов оптимизации управленческих решений в сфере землепользования.

Поступила 03.05.09.

КРИЗИС РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ОБРАЗЦА 2008 года

Д. Н. Крымзин, Н. П. Мышкина

В статье рассмотрены причины возникновения современного мирового финансово-экономического кризиса, проанализированы структурные проблемы российской экономики, приведшие ее к кризису.

Несмотря на длительную историю существования экономических кризисов, нынешний считается самым сильным и по масштабам, и по последствиям. Он затронул практически все страны мира, в том числе и Россию, заметно ухудшив значения макро- и микроэкономических индикаторов. Современный финансово-экономический кризис вызван целым рядом последовательных, взаимосвязанных причин. Разрушение уравновешенной глобальной системы (капитализм — социализм) и развал СССР привели к доминированию США в мире. Наличие мировой резервной валюты и стремление американского руководства укрепить лидерство «породили» политику стимулирования экономического роста, которая сопровождалась весьма существенными противоречиями. В частности, рост эффективности производства явно отставал от роста потребления, а «дешевые» кредиты стимулировали вложение средств в стремительно дорожавшую недвижимость и их отток из других отраслей экономики. Работа высокоразвитых американских бирж способствовала распространению «ипотечных долгов» по всему миру, в результате чего американский ипотечный кризис быстро превратился в мировой финансово-экономический.

Поскольку экономика России сильно зависит от цен на углеводороды, которые в период кризиса сильно упали, то может возникнуть ошибочное мнение, что причиной тяжелого кризиса в России являются внешние затруднения. В действительности кризис в нашей стране носит системный воспроизводственный характер, который лишь многократно усилился.

На наш взгляд, истинные причины кризиса отечественной экономики кроются в нерасходовании научно-технического потенциала, который достался России «в наследство» от СССР. Руководство страны уделяло мало внимания тем отраслям экономики, которые являются ключевыми в развитии государства и обусловливают место страны в мировой экономике, — НИОКР, науку, образование, здравоохранение. Ярким тому доказательством является структура государственных расходов России. Все они обычно функцио-

© Д. Н. Крымзин, Н. П. Мышкина, 2009

нально делятся на традиционные (оборонный комплекс, правопорядок, внешняя политика, госаппарат) и современные (развитие экономики и человеческого потенциала). В бюджетах развитых стран эти две категории затрат соотносятся как 1 : 6,4, в странах с переходной экономикой — 1 : 5,8, и практически только в России — 2 : 1. Следовательно, наша страна находится не на постиндустриальном этапе развития, а на доиндустриальном. Россия тратит на развитие человеческого потенциала и экономики только 4,7 % ВВП (развитые страны - 25,0 %, переходные — 22,1 %) — втрое меньше, чем на административно-бюрократические расходы. Это не только несовместимо с целями государства по повышению конкурентоспособности страны и перевода экономики на инновационные рельсы, но и способствует дальнейшему ослаблению российской экономики.

Во время высоких цен на углеводороды и металлы (2000—2008 гг.) руководством страны были поставлены амбициозные задачи по удвоению ВВП, ликвидации бедности и т. д. Огромный поток нефтедолларов создавал иллюзию выполнения поставленных задач. Действительно, произошел значительный рост ВВП, выросли доходы граждан, государство пыталось решить проблемы с жильем и сельским хозяйством посредством реализации приоритетных национальных проектов. Всё это было легко спрогнозировать ввиду длительного падения ВВП и действия благоприятных внешних и внутренних факторов, которые стимулировали развитие основной составляющей экономического роста — топливно-энергетического комплекса, на 60 % обеспечивающего увеличение ВВП. Но даже благоприятные факторы не смогли вывести российскую экономику на уровень 1990 г., что является доказательством банкротства сложившейся сырьевой экономической системы. На начало 2007 г. степень износа основных фондов составила 46,3 %, машин и оборудования — 51,2 %. При этом доля полностью изношенных основных фондов составила четверть от общего объема, свыше двух третей всех машин и оборудования эксплуатируются более 15 лет. Причем одними из самых изношенных являются фонды в наиболее рентабельной сфере — добыче полезных ископаемых (53,3 %). Реальный износ основных фондов еще выше. Средний возраст промышленного оборудования составляет около 20 лет.

Производительность труда росла слишком медленно по сравнению с доходами граждан, т. е. дисбаланс между этими показателями увеличился, в то время как в развитых странах исполняется соответствие роста заработной платы росту производительности труда. Экономический рост обеспечивался наращиванием трудовых ресурсов, причем преимущественно за счет привлечения дешевой иностранной рабочей силы, так как сложившаяся демографическая ситуация в стране не могла способствовать росту трудовых ресурсов, и крайне низким уровнем безработицы в стране в последние годы.

Мировой финансово-экономический кризис «обнажил» низкий уровень хозяйствования и управления руководителей большинства крупных и средних компаний (причем как государственных, так и частных), их неспособность реально оценивать ситуацию и, что самое главное, — желание собственного обогащения, идущее почти всегда вразрез и со здравым смыслом и со стратегией развития компании.

Российские компании (в том числе государственные) и банки взяли в долг за рубежом 570 млрд долл. — практически столько же, сколько государство отложило в Резервный фонд, практически половину ВВП за 2007 г. Следует заметить, что финансовые средства не вкладывались ни в обновление основных фондов, ни в строительство жилья, ни в другие стратегически важные проекты. Совершенно очевидно то, что огромный поток внешних средств ушел в спекулятивное разогревание имеющихся активов [3].

Неизбежность развития системного кризиса в России была предопределена и сложившимися в 2000-х гг. механизмами финансирования банков и предприятий, предложения денег и ценообразования на финансовом рынке. Уже в августе 2007 г. в российской банковской системе стали проявляться первые признаки серьезного финансового кризиса, который уже через год привел к массовому неисполнению банками обязательств по сделкам РЕПО. Уже первые проявления финансового кризиса в России показали, что основной механизм его развития отличается от наблюдавшегося в развитых странах.

Центральный банк России эмитировал рублевые средства под аккумулирование иностранной валюты в официальных резервах. Сокращение экспортной выручки отечественных экспортеров в результате падения мировых цен привело к относительному сжатию денежной массы. Повышение процентных ставок на мировом финансовом рынке и ограничение кредитования заемщиков из развивающихся стран привели к удорожанию заимствований для российских банков. Крах банковского сектора оказался просто неизбежен.

С 2001 по 2007 г. сумма средств, находя-

щихся в распоряжении правительства, возросла в 6 раз, а объем кредитного оборота — только в 2,6 раза. По оценкам Ассоциации российских банков, в 2006 г. кредитом пользовались только 30 % российских предприятий, и 65 % респондентов считали нехватку финансовых средств важнейшей проблемой функционирования и сохранения объема инвестиций в основной капитал в стране на уровне 40 % 1990 г.

Негативное влияние на функционирование банковской системы сыграла и политика экономического блока правительства и Центробанка, направленная на борьбу с инфляцией, в результате которой «стерилизовалась» даже имеющаяся в стране ликвидность. Из процессов капитализации были выведены не только средства Резервного фонда и золотовалютные резервы, но и потенциальные источники инвестирования, снимаемые с рынка через государственный внутренний долг, нормы обязательного банковского резервирования и т. д. По сумме это эквивалентно примерно 20 % агрегата М2. В итоге каждые три из четырех эмитированных рубля практически не работали и размещались на счетах государственных органов, оставались у населения или исчезали в оффшорах. В итоге средств у банков хватало лишь на обслуживание текущего хозяйственного оборота. Подобные явления привели к застою не только банковскую систему, но и ее непосредственных клиентов — предприятия и организации, не имеющие возможности взять кредит под «реальные» проценты [2].

Не совсем понятна и проводимая денежно-кредитная политика правительства. Вместо того чтобы использовать валюту от экспорта сырья в качестве источника средств для кредитования отечественных банков, российское руководство предпочло хранить резервы за рубежом, толкая при этом отечественные банки на заимствования у западных стран. Это привело к тому, что внешняя задолженность банковского и корпоративного сектора составила около 40 % ВВП [1]. Причем именно государству придется платить за банковские и корпоративные долги (своеобразное наказание за провал в кредитно-денежной политике), поскольку недопустимо возникновение ситуации, когда ведущие российские банки и компании окажутся в руках иностранцев.

Таким образом, можно сделать вывод, что мировой кризис сильно ударил по экономике России, еще раз подтвердив неэффективность сложившейся экономической модели ее развития. За годы высоких цен на нефть не была проведена модернизация, диверсификация экономики (обновление основных фондов, создание наукоемких, высокотехнологичных отраслей), не было создано полноценной банковской системы, что необходимо для того, чтобы обезопасить себя от воздействия неблагоприятных внешних факторов. Если американская экономика страдала от избытка доступных денежных средств, то российская, напротив, — от их недостатка, что отрицательно сказалось на обновлении ее производственных мощностей. Данные структурные проблемы стали основными причинами кризиса российской экономики, дополненные низкой культурой управления руководителей государственных и частных компаний.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Андрюшин С. А.** Состояние банковского сектора и антикризисные меры правительства России / С. А. Андрюшин, В. В. Кузнецова // Эко. — 2009. — № 4. — С. 41—43.

2. **Иванов И.** Россия в международном движении капитала / И. Иванов // МЭИМО. — 2009. — № 1. — С. 14—15.

3. **Кулепов В. В.** Мировой финансовый кризис и его последствия для России / В. В. Кулепов // Эко. — 2009. — № 1. — С. 2—13.

Поступила 04.09.09.

СОВРЕМЕННЫЕ CRM-ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАНИИ

Е. А. Неретина, Т. Г. Соловьев

Представлены результаты исследования проблемы использования современных информационных технологий в управлении взаимоотношениями с потребителями образовательных услуг высших учебных заведений.

Конкурентоспособность и устойчивость развития организации во многом зависят от стабильности взаимоотношений с потребителями. Развивающаяся на основе маркетинга взаимоотношений система управления взаимоотношениями с потребителями является комбинацией концепции, стратегии и технологии. Она позволяет переориентировать деятельность организации на максимально сфокусированное удовлетворение запросов потребителей.

Принципами концепции CRM (от англ. customer relationship management — «управление взаимоотношениями с клиентами») являются индивидуальный подход к клиентам, выявление наиболее перспективных клиентов, поддержание доверительных отношений с ними. Дифференциация потребителей на основе такого подхода позволяет не только дополнительно стимулировать перспективных клиентов и повысить их лояльность, но и снизить затраты на взаимоотношения с теми из них, которые не приносят стабильного дохода. Для решения этой задачи необходимо собирать и обрабатывать большие объемы информации по истории взаимоотношений с каждым потребителем.

Важнейшим инструментом реализации концепции управления взаимоотношениями с клиентами на практике являются CRM-технологии. Они включают в себя программные комплексы, призванные облегчить ведение клиентской базы и аккумулировать информацию о потребностях заказчиков. В настоящее время ожидания клиентов изменились, они требуют персонального подхода и учета их личных особенностей. Программные продукты, простые в эксплуатации и не требующие длительного внедрения, значительно облегчают решение этой задачи. Превращение базы данных о клиентах в актив организации требует создания и поддержания у заказчиков чувства приверженности выбранной организации (торговой марке, поставщику товаров, услуг); персонализации взаимоотношений на основе изучения предпочтений клиентов и их поведения; выбора клиентов, наиболее перспективных с точки зрения долгосрочного сотрудничества.

Информационные технологии управления взаимоотношениями с клиентами (CRM-технологии) интегрировали в себе наработки по созданию и сопровождению маркетинговых баз данных, инструменты анализа поведения потребителей, системы и технологии сбора информации о клиентах. Программное обеспечение (CRM-системы), использующее технологические разработки в сфере взаимоотношений с потребителями, становится все более востребованным. CRM-система — это набор подсистем, которые позволяют собирать информацию о клиентах, хранить и обрабатывать ее, делать выводы на базе этой информации, экспортировать ее в другие приложения или просто представлять ее в другом, более удобном, виде [1, с. 129]. Импульсом к ее укреплению стало бурное развитие информационных и коммуникационных технологий, которое совпало с потребностью организаций в автоматизации всех процессов управления предприятием. Появлению CRM-систем в начале 90-х гг. XX в. предшествовало

© Е. А. Неретина, Т. Г. Соловьев, 2009

развитие ряда специфических информационных систем, в том числе систем сбора информации о клиентах, маркетинговых баз данных, аналитических инструментов для анализа поведения покупателей. Концепция CRM интегрировала все указанные подсистемы в одно целое.

CRM-системы являются в основном компьютерными программами и позволяют организациям отслеживать историю развития взаимоотношений с потребителями, координировать многосторонние связи с постоянными клиентами и централизованно управлять клиентоориентированным маркетингом, в том числе через Интернет.

Входной информацией для CRM-систем являются, с одной стороны, данные, характеризующие потребителя: история контактов, его профиль, история покупок или приобретения услуг, с другой — данные об организации. Информация, собранная в базе данных CRM-системы, подвергается анализу (рис. 1). В результате анализа на выходе можно получить целый набор агрегированных данных и показателей, а также новые знания и выводы, т. е. всё то, что может быть использовано для оптимизации работы компании в целом и ее отдельных работников в частности.

Рисунок 1. ***Цикл информационных процессов CRM***

Существуют три уровня CRM систем. Иногда их называют видами (классами), т. е. если система обеспечивает функционал только одного уровня, то ее относят именно к этому виду.

Оперативный уровень используется сотрудниками предприятия для оперативного доступа к информации по конкретному клиенту в ходе непосредственного взаимодействия с ним (процесс продажи и обслуживания). Основным компонентом системы является приложение, которое в наглядном виде предоставляет сотруднику накопленную информацию по отдельному клиенту. Данный тип CRM-систем является наиболее распространенным.

Программные комплексы, относящиеся к *аналитическому уровню*, предназначены для решения задач накопления маркетинговых данных, автоматизации маркетинговых исследований, стратегического и оперативного планирования маркетинговой деятельности организаций. Осуществляется поиск статистических закономерностей на основе систематизации баз данных для выработки наиболее эффективной стратегии маркетинга, продаж, обслуживания клиентов и т. д. Такой тип CRM-систем чаще применяется в электронной коммерции, нежели в традиционном бизнесе.

Системы *коллаборационного уровня* предоставляют клиентам возможность гораздо большего влияния на деятельность предприятия в целом, т. е. на процессы разработки продукта, его производства, сервисного обслуживания. Подобные CRM-системы рассчитаны на прямую работу с клиентами и включают инструменты, обеспечивающие общение предприятия с клиентами: call-центры, системы электронной корреспонденции, чаты и т. д.

Существует ошибочное представление, что управление взаимоотношениями с клиентами — это прежде всего компьютерные технологии, базы данных и все, что с ними связано. Фактически технологии являются лишь инструментом автоматизации процессов реализации стратегии CRM на предприятиях. Решения класса CRM представляют собой

приложения для автоматизации, оптимизации и повышения эффективности бизнес-процессов, направленных на взаимодействие с клиентами (продажи, маркетинг, обслуживание) за счет персонализации взаимоотношений.

В настоящее время рынок CRM-технологий и услуг по их внедрению и сопровождению бурно развивается, и, по подсчетам компании «Медиалогия», объем мирового рынка CRM-приложений составил к 2008 г. 12 млрд долл., а совокупные темпы его годового роста — 9 %. Отечественному рынку CRM-приложений принадлежит 1 % от мирового, но, принимая во внимание заметную роль России на других рынках, можно предположить, что в ближайшее время доля заметно вырастет. Оценки по объему рынка неоднозначны, однако, по данным компании «ФБ Консалт», объем российского рынка CRM-систем и услуг по их внедрению в 2008 г. превысил 100 млн долл. Годовой прирост составляет 30—35 %, а по отдельным продуктам — значительно выше. Прогнозируется, что данные темпы сохранятся как минимум до 2010 г. [3].

Боб Томпсон, основатель web-портала CRMGuru.com, изложил пять тенденций развития западного CRM-рынка в ближайшем будущем, отметив появление решений для управления производительностью бизнеса (CPM), рост рынка CRM-хостинга и клиентской аналитики. Несколько иначе выглядит ситуация в России. А. В. Павлов сопоставил прогнозы Б. Томсона о развитии западного CRM-рынка с российской действительностью и выделил пять основных положений (таблица), характеризующих нынешнее состояние рынка CRM-решений в России, и тенденции, ограничивающие их развитие и внедрение [2].

Таблица

Тенденции, ограничивающие развитие CRM в России

Тенденции	Краткая характеристика
Недостаточная квалификация подрядчиков	В России большинство внедрений CRM-систем осуществляется ИТ-компаниями, которые не имеют должного опыта и ресурсов в бизнес-консалтинге. Внедрение осуществляется при отсутствии специально подготовленного персонала и специализированных навыков в области управления продажами и маркетингом
Заблуждения клиентов	Ряд клиентов считают, что при покупке программного обеспечения они решат бизнес-проблемы быстро и без усилий. Особенно ярко это выражается в передаче всей ответственности за CRM-проект и его внедрение ИТ-отделу
Диспропорция усилий вендоров	В стремлении решить свои бизнес-задачи вендоры пытаются продать как можно больше лицензий, делая акцент на функциональных возможностях программного обеспечения и маскируя достаточно ограниченные ресурсы по его внедрению в бизнес-клиента
Недостаточная «прозрачность» рынка	Рынок поставщиков CRM-решений разделяется на ИТ-компании и консалтинговые компании. Погоня ИТ-компаний за количеством проектов, а не за их качеством приводит к тому, что заказчики начинают делиться обманутыми ожиданиями, порождая сомнения у потенциальных клиентов в наличии CRM-поставщиков, которым можно доверять. Пресса и CRM-конференции также вносят свой вклад, освещая не результаты успешных внедрений, а рекламную информацию поставщиков
Низкая скорость формирования консалтинговых компаний «нового типа»	Пока лишь небольшое количество компаний обладают глубоким знанием одного — двух CRM-решений и именно поэтому обеспечивают их внедрение. Эта особенность позволяет небольшим компаниям «нового типа» успешно конкурировать с большими, в том числе и международными

В настоящее время количество проектов по внедрению CRM-систем на российском рынке незначительно, но в целом специалисты консалтинговых фирм отмечают возрастание спроса на CRM-решения, а также на услуги по внедрению, интеграции и консалтингу. По итогам 2008 г. распределение объема проектов по внедрению CRM-систем между отраслями, по данным исследований компании DSS Consulting, показано на рис. 2.

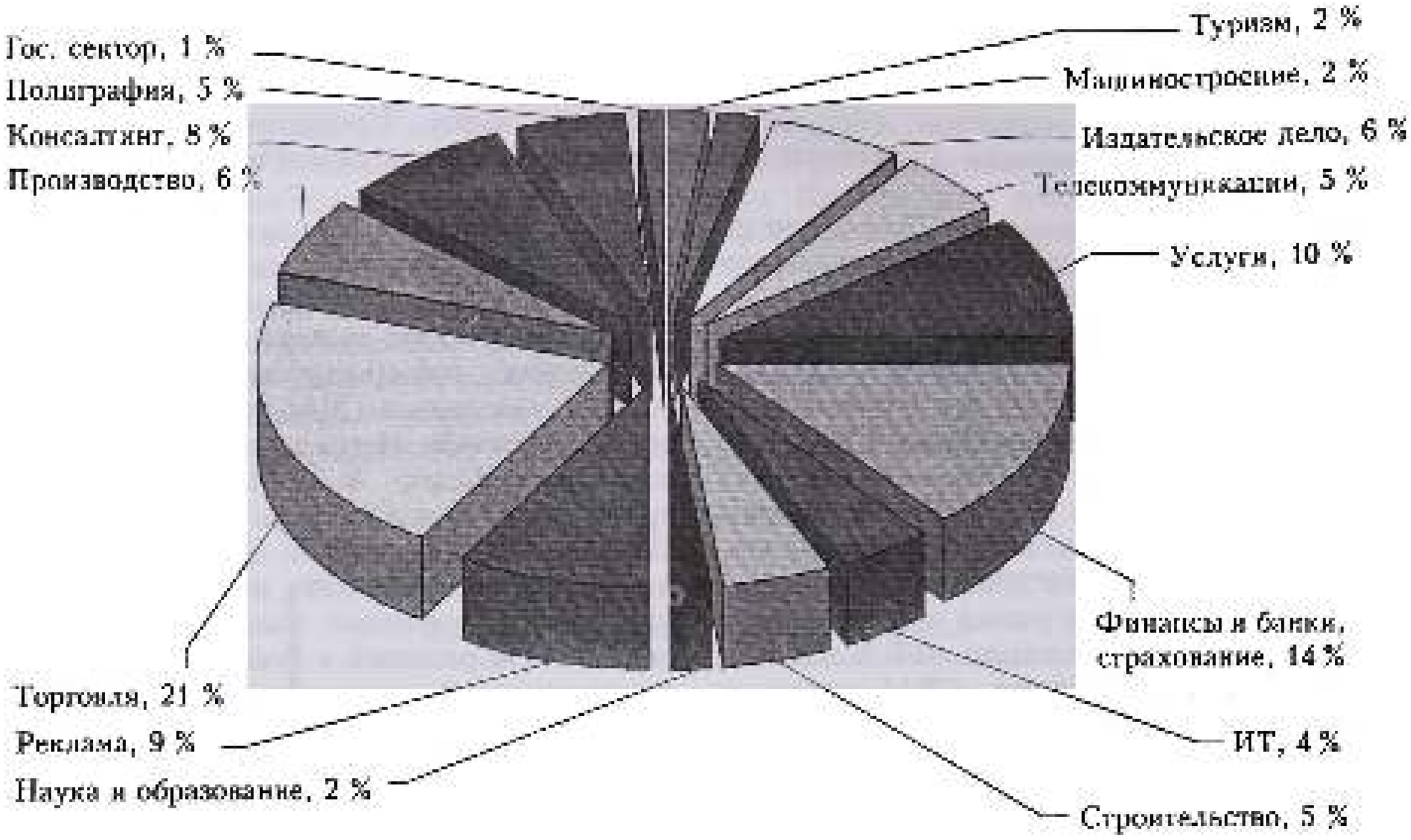


Рисунок 2. ***Внедрение CRM-систем по отраслям экономики РФ***

В России, в силу более высокого уровня информатизации бизнеса, наибольший интерес к CRM-системам пока проявляют банковские и финансовые структуры, телекоммуникационные компании и фирмы, занятые в сфере информационных технологий. Между тем внедрение CRM-систем в структуру управления организацией способствует повышению эффективности работы промышленных и торговых компаний, фирм, занятых в сфере туристического и издательского бизнеса, организаций, занятых в областях науки и образования.

Доля внедренных проектов CRM-систем в области науки и образования составляет всего 2 % от общего объема. Основная часть реализованных проектов приходится на обучающие тренинговые компании. Частота взаимодействия потребителей образовательных услуг с тренинговыми компаниями значительно выше, чем с традиционными образовательными учреждениями. Тренинговые компании изначально подразумевают персонифицированный подход к клиентам, в связи с чем возникает необходимость использования программных систем класса CRM для автоматизации учета контактов и всей сопутствующей им информации. Традиционные образовательные учреждения также начинают постепенно перестраиваться на клиентоориентированный подход в управлении отношениями с потребителями образовательных услуг. Всё больше образовательных учреждений используют программные средства с функциями CRM-систем.

Необходимость информатизации образования РФ существует уже более 20 лет, тем не менее приходится признать, что до решения проблемы еще очень далеко. Основная причина, как правило, в отсутствии четкой концепции использования технической базы. В Федеральном агентстве по образованию сейчас под «информатизацией» понимается не только оснащение учебных заведений вычислительной техникой, но и внедрение информационно-коммуникационных технологий в учебный процесс, в методическую и научно-педагогическую деятельность. Важная роль, в частности, отводится автоматизации процессов управления учебной деятельностью вузов.

Рассматривая опыт реализации проектов по автоматизации деятельности российских вузов с элементами CRM-систем, можно сделать следующие выводы. Внедрение таких программных проектов осуществляется для достижения двух целей: использования новейших программных разработок в учебном процессе для обучения слушателей курсов навыкам работы с ними; использования комплексных программных систем или их модулей для автоматизации деятельности вуза.

Применяемые для работы CRM-системы могут быть созданы сторонними организа-

циями или являться собственной разработкой. Производители программных систем класса CRM или содержащих функции, присущие CRM-системам, недостаточно ориентируются на область образования и науки. Большинство программных систем и проектов реализуются для других областей, таких как розничная торговля, финансовая сфера, сфера услуг и т. д. Существует ряд производителей (Naumen, «Бизнес-навигатор», Terrasoft), имеющих программные разработки, автоматизирующие деятельность учебных заведений. Российские вузы используют их разработки. Ниже представлены некоторые из них.

CRM-система Monitor CRM (разработчик «Бизнес-навигатор»):

1. Нижегородский филиал Высшей школы экономики.
2. МГТУ им. Баумана.
3. Государственный университет управления.
4. Вятская государственная сельскохозяйственная академия.
5. Московский государственный университет печати.
6. Нижегородский институт менеджмента и бизнеса.
7. Российский университет кооперации.

CRM-система Naumen University (разработчик Naumen):

8. Уральский государственный технический университет — УПИ.
9. Орловский государственный технический университет.
10. Сибирский институт права, экономики и управления.

CRM-система Terrasoft CRM (разработчик Terrasoft):

11. Институт проблем предпринимательства.
12. Московский энергетический институт.
13. Институт высоких технологий (Россия).
14. АНО «Учебно-тренинговый центр „Эксперт"».
15. Высшая школа экономики (Москва).
16. Могилянская бизнес-школа HRM.

Программные проекты, как правило, внедряются с целью автоматизации всех информационных процессов, протекающих в образовательных учреждениях. В таких комплексных системах встроены модули, поддерживающие функции CRM-систем. В основном данные модули используются для автоматизации работы приемной комиссии вуза.

Механизм работы модуля CRM в вузах можно описать следующим образом. Обычно абитуриент при первом обращении в приемную комиссию вуза выясняет, какие факультеты и специальности в нем существуют. Максимум информации, которую могут предоставить сотрудники приемной комиссии, — это буклеты с описанием факультетов и специальностей. Наблюдается полное отсутствие индивидуального подхода к абитуриенту, что в итоге может обернуться оттоком значительной части потенциального контингента в другие вузы.

При использовании CRM-системы с абитуриентом устанавливается обратная связь. Например, оставив координаты, он получает возможность подписаться на информационную рассылку (при наличии адреса электронной почты) об условиях поступления, графике вступительных экзаменов, открытии новых специальностей, изменении стоимости обучения и т. д. Первоначальная информация о пожеланиях и предпочтениях абитуриента поможет выбрать ту специальность, которая больше всего подходит. Дальнейшее накопление информации о предпочтениях и пожеланиях абитуриента позволит определить, какие специальности являются более привлекательными. Эта информация наиболее ценна в тех учебных заведениях, где образовательные услуги оказываются на коммерческой основе (например, в коммерческих образовательных центрах), так как в этом случае величина возможной прибыли прямо пропорциональна числу привлеченных слушателей.

Привлечение максимального количества клиентов за счет индивидуального подхода к каждому из желающих получить образование делает оправданным и целесообразным применение концепции CRM и CRM-систем в сфере образовательных услуг. Основные преимущества использования CRM-технологий заключаются в предоставляемых ими возможностях по идентификации и дифференциации клиентов, обеспечивающих эффективное взаимодействие с ними на основе персонализации взаимоотношений. С экономической точки зрения, основным назначением применения CRM-технологий является формирование маркетинговых инструментов оптимизации взаимоотношений с потребителями в целях увеличения выручки за счет повышения лояльности клиентов; снижения расходов на обслуживание потребителей. Внедрение CRM-систем, по данным компании «Коминфо Консалтинг», позволяет снизить административные издержки на 10—20 %, увеличить степень удовлетворенности клиента на 3—10 %, число заключенных сделок — на 5—15 %. Интегрированная CRM-система обеспечивает координацию действий различных отделов, делая возможным создание общей платформы для взаимодействия с клиентами.

Значительный рост конкуренции и повышение требований клиентов к качеству продуктов и услуг стали импульсом к развитию информационных технологий в управлении взаимоотношениями с потребителями. Проведенное исследование рынка программных средств класса CRM позволило сделать вывод о том, что на российском рынке представлено большое количество данных программных систем как российского, так и иностранного производства. По сравнению с западным рынком CRM-систем объем российского рынка незначителен, но тем не менее он продолжает динамично развиваться. Распределение по отраслям внедрения CRM-проектов достаточно дифференцированно. Наибольший интерес к CRM-системам проявляют банковские и финансовые структуры, торговые компании и т. д.

Повышение эффективности работы организации при использовании CRM-систем, отмеченное в этих сферах бизнеса, позволяет обратиться к внедрению CRM-технологий в организациях, занятых в других областях, в частности, в сфере оказания образовательных услуг, где только начато освоение CRM-технологий и внедрение CRM-систем. Доля внедренных проектов CRM-систем в области науки и образования составляет всего 2 % от общего объема.

Рост числа учебных заведений, предоставляющих образовательные услуги на коммерческой основе, обострение конкуренции между учебными заведениями, повышение требований к качеству предоставляемых образовательных услуг выступают предпосылками для применения систем управления взаимоотношениями с клиентами. Применение CRM-систем в образовании позволит обеспечить индивидуальный подход к желающим поступить в вуз, получить второе высшее или дополнительное образование.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Голубкова Е. Н.** Внедрение концепции CRM на предприятии / Е. Н. Голубкова // Маркетинг в России и за рубежом. — 2003. — № 3. — С. 129—131.

2. **Павлов А.** Состояние CRM-рынка в России : пять ключевых тенденций / А. Павлов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.fbconsult.ru/press_center/publications/13052005_2/. — Загл. с экрана.

3. **Тупиневич К.** Рынок CRM : это вам не Америка! / К. Тупиневич [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://citcity.ru/14694/. — Загл. с экрана.

Поступила 15.05.09.

РЕАЛИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ РМ

Е. В. Романова

В статье рассматриваются основные аспекты реализации национального проекта в сфере образования РМ. Отображены результаты по его основным направлениям.

Сегодня связь между современным, качественным образованием и перспективой построения гражданского общества, эффективной экономики и безопасного государства очевидна. Для страны, которая ориентируется на инновационный путь развития, жизненно важно дать системе образования стимул к движению вперед — это и есть первоочередная задача приоритетного национального проекта «Образование». Он включает направления: «Поддержка и развитие лучших образцов отечественного образования», «Вне-

© Е. В. Романова, 2009

дрение современных образовательных технологий», «Создание национальных университетов и бизнес-школ мирового уровня», «Повышение уровня воспитательной работы в школах» и «Развитие системы профессиональной подготовки в армии».

Основные мероприятия по направлению «Поддержка и развитие лучших образцов отечественного образования» предполагают:

1) оказание (по итогам конкурсного отбора) государственной поддержки на реализацию программ развития не менее 30 вузам;

2) государственную поддержку талантливой молодежи, предполагающую предоставление ежегодно 2 500 грантов;

3) поощрение ежегодно 10 тыс. лучших учителей премиями в размере 100 тыс. р.

По направлению «Внедрение современных образовательных технологий» основными мероприятиями являются: разработка и размещение в открытом доступе в сети Интернет информационных образовательных ресурсов, подключение школ к сети Интернет, приобретение и поставка в общеобразовательные учреждения компьютерного оборудования, а также оснащение школ учебно-наглядными пособиями и оборудованием. По направлению «Создание национальных университетов и бизнес-школ мирового уровня» основные мероприятия включают: создание к 2008 г. в России двух университетских центров на 30 тыс. мест каждый в Южном и Сибирском федеральных округах, а также двух бизнес-школ (по 500 мест каждая) в московском регионе и Санкт-Петербурге. По направлению «Повышение уровня воспитательной работы в школах» предполагается выплата дополнительного ежемесячного денежного вознаграждения за классное руководство, включая учителей начальных классов. По направлению «Развитие системы профессиональной подготовки в армии» намечено расширение возможностей получения начального профессионального образования служащими, проходящими военную службу по призыву; предоставление преференций при подготовке к поступлению в вузы и получении высшего образования лицам, отслужившим не менее трех лет по контракту в Вооруженных силах Российской Федерации в воинских должностях солдат, матросов, сержантов, старшин.

Кроме того, был реализован проект «Сельский школьный автобус», в рамках которого в 2006—2007 гг. субъектам Российской Федерации были предоставлены субсидии в сумме 2,08 млрд р. (в том числе 1,0 млрд р. в 2006 г.) на приобретение ежегодно не менее 3 500 школьных автобусов на условиях паритетного финансирования.

В Республике Мордовия на стимулирование общеобразовательных учреждений, активно внедряющих инновационные образовательные программы, в 2006 г. было потрачено 20 500 тыс. р., из них 1 500 тыс. — из республиканского бюджета, в 2007 г. — 21 500 тыс. р.: 19 000 тыс. — из федерального и 2 500 тыс. — из республиканского бюджета. Рис. 1, 2 и 3 отображают количество школ, получивших в 2006 и 2007 гг. стимулирование из федерального и республиканского бюджета, а также за счет бюджетов муниципальных районов и ГО Саранск.

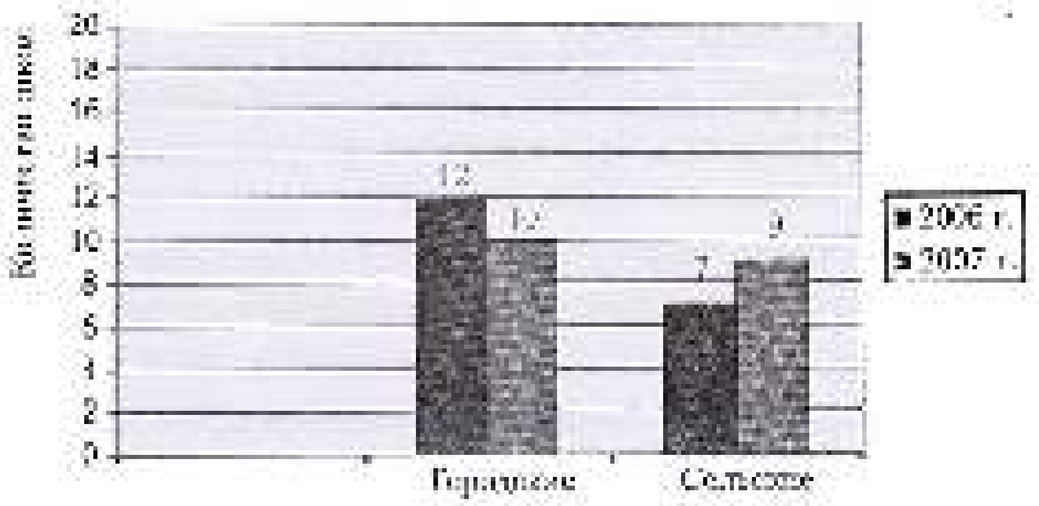


Рисунок 1. Стимулирование образовательных учреждений за счет федерального бюджета по 1 млн р. каждой школе-лауреату

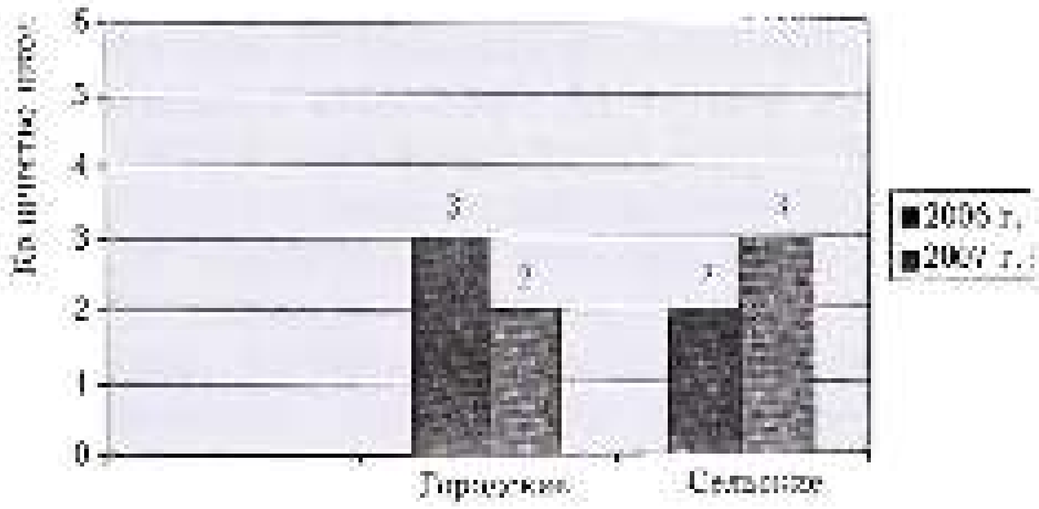


Рисунок 2. Стимулирование образовательных учреждений за счет республиканского бюджета по 500 (в 2006 г. — по 300) тыс. р. каждой школе-лауреату

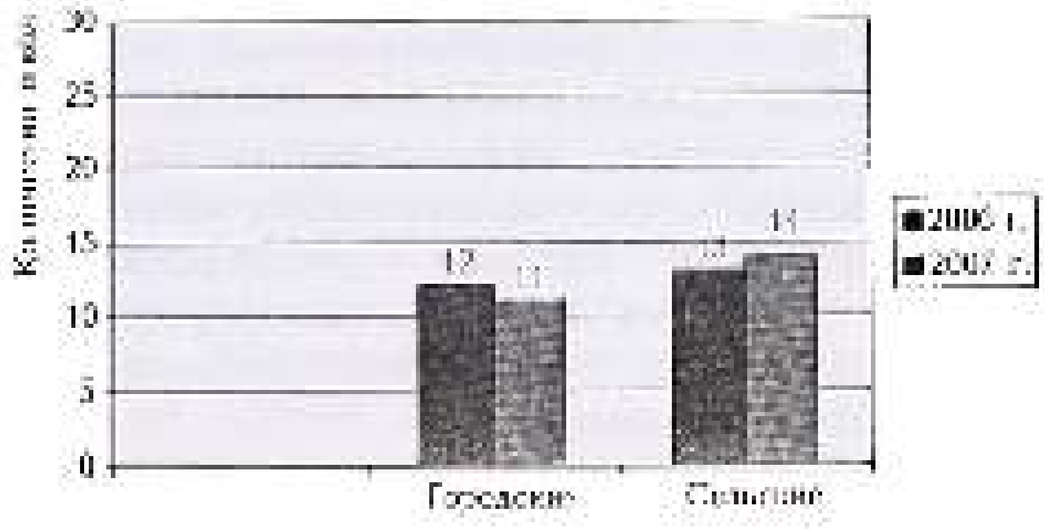


Рисунок 3. Стимулирование образовательных учреждений за счет бюджетов муниципальных районов и ГО Саранск

По направлению «Поощрение лучших учителей» в 2006 и 2007 гг. было выделено 7 750 тыс. р., из них 6 500 и 1 250 тыс. р. — из федерального и республиканского бюджета соответственно. Число городских и сельских учителей, получивших премии из федерального и республиканского бюджета, показано на рис. 4 и 5.

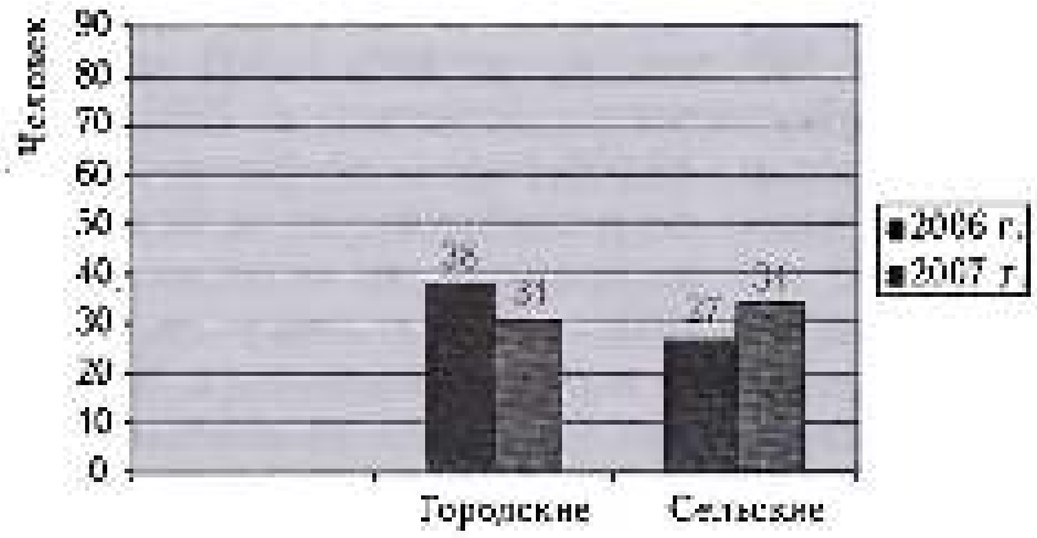


Рисунок 4. ***Поощрение лучших учителей за счет республиканского бюджета по 50 тыс. р. каждому учителю***

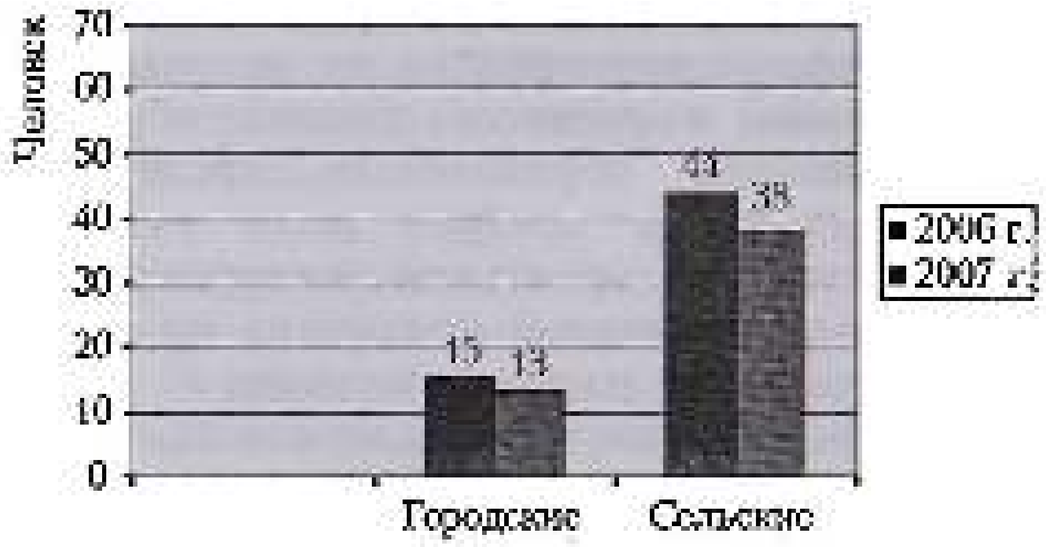


Рисунок 5. ***Поощрение лучших учителей за счет федерального бюджета по 100 тыс. р. каждому учителю***

В 2006 г. выплата дополнительного ежемесячного денежного вознаграждения за классное руководство осуществлялась только из федеральных источников финансирования и составила 62 402 тыс. р. В 2007 г. соответствующий показатель увеличился на 22 119 тыс. р. и достиг 84 521 тыс. р. за счет республиканского бюджета. Размер выплат по направлению «Поддержка талантливой молодежи» также увеличился с 1 390 тыс. р. в 2006 г. до 1 720 тыс. р. в 2007 г. В 2006 г. премиями Президента РФ были награждены 33 чел., премиями Главы РМ — 25, премиями глав муниципальных образований — 61 чел. В 2007 г. — 40, 25 и 35 чел. соответственно.

В рамках проекта в Республике Мордовия реализуется программа развития образования на 2007—2010 гг., основной целью которой является обеспечение условий для удовлетворения потребностей граждан, общества и рынка труда в качественном образовании на фоне растущих темпов инновационного развития. Для достижения цели поставлены следующие задачи:

— модернизация содержания и технологий образования;

— развитие республиканской системы обеспечения качества образовательных услуг;

— повышение эффективности управления в системе образования, обеспечивающего взаимодействие органов государственной власти и органов местного самоуправления, образовательных учреждений, бизнеса, общественных организаций;

— совершенствование экономических механизмов в сфере образования.

Республика располагает развитой сетью образовательных учреждений различных типов и видов, обеспечивающей реальную возможность гражданам получить образование соответствующего уровня. В последние годы отмечается положительная динамика охвата детей всеми формами дошкольного образования, рост по сравнению с 2002 г. составил 7 %. Около 96 % детей 6-летнего возраста проходят подготовку к обучению в школе в малозатратных и доступных для родителей группах кратковременного пребывания, открытых на базе образовательных учреждений.

Вместе с тем ключевыми проблемами в системе дошкольного образования остаются:

— охват детей дошкольным образованием в сельской местности, где он составляет всего 46,6 %;

— удовлетворение образовательных потребностей детей и родителей с разным уровнем доходов;

— недостаточная вариативность сети дошкольных учреждений, не позволяющая обеспечить право выбора направленности дошкольного образования в соответствии с личностными особенностями ребенка.

В рамках реализации приоритетного национального проекта «Образование» произошли существенные изменения в работе с одаренными детьми. В республике сложилась логически стройная, проверенная временем система проведения предметных олимпиад. Ежегодно они проводятся по 25 предметам для учащихся 8—10 классов.

Использование новейших электронных образовательных ресурсов выводит республиканскую систему образования на более высокотехнологичный уровень. Созданы республиканский образовательный портал, центр дистанционного обучения. В настоящее время 1 компьютер приходится на 18 учащихся. Абсолютное большинство образова-

тельных учреждений подключены к сети Интернет. Ведется модернизация каналов связи. Более 60 % учителей прошли курсы по использованию информационно-коммуникационных технологий в учебном процессе и воспитательной деятельности. Вместе с тем проблемным остается создание такой системы переподготовки и стимулирования учителей, чтобы Интернет, компьютеры, электронные ресурсы широко и качественно использовались во всем образовательном процессе, на всех учебных предметах.

Увеличилось число детей, пользующихся услугами дополнительного образования (в 2002 г. — 48,4 %, в 2006 г. — 71,0 %). В 2005 г. 32 учреждения начального профессионального образования были переведены в ведение республики. Проведена корректировка структуры и объемов приема с учетом востребованности специалистов на рынке труда. Расширяется подготовка кадров по договорам с предприятиями различных форм собственности. На базе 10 профессиональных училищ организована переподготовка незанятого населения по договорам с Министерством труда и социальной защиты населения.

Происходят существенные изменения в содержании начального профессионального образования, в числе которых обучение моделям создания сельскохозяйственных и потребительских кооперативов. Активно развивается производственная деятельность учреждений начального профессионального образования. По отдельным профессиональным училищам доходы, получаемые от этого вида деятельности, составляют от 18 до 27 % бюджетных сумм, предусмотренных на их содержание.

Осуществляется реструктуризация сети учреждений начального профессионального образования. Созданы четыре ресурсных центра на базе профессиональных училищ сельскохозяйственного профиля, четыре базовых училища с филиалами. Вместе с тем остается неразработанной нормативно-правовая база, стимулирующая развитие партнерских отношений с работодателями, крайне медленно решаются вопросы организации многоступенчатого образования на базе интеграции учреждений начального и среднего профессионального образования. Сохраняет остроту проблема укрепления учебно-материальной и производственной базы профессиональных училищ и лицеев.

Социально-экономические изменения в республике и сложившая демографическая ситуация требуют существенных изменений кадровой политики. Уменьшается доля педагогических работников со стажем работы до 5 лет (2002 г. — 13,5 %, 2006 г. — 7,3 %). Растет число педагогических работников со стажем работы 20 и более лет (2002 г. — 34,3 %, 2006 г. — 46,0 %). Становится больше работающих пенсионеров (2002 г. — 5,2 %, 2006 г. — 8,9 %).

Не уменьшается отток педагогических работников в другие отрасли экономики (2002 г. — 27,6 %, 2006 г. — 32,0 %). Все это предопределяет необходимость использования инновационных моделей переподготовки и повышения квалификации педагогов. Пока недостаточно используются в этих целях возможности Республиканского центра дистанционного обучения. Не уделяется должного внимания обучению технологиям проектирования и стратегического менеджмента, формированию нового мышления и инновационной культуры на курсах повышения педагогических и руководящих кадров системы образования. Для появления педагогов новой формации необходимо стимулировать их творческую активность посредством обеспечения современными технологиями обучения и отхода от практики «уравниловки» в оплате труда.

Актуальной для системы образования республики является проблема перехода на новый финансово-экономический механизм. В силу низкой наполняемости классов и большого количества малочисленных школ остается высокой затратность большинства образовательных учреждений. Завершается разработка нормативной правовой базы перевода общеобразовательных учреждений на нормативное подушевое финансирование. Не все образовательные учреждения и органы управления образованием муниципальных районов и городского округа Саранск готовы к эффективному использованию возможностей нового организационно-экономического механизма. Одной из причин замедления этого процесса является слабая общественная составляющая в управлении образованием на всех уровнях, неготовность ряда руководителей образовательных учреждений к делегированию ей некоторых полномочий.

Нуждается в оптимизации организационная структура муниципальных органов управления образованием и образовательных учреждений. В управленческой практике сохраняются традиционные технологии и приемы администрирования, отсутствуют критерии оценки качества и опыт аудита в управлении. Важным индикатором положительных изменений в системе образования республики стали итоги первого года реализации приоритетного национального проекта «Образование». В республике выстроена

многоуровневая система поддержки инновационной деятельности образовательных учреждений и учителей: учреждены гранты Главы Республики Мордовия, глав муниципальных администраций и глав сельских и поселковых администраций. Активно реализуется главная задача проекта — обеспечение массовости инновационного движения. Предстоит многое сделать для того, чтобы инновационные образовательные программы нашли широкое отражение в работе каждого образовательного учреждения республики.

Поступила 08.06.09.

ПРИМЕНЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-РАСПОРЯДИТЕЛЬНЫХ МЕТОДОВ В ПРОЦЕССЕ СОЗДАНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В ВУЗЕ

И. В. Филиппова, Т. П. Шарашкина

В статье рассматривается применение организационно-распорядительных методов в процессе создания системы менеджмента качества в вузе. Использование этих методов обусловливает создание документации различного статуса, поэтому приводится примерная структура документации системы менеджмента качества в вузе.

Перед любой организацией, независимо от сферы деятельности, стоит сложная задача существенного улучшения качества производимой продукции и оказываемых услуг, удовлетворяющих установленные и предполагаемые запросы потребителей. Мировой и отечественный опыт свидетельствует, что наиболее эффективным и экономичным путем решения этой задачи является создание и сертификация систем менеджмента качества, ориентированных на требования современных технологий и методов менеджмента качества, установленных в международных стандартах ИСО серии 9000 и предусмотренных концепцией всеобщего менеджмента качества (TQM). Создание таких систем предполагает использование отечественных и зарубежных методов управления качеством. Сфера образования не является исключением. Система управления современного университета мало чем отличается от системы управления крупных предприятий производства или сферы услуг, поэтому использование таких методов является целесообразным.

Существует большое многообразие методов управления качеством, среди которых можно выделить методы прямого воздействия (экономические, организационно-распорядительные) и косвенного воздействия (социально-психологические, технологические, экспертные). Работа по созданию системы менеджмента качества непосредственно связана с использованием организационно-распорядительных методов управления качеством. Они применяются в процессе создания и реализации обязательных для исполнения директив, приказов и других предписаний, направленных на повышение и обеспечение необходимого уровня качества. К ним относятся:

— методы регламентирования (общеорганизационного, функционального, должностного, структурного);

— методы стандартизации (на основе стандартов различного уровня и статуса);

— методы нормирования (на базе норм времени, численности и т. д.);

— методы инструктирования (ознакомления, объяснения, совета, разъяснения);

— методы распорядительных воздействий (на основе приказов, распоряжений, указаний, постановлений);

— приказы и распоряжения по управлению качеством; обеспечение выполнения требований международных стандартов, ГОСТов и технических указаний.

Применение организационно-распорядительных методов управления качеством играет значительную роль в образовательной деятельности при создании системы менеджмента качества (СМК). Их использование обусловливает создание совокупности докумен-

© И. В. Филиппова, Т. П. Шарашкина, 2009

тов различного статуса. Цель разработки документации заключается в создании нормативной организационной основы для построения, функционирования и постоянного улучшения системы, соответствующей положениям стандартов ГОСТ Р ИСО серии 9000.

Документация СМК позволяет вузу решать такие задачи, как установление требований к осуществлению процессов; подготовка новых работников по вопросам функционирования и важным характеристикам процессов и СМК (документы выступают хранителями корпоративной памяти, обеспечивают преемственность в системе); обеспечение воспроизводимости и прослеживаемости выполнения процессов: проведение измерений и аудита; оценивание достигнутых результатов; анализ, пересмотр и улучшение процессов системы менеджмента качества; оценивание результативности и пригодности СМК.

Каждый вуз определяет объем необходимой документации и ее носители. Это зависит от вида и размера вуза, сложности и взаимодействия процессов, сложности продукции, требований потребителей, продемонстрированных способностей персонала, а также от глубины, до которой необходимо подтверждать выполнение требований в системе менеджмента качества.

Примерная структура документации СМК образовательной деятельности вуза представлена на рисунке. В системе менеджмента качества образовательной деятельности вуза могут быть применены следующие виды документов:

На I уровне — документы, представляющие согласованную информацию о системе менеджмента качества, предназначенную как для внутреннего, так и для внешнего пользования. К ним относятся: документально оформленное заявление о политике и целях в области качества, которое может быть независимым документом, и руководство по качеству.

На II уровне — документы, описывающие и регламентирующие процессы университета и содержащие информацию о том, как последовательно выполнять действия и процессы: документированные процедуры (ДП), стандарты организации (СТО), документы по планированию различных видов, описывающие, как система менеджмента качества применяется к конкретной образовательной программе, услуге, проекту или контракту, например, планы (программы) качества.

Планы или программы качества — документы, содержащие конкретные практические меры по качеству, ресурсы, последовательность действий, ответственных лиц, сроки выполнения и методы контроля качества, относящиеся к определенной образовательной программе, услуге, проекту, контракту или подразделению.

Рисунок. ***Структура документации СМК вуза***

Область распространения плана качества должна быть определена. План качества включает определенные процедуры, рабочие инструкции, и/или отчеты. В университете такие планы могут представлять собой годовые и перспективные планы работы Совета вуза, развития подразделений (факультетов и кафедр), бизнес-планы открытия новых образовательных программ и специальностей, планы выполнения конкретных научно-исследовательских проектов и т. д.

III уровень документации представлен нормативно-правовыми, нормативно-техническими и методическими документами, устанавливающими требования к продукции или услуге: документы, содержащие нормативные требования и условия, например, ГОС по различным направлениям и специальностям, другие стандарты, технические условия, документы органов власти, контроля и надзора, инструктивные документы Министерства образования и науки и т. п.

К IV уровню относится организационно-правовая документация, к которой могут относиться Устав вуза, организационная

структура, матрица полномочий и ответственности, положения о структурных подразделениях, должностные инструкции и т. п. На этом уровне также располагаются записи по качеству — документы, содержащие объективные свидетельства выполненных действий или достигнутых результатов и необходимые для гарантии эффективной работы и управления процессами (документальные записи, отражающие состояние некоторых характеристик системы менеджмента качества или рабочих процессов на определенный момент или промежуток времени). Они могут содержать информацию о степени достижения целей в области качества, об уровне удовлетворенности потребителей, о результатах функционирования системы менеджмента качества для проведения ее анализа, о тенденциях в области качества образования; о корректирующих действиях и их эффективности; о квалификации и подготовке персонала, о сравнениях в области конкурентоспособности университета и др.

Предметом особого внимания должна стать документация внутреннего происхождения I и II уровней, так как именно она требует разработки в процессе создания СМК, в отличие от документации III и IV уровней, которая, как правило, уже существует в вузе и ее необходимо лишь классифицировать или доработать. При проектировании СМК проводится анализ существующей документации, относящейся к III и IV уровням. На начальных стадиях внедрения СМК необходимо широко использовать уже существующие в вузе документы и методики. Новая документация III уровня разрабатывается только после четкого установления потребностей в ней. Таким образом, применение организационно-распорядительных методов управления качеством является первоосновой для создания системы менеджмента качества в вузе.

Поступила 12.06.09.

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И РОЛЬ В РЕГУЛИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЫ

О. В. Дерина, Г. В. Морозова

В статье рассматриваются существующие подходы к определению экономической сущности понятия «налоговая нагрузка». Показаны роль и значение данного показателя в формировании налоговой политики и регулировании социально-экономической сферы. Представлена динамика показателя налоговой нагрузки по основным отраслям и видам экономической деятельности в РФ в 2005 – 2007 гг.

Одной из основных макроэкономических проблем любого государства является оптимальное определение тяжести налогообложения. В качестве критерия оценки тяжести налогообложения используется такой показатель, как налоговое бремя (пресс, емкость, нагрузка). Подходы к определению экономической сущности данного понятия претерпевали изменения на различных исторических этапах развития экономики.

Понятие «налоговая нагрузка» возникло фактически одновременно с появлением налогов и упоминалось в самых первых текстах на соответствующую тему. Еще в XVIII в. А. Смит в труде «Исследование о природе и причине богатства народов» указывал на важную экономическую зависимость между уровнем налоговой нагрузки и поступлением средств в бюджет государства [9]. Существовало мнение, что налог является платой граждан государству за выполнение им определенных функций, за защиту государства и иные услуги; формой страхования граждан от рисков и т. д. Во внимание принималось значение налогов в доходной части государственного бюджета. Представлялось, что уровень налоговой нагрузки в первую очередь связан с реализацией фискальной функции налога.

Современные ученые также нередко подчеркивают, что налог является своеобразной платой граждан за услуги, предоставляемые им государством, т. е. государство обеспечивает налогоплательщику необходимые условия для осуществления им финансово-хозяйственной деятельности (правоохранительное обеспечение, услуги в области здравоохранения, образования и т. д.). В качестве цены государство взимает налог (в абсолютном выражении), а в относительном выражении ценой услуг государства является налоговая нагрузка. Единого определения понятия «налоговая нагрузка» не существует.

Зарубежные авторы понимают под налоговым бременем сумму налога, уплаченного физическим лицом или организацией. Однако абсолютная величина налогов, уплачиваемых налогоплательщиком, не отражает тяжести налогообложения и не в полной мере может использоваться при сравнительном анализе налогового бремени в хозяйствующих субъектах.

В 1928 г. К. Ф. Шмелев писал, что «под тяжестью принудительных сборов или только налогов разумеется действие бремени принудительных сборов или только налогов», приводя в сноске определение К. Браузна: «Под бременем обложения понимается предъявление данной публичной единицей требования к налоговой платежеспособности населения путем принудительных сборов. Действие такого налогового бремени обозначается как тяжесть обложения, которая может быть понимаема как отношение между наложенным бременем и налоговой платежеспособностью

© О. В. Дерина, Г. В. Морозова, 2009

налогообязанного, или, если налоговый платеж является составной частью издержек производства, то как отношение между налоговым обязательством и способно-стью его перенесения со стороны производства. В этом смысле можно говорить о налоговом давлении на налогоплательщиков и на носителей налогов». К. Ф. Шмелев различал бремя обложения, представляющее тот груз, который государство непосредственно возлагает на налогоплательщиков, и давление или тяжесть налогового бремени — это действие, которое налоги оказывают на единичные хозяйства и народное хозяйство в целом, принося им материальные потери и ущерб [10].

В современной экономической литературе по-разному подходят к определению налогового бремени — это «мера, степень, уровень экономических ограничений, создаваемых отчислением средств на уплату налогов, отвлечением их от других возможных направлений использования. Количественно налоговая нагрузка может быть измерена отношением общей суммы налоговых изъятий за определенный период к сумме доходов субъекта налогообложения за этот же период. В широком смысле слова — бремя, налагаемое любым платежом» [7].

Е. П. Гришмова дает следующее определение: «Налоговое бремя — это отношение общей части суммы налоговых оборов к совокупному национальному продукту. С помощью этого показателя можно увидеть, какая часть произведенного общественного продукта перераспределяется посредством бюджетных механизмов» [3].

По мнению С. В. Барулина, «налоговое бремя — это, с одной стороны, форма монопольной цены общественных благ, в которой выражается мера стоимости (ценности) государственных услуг по отношению к источникам уплаты налогов, или совокупная доля (ставка) налогов к добавленной стоимости, складывающаяся под влиянием законов рыночной экономики и частных налоговых законов (стоимости, спроса и предложения, налогового предела); с другой стороны, это расчетный ценовой показатель количественного измерения налоговых параметров оценки услуг государства по принятой методике, характеризующий налоговую нагрузку на источник уплаты налогов [1].

Н. В. Миляков под налоговым бременем понимает для страны в целом отношение общей суммы взимаемых налогов к величине совокупного национального продукта, а для конкретного налогоплательщика — отношение суммы всех начисленных налогов и налоговых платежей к объему реализации [4].

По мнению Б. М. Сабанти, понятие «налоговая нагрузка» должно включать комплексную характеристику таких показателей, как перечень налогов и сборов, ставки налогов, налогооблагаемая база, механизм исчисления налоговой нагрузки на предприятии [8].

Д. Г. Черник полагает, что «налоговая емкость (бремя, гнет, нагрузка, пресс) — наиболее обобщенный показатель, характеризующий роль налогов в жизни общества и государства; величина, характеризующая долю налоговых отчислений в общем объеме производства и доходов, производная величина от реализуемой модели рыночной экономики. Определяется как отношение налоговых оборов к совокупному национальному продукту» [5].

В. Г. Панков считает, что на уровне государства в качестве показателя налоговой нагрузки следует использовать показатель отношения суммы уплачиваемых в стране налогов к валовому внутреннему продукту (ВВП) [6].

Анализ существующих подходов к определению содержания налогового бремени позволяет сформировать обобщающее определение этого понятия. Налоговое бремя — это относительный показатель, характеризующий совокупное воздействие налогов на экономику в целом, отдельный хозяйствующий субъект или иного налогоплательщика, рассчитанный с учетом требований налогового законодательства.

Возможность переложения налога «вперед» — на покупателей налогов, повысив цену на размер соответственного налога, и «назад» — на продавцов, не принимая во внимание существующие налоги, дала основание П. Самуэльсону сделать вывод: «Мы должны изучать бремя налога, то есть изучать, на кого оно ложится, в конечном счете, каково его совокупное воздействие на товарные цены, цены факторов производства, на распределение ресурсов и усилий, на структуру производства и потребления» [Цит. по: 2].

Интерес экономической науки и практики к налоговой нагрузке не случаен. Во-первых, данный показатель необходим государству для разработки налоговой политики. Вводя новые налоги и ликвидируя старые, изменяя налоговые ставки и налоговые льготы, государство обязано определить и не переступить предельно допустимые уровни давления на экономику, за границами которых могут возникнуть негативные экономические процессы. Во-вторых, исчисление налогового бремени на общегосударственном уровне необходимо для сравнительного анализа налоговой нагрузки в разных странах и

принятия хозяйствующими субъектами решений о размещении производства, распределении инвестиций и в итоге — о переливе капитала. В-третьих, показатель налоговой нагрузки необходим для анализа влияния налоговой системы страны на формирование социальной политики государства, от которой также зависит финансово-хозяйственное положение налогоплательщиков. Изучение и практический анализ всеобщности и справедливости налогообложения в отношении населения страны, тяжести налогообложения между различными социальными группами дает возможность государству более справедливо распределить налоговое бремя для стабилизации социально-экономической ситуации в стране. В-четвертых, показатель налоговой нагрузки используется в качестве индикатора экономического поведения хозяйствующих субъектов. Именно от уровня этого показателя в значительной мере зависят принятие хозяйствующими субъектами решений о вложении собственных финансовых ресурсов в развитие того или иного производства, в ту или иную отрасль народного хозяйства, финансовое положение каждого конкретного субъекта хозяйствования.

В связи с вышесказанным возникает потребность в качественной, содержательной оценке налогового бремени как финансовой категории и ценового показателя. Следует также рассмотреть понятие налоговой нагрузки на макро- и микроуровне. Макроуровень подразумевает определение налоговой нагрузки всей страны в целом или, другими словами, налоговой нагрузки на экономику. Здесь же оценивается распределение налогового бремени между группами однородных предприятий, т. е. отраслями производства, и налоговой нагрузки на население страны.

Динамика показателя налоговой нагрузки по основным отраслям и видам экономической деятельности в РФ за 2005—2007 гг. представлена в таблице.

Таблица

Отрасли и виды экономической деятельности	Налоговая нагрузка, %		
	2005	2006	2007
В целом по народному хозяйству	26,4	25,0	26,0
Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство	5,9	5,9	5,6
Добыча полезных ископаемых	69,0	67,0	77,0
Обрабатывающие производства	27,5	27,5	27,0
Производство и распределение электроэнергии, газа, воды	32,0	31,6	36
Строительство	30,0	29,7	27,6
Оптовая и розничная торговля	21,0	19,0	12,0
Транспорт и связь	25,7	25,7	25,0
Операции с недвижимым имуществом, аренда	23,5	22,0	25,0

Налоговое бремя на экономику, как правило, представляет собой отношение всех поступивших в стране налогов к созданному валовому внутреннему продукту (ВВП). Экономический смысл этого показателя состоит в оценке доли ВВП, перераспределенной с помощью налогов. Микроуровень предполагает определение налоговой нагрузки на конкретное предприятие, а также налоговую нагрузку на работника.

Налоговую нагрузку на население мировая практика оценивает также на микро- и макроуровне: с одной стороны, как уровень налогообложения отдельного работника, с другой — как уровень налогообложения населения в целом. Налоговая нагрузка на население в целом представляет собой отношение всех уплаченных налогов на душу населения к среднедушевому доходу населения страны, включая денежную оценку полученных им материальных доходов. Налоговое бремя на работника фактически равно экономической ставке подоходного налога, поскольку в большинстве стран именно этот налог является единственным налогом, который уплачивается непосредственно работником. Что же касается определения налоговой нагрузки на уровне хозяйствующего субъекта, то здесь не существует универсального показателя. Как и на макроуровне, понятие налоговой нагрузки хозяйствующего субъекта рассматривается в соотношении между суммой уплачивае-

мых налогоплательщиком налогов и полученного им дохода. Различие же применяемых в мировой практике показателей заключается прежде всего в разных оценках определения дохода хозяйствующего субъекта. Таким образом, тяжесть налогового бремени для каждого предприятия (организации) носит индивидуальный характер, и для ее определения необходимо учитывать не только экономические, но и политические факторы.

Поиск оптимального для экономического роста и доходов бюджета государства, а также для оптимизации финансово-хозяйственной деятельности предприятия уровня налогового бремени является одной из наиболее сложных и противоречивых проблем в современной практике налогообложения.

Законопослушная часть налогоплательщиков отдает государству больше половины созданной ими добавленной стоимости при тяжелом финансовом состоянии и доходах ниже прожиточного минимума значительной массы предприятий и населения. Таким образом, происходит столкновение интересов в демократическом обществе, в результате которого должно сложиться равновесное налоговое бремя — равновесный (оптимальный) уровень совокупной ставки налогов (налогового бремени), учитывающей одновременно объективные рыночные и налоговые законы, а также интересы как государства, так и налогоплательщиков. Только такая налоговая нагрузка тактически и стратегически способна создать условия для стабильного экономического роста страны, доходов бюджета и налогоплательщиков.

Обобщая всё вышесказанное, можно заключить, что налоговое бремя с общетеоретических позиций выражает денежные отношения, складывающиеся в процессе формирования совокупной цены государственных услуг в виде доли налоговых изъятий государством части добавленной стоимости. На макроэкономическом уровне налоговое бремя — это обобщающее понятие, характеризующее в относительной форме ту часть произведенного обществом продукта, которая перераспределяется в доход государства посредством налоговых механизмов с учетом уровня общественно необходимых потребностей и конкретных задач налоговой политики государства. На микроуровне налоговое бремя отражает степень налогового давления на доходы различных категорий налогоплательщиков.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Барулин С. В.** Налоги и налогообложение : учебник / С. В. Барулин, О. С. Кириллова, Т. В. Муравлева. — М. : Экономистъ, 2006. — 398 с.

2. **Вылкова Е. С.** Налоговое планирование / Е. С. Вылкова, М. В. Романовский. — СПб. : Питер, 2006. — 634 с.

3. **Грисимова Е. Н.** Налогообложение: учеб. пособие / Е. Н. Грисимова. — СПб. : Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2003. — 264 с.

4. **Миляков Н. В.** Налоги и налогообложение. Курс лекций / Н. В. Миляков. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2004. — 304 с.

5. Налоги : учеб. пособие / под ред. Д. Г. Черника. — 8-е изд., перераб. и доп. — М. : Финансы и статистика, 2004. — 656 с.

6. **Пансков В. Г.** Налоги и налогообложение в Российской Федерации : учеб. для вузов / В. Г. Пансков. — 7-е изд. доп. и перераб. — М. : Международ. центр финансово-эконом. развития, 2006. — 448 с.

7. **Райзберг Б. А.** Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — 2-е изд., испр. — М. : ИНФРА-М, 1999. — 479 с.

8. **Сабанти Б. М.** История финансов России. — СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 1998. — 438 с.

9. **Смит А.** Исследование о природе и причинах богатства народов. — М. : Изд-во соц.-полит. лит-ры, 1962. — 684 с.

10. **Шмелев К. Ф.** Финансы во время Гражданской войны / К. Ф. Шмелев // Основы финансовой системы Союза ССР : об. ст. / под ред. Г. Я. Сокольникова. — М., 1930. — С. 49—102.

Поступила 06.05.09.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА ОПТИМАЛЬНОГО РЕЖИМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Н. А. Филиппова, Е. В. Ламзин

В работе исследуются теоретические и практические проблемы оптимизации налогообложения, налогового планирования, снижения налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов. Рассмотрено влияние уровня налоговой нагрузки при применении основных систем налогообложения, доли налога на добавленную стоимость в продукции хозяйствующего субъекта, а также затрат на ведение бухгалтерского и налогового учета на выбор режима налогообложения субъектов малого предпринимательства.

Институциональные преобразования в экономике России в современных условиях способствовали интенсивному развитию сектора малого предпринимательства, поскольку последний обладает необходимой способностью быстро реагировать на изменение потребностей экономики, а также гибкостью, позволяющей обеспечить создание новых рабочих мест. В связи с этим количество малых предприятий, по данным Федеральной службы государственной статистики РФ, к настоящему времени превысило 1 100 тыс. ед., а число индивидуальных предпринимателей — 4 млн чел. В течение 2008 г. наблюдались тенденции к увеличению объемов их оборота в 4—5 раз и инвестиций в основной капитал. В целом итоги деятельности субъектов малого предпринимательства в течение последних нескольких лет можно рассматривать как положительные. По этой причине поддержка данного сектора должна стать одной из важнейших задач, стоящих перед органами власти. В 2006—2008 гг. была активизирована государственная политика по созданию благоприятных условий для развития предпринимательских инициатив как на федеральном, так и региональном уровне.

Важную роль играют налоги и налоговая система, так как от успешного функционирования, особенно последней, во многом зависит результативность принимаемых экономических решений. Налогообложение является одним из методов управления и обеспечения взаимосвязи общегосударственных интересов с коммерческими интересами предпринимателей и предприятий независимо от форм собственности и организационно-правовых форм. С помощью налогов определяются взаимоотношения предпринимателей и предприятий с государственными и местными бюджетами, банками, а также с вышестоящими организациями. При помощи налогов регулируется внешнеэкономическая деятельность, включая привлечение иностранных инвестиций, формируются хозрасчетный доход и прибыль предприятия.

В условиях функционировании современной экономики, где налоговые платежи составляют значительную часть финансов предприятий, актуальным становится не только знание размера предстоящих налоговых обязательств, но и оптимизация обязательных платежей в бюджеты всех уровней и во внебюджетные фонды. Именно этими обстоятельствами объясняется появление таких проблем, как оптимизация налогообложения, налоговое планирование, снижение налоговой нагрузки и т. д. Интерес к указанной области знаний объясняется еще и тем, что в современных условиях хозяйствующие субъекты в целях улучшения финансового положения и минимизации фискальных (налоговых) рисков уделяют больше внимания законным методам достижения данных целей, в том числе и прибегая к привлечению консультантов-экспертов в данной области. От четкого выбора стратегии налогового планирования в общем и режима налогообложения как его основной составляющей зависят не только финансовое положение и деловая репутация фирмы в настоящем, но и успешное развитие бизнеса в будущем.

Пока проблемы оптимизации налогообложения и налогового планирования остаются не до конца решенными как в теории, так и на практике. Действующее законодательство, нормативные документы Министерства финансов РФ и налоговых органов не содержат

© Н. А. Филиппова, Е. В. Ламзин, 2009

четких определений налогового планирования и налоговой оптимизации, их часто приравнивают лишь к действиям, требующим особого внимания при проверке деятельности хозяйствующих субъектов.

Существует множество трактовок понятия «налоговое планирование». Большинство исследователей приравнивают «налоговое планирование» к «налоговой оптимизации», предполагая, что «...это уменьшение размера налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов» [3, с. 117]. Ряд ученых считают, что налоговое планирование — это «сравнение различных вариантов деловой активности и использование ресурсов в целях определения наиболее низкого уровня возникающих налоговых обязательств» [7, с. 185]. Также существует мнение, что налоговое планирование — это «допустимые законом средства, приемы и способы для максимального сокращения налоговых обязательств. планирование финансово-хозяйственной деятельности организации с целью минимизации налоговых платежей» [2, с. 105]. Под налоговым планированием также понимают выбор хозяйствующим субъектом вариантов различных правовых конструкций (системы налогообложения, вида договора, учетной политики и т. д.) с целью снижения налоговой нагрузки.

Дистанция между существующей и критической налоговой нагрузкой вынуждает налогоплательщиков анализировать действующую систему налогообложения. В этой связи под налоговым планированием следует понимать «выбор построения правовых форм отношений и возможных вариантов их интерпретации в рамках действующего налогового законодательства» [5, с. 66]. Таким образом, недостаточно четкая теоретическая проработка данных вопросов накладывает отпечаток и на их практическую реализацию. Определение оптимального налогового режима экономического субъекта на практике является достаточно сложным и ответственным этапом налогового планирования, от результатов которого зависит структура и динамика последующих финансовых потоков, связанных с осуществлением налоговых выплат. Поэтому возникает острая необходимость в использовании эффективных инструментов анализа и принятия управленческих решений по данному вопросу.

Необходимо учитывать, что определенные виды деятельности и организационно-правовые формы хозяйствующих субъектов диктуют необходимость обязательного использования того или иного режима налогообложения (например, обязательность применения общей системы налогообложения для открытых акционерных обществ или использование системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для организаций, оказывающих услуги общественного питания). Следует принять во внимание, что особенностью налоговой системы России является наличие специальных налоговых режимов, нацеленных на создание более благоприятных экономических и финансовых условий функционирования организаций, относящихся к сфере малого предпринимательства, а также индивидуальных предпринимателей. С 1 января 2003 г. налогоплательщики могут применять четыре основные системы налогообложения:

— общую систему налогообложения (ОСН);

— упрощенную систему налогообложения в виде единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН);

— упрощенную систему налогообложения (УСН);

— единый налог на вмененный доход (ЕНВД).

При выборе оптимального режима налогообложения субъектов малого предпринимательства в первую очередь необходимо сравнить существующий уровень налоговой нагрузки предприятия при общей системе налогообложения и при специальном режиме налогообложения.

В научной литературе предлагаются различные методики определения налогового бремени экономического субъекта. Так, согласно методике М. Н. Крейниной при определении налоговой нагрузки специалисты должны исходить из идеальной ситуации, когда экономический субъект вовсе не платит налогов, и сравнивать эту ситуацию с реальной. В методике А. Кадушина и Н. Михайловой предлагается оценивать налоговую нагрузку как долю отдаваемой в бюджет добавленной стоимости, созданной конкретным экономическим субъектом. Методика Е. А. Кировой рекомендует различать два показателя, характеризующие налоговую нагрузку экономического субъекта: абсолютный и относительный. В методике М. И. Литвина показатель налоговой нагрузки связывается с числом налогов и других обязательных платежей, а также со структурой налогов экономического субъекта и механизмом взимания налогов. Методика Т. К. Островенко характеризует налоговую нагрузку в виде частных и обобщающих показателей.

Критическое осмысление имеющихся подходов к определению содержания и обоснованию методики расчета налоговой нагрузки, а также рассмотрение основных факторов, влияющих на уровень налогового гнета, позволяют сделать вывод о том, что различие указанных методик проявляется в основном в использовании того или иного количества налогов, включаемых в расчет налоговой нагрузки, а также в определении интегрального показателя, с которым соотносится данная сумма налогов. Основная идея каждой из них в том, чтобы сделать показатель налоговой нагрузки экономического субъекта универсальным, позволяющим сравнивать уровни налогообложения в различных отраслях народного хозяйства.

Однако наиболее общей и распространенной методикой в практике налогового планирования выступает методика определения налоговой нагрузки, разработанная Министерством финансов России. Ее отличительные черты — простота применения (налоговая нагрузка рассчитывается как отношение всех начисленных налоговых платежей к выручке от продажи товаров (работ, услуг) за отчетный период, включая доходы от прочих поступлений) и вместе с тем достаточность для сравнения уровня налоговой нагрузки предприятия при общей системе налогообложения и при специальном режиме налогообложения.

Уровень налоговой нагрузки по методике Министерства финансов РФ рассчитывается следующим образом:

$$НН = Н / (В + ВД)*100\ \%,$$

где **НН** — налоговая нагрузка на предприятие при применении общего режима налогообложения;

Н — общая сумма всех начисленных налогов;

В — доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав;

ВД — внереализационные доходы.

При этом важно учитывать основные факторы, влияющие на размер налоговой нагрузки:

— элементы договорной и учетной политики для целей налогообложения;

— льготы и освобождения;

— основные направления развития бюджетной, налоговой и инвестиционной политики государства, влияющие непосредственно на элементы налогов;

— получение бюджетных ссуд, инвестиционного налогового кредита, налогового кредита, рассрочек и отсрочек по налогам и сборам;

— размещение бизнеса в органах управления хозяйствующих субъектов в оффшорах, в том числе в свободных экономических зонах, действующих на территории Российской Федерации.

Таким образом, от того, насколько точно определена налоговая нагрузка и по какой методике, зависит результативность перспективного налогового планирования экономического субъекта. При снижении налоговой нагрузки путем поиска наиболее рациональных способов снижения налоговых обязательств экономического субъекта у него появляются дополнительные возможности для максимального увеличения доходности его финансово-хозяйственной деятельности. При выборе оптимального режима налогообложения только сравнения ожидаемых величин налоговых отчислений в рамках общего режима и упрощенной системы налогообложения недостаточно.

Большое значение в выборе оптимального режима налогообложения имеет учет влияния НДС на взаимоотношения контрагентов. Доля добавленной стоимости в цене — важный критерий для решения вопроса, оставаться ли на общем режиме и продолжать уплачивать НДС или переходить на упрощенную систему налогообложения. Данный критерий имеет принципиальное значение, когда большую часть покупателей составляют организации, которые являются промежуточными потребителями — плательщиками НДС. Чем выше доля добавленной стоимости в цене, тем меньше финансовые потери в форме не принятого к возмещению НДС у фирмы, которая покупает товар у неплательщика НДС. Таким образом, малым предприятиям с большой долей сырья применять упрощенную систему налогообложения невыгодно, что является основной причиной небольшого удельного веса промышленных предприятий в малом бизнесе.

Необходимо обратить внимание и на такой фактор, как упрощенное ведение бухгалтерского и налогового учета при специальных налоговых режимах. В современных условиях при четком финансовом планировании субъектов малого предпринимательства затратам на ведение учета и привлечению сторонних консультантов в области бухгалтерского учета и налогообложения отводится значительное место в бюджете хозяйствующих субъектов, особенно во вновь созданных организациях. Ведение в организации упрощенного режима налогообложения предполагает меньшие затраты на бухгалтерское сопровождение субъекта малого предпринимательства наряду с возможным снижением

налоговой нагрузки. Отметим, что учет данных факторов важен и при создании нового хозяйствующего субъекта, и в процессе выявления возможных путей оптимизации налогообложения, например, при переходе от одной системы налогообложения к другой.

Таким образом, реализация предложенных нами рекомендаций по выбору оптимального режима налогообложения субъектов малого предпринимательства позволит увеличить реальные возможности экономического субъекта для дальнейшего развития и повышения эффективности его деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Абрамов М. Д.** Снижение налогов на производство как способ повышения эффективности экономики / М. Д. Абрамов // Налоговые споры : теория и практика. — 2008. — № 3. — С. 45—53.

2. **Гусева Т. А.** Налоговое планирование в предпринимательской деятельности : правовое регулирование : моногр. / Т. А. Гусева ; под ред. д-ра юрид. наук, проф. Н. И. Химичевой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Волтерс Клувер, 2007. — 472 с.

3. **Евстигнеев Е. Н.** Основы налогового планирования / Е. Н. Евстигнеев. — СПб. : Питер, 2004. — 264 с.

4. **Кучеров И. И.** Налоговое право России : курс лекций / И. И. Кучеров. — М. : ЮрИнфоР, 2001. — 360 с.

5. **Митюкова Э. С.** Налоговое планирование. Анализ реальных схем / Э. С. Митюкова. — М. : Экзмо, 2008. — 192 с.

6. **Трошин А. В.** Сравнительный анализ методик определения налоговой нагрузки на предприятии / А. В. Трошин // Финансы. — 2000. — № 5. — С. 44—48.

7. **Уткин Э. А. Финансовый менеджмент** : учеб. для вузов / Э. А. Уткин. — М. : Зерцало, 1998. — 272 с.

8. **Федосимов Б. А.** Оценка налоговой нагрузки предприятий / Б. А. Федосимов // Налоги. — 2008. — № 1. — С. 5—8.

Поступила 15.05.09.

МЕТОДЫ БОРЬБЫ С НЕУПЛАТОЙ НАЛОГОВ

М. С. Лебина

В работе предложены методы борьбы с неуплатой налогов. Ведущее место отводится средствам морального порядка, главное среди которых — развитие налоговой культуры.

В последние годы в нашей стране все настойчивее звучат требования по улучшению ситуации со сбором налогов. Как известно, за счет налогов, взимаемых с налогоплательщиков, формируются основные для государства и муниципальных образований ресурсы, от которых полностью зависит система жизнеобеспечения всего общества. Это обусловливает необходимость активной борьбы по защите бюджетной системы от преступных посягательств.

По итогам 2008 г. правоохранительные органы отмечают увеличение числа налоговых преступлений в связи с экономическим кризисом и прогнозируют сохранение такой тенденции в 2009 г. Только по ст. 198 и 199 УК РФ количество возбужденных уголовных дел по отношению к прошлому году в 2006 г. выросло на 84 %, в 2007 г. — на 37, в 2008 г. — на 19 %. Всего за 6 месяцев 2008 г. (январь — июнь) по ст. 198 УК РФ привлечено к ответственности 3 156 чел., а по ст. 199 —

© М. С. Лебина, 2009

4 449 чел., что существенно превышает аналогичные показатели за предшествующие годы.

Преступные нарушения налогового законодательства высоколатентны. По прогнозам аналитиков Главного управления по налоговым преступлениям МВД России, основная часть преступлений пока не выявлена, а количество возбужденных по фактам нарушения налогового законодательства уголовных дел может достичь 15—20 тыс. в год. По данным налоговых органов, лишь 17 % всех экономических субъектов, функционирующих в России, полностью и в срок рассчитываются по налоговым обязательствам, 50 % производят платежи нерегулярно, а 33 % не платят налоги [6].

Масштабы налоговой преступности в России сегодня представляют реальную угрозу экономической безопасности государства. Это обусловливается не только количеством совершенных преступлений, но и проникновением в сферу налогообложения организованной преступности и коррупции, увеличивающимся влиянием криминальных элементов на деятельность коммерческих банков, внешнюю экономику, кредитно-финансовые учреждения и другие структуры, занимающие ключевые позиции в экономике страны, а также глобальным охватом и изощренным характером совершаемых преступлений.

Наиболее крупные сокрытия доходов зарегистрированы на операциях с автомобилями (28,0 % начислений), нефтью и нефтепродуктами (26,0 %), цветными металлами (8,0 %), товарами народного потребления (7,0 %), древесиной, денежными средствами и ценными бумагами (по 6,0 %), спиртом и ликероводочными изделиями (3,0 %), электроэнергией (1,5 %), сельскохозяйственной продукцией (1,0 %). Недобросовестными налогоплательщиками разрабатываются и применяются разнообразные финансовые схемы:

— уклонение от уплаты налогов путем неоприходования товара (неотражение операций в бухгалтерском учете);

— уклонение от уплаты налогов путем применения неправомерного использования льгот;

— уклонение от уплаты налогов с использованием офшорной компании;

— уклонение от уплаты налогов с использованием лжеэкспорта;

— уклонение от уплаты налогов с использованием операции «обналичивания»;

— уклонение от уплаты налогов с использованием векселя;

— уклонение от уплаты налогов с использованием операции «обезналичивания» [4].

Таким образом, скрытые от налогообложения денежные средства не могут использоваться в качестве легальных финансовых источников инвестиций в реальный сектор экономики и направляются либо в сферу теневой экономики, либо вывозятся за рубеж. Несовершенство налоговой системы наносит значительный материальный ущерб экономике государства, и необходимым условием сокращения налоговой преступности является проведение налогового реформирования в тесной координации с социально-экономическими преобразованиями.

Большинство принимаемых мер по борьбе с неуплатой налогов характеризуются тем, что они направлены не на причины, порождающие неуплату налогов, а на устранение последствий налоговой преступности и на привлечение виновных лиц к ответственности. Кроме того, в налоговом законодательстве содержатся положения, которые налогоплательщик, часто не имея на то законных оснований, может использовать с целью уплаты налога в меньшем размере или его неуплаты. Поэтому особое внимание следует уделить методам, направленным на устранение причин неуплаты налогов [1]. К таким методам можно отнести средства политического характера, суть которых заключается в использовании налогов только в финансовых, а не политических целях; средства экономического характера, обеспечивающие облегчение налогового бремени в условиях неблагоприятной экономической конъюнктуры; ведущее место отводится средствам морального порядка, особенно развитию налоговой культуры.

Любые позитивные преобразования в экономике, даже подкрепленные нормативно-правовыми актами об ответственности за нарушение налогового законодательства, не дадут результата без участия государства. В качестве составляющих политики по изменению общественного сознания можно назвать:

а) полное неприятие уклонения от уплаты налогов как часть национальной идеи («платить налоги выгоднее, чем уклоняться от них»);

б) политику приоритета общественных интересов над личными;

в) информационную «прозрачность» расходной и доходной части бюджетов всех уровней.

Параллельно необходимо внести изменения в социально-экономическую политику:

а) сократить наличный денежный оборот;

б) упорядочить деятельность офшоров;

в) дифференцированно подойти к приме-

нению отсрочки (рассрочки) уплаты налогов (сборов) [3, с. 73—75].

Жизненно важна проводимая в последние годы налоговая реформа, позволяющая экономике развиваться без ущерба как для бюджета, так и для предпринимателей, поэтому основными направлениями дальнейшего совершенствования налоговой системы должны стать:

— отказ от налогов, которыми дополнительно облагается прирост доходов, прибыли, зарплаты, объема производства, инвестиций, занятости, сохранения налоговых льгот участникам экономической деятельности, которые связаны с решением задач структурной перестройки экономики и стимулированием инновационного развития;

— ведение борьбы с использованием различных схем ухода от налогов и, по примеру ряда зарубежных стран, включение в первую часть Налогового кодекса РФ всех возможных схем, направленных на уклонение от уплаты налогов, в первую очередь схем трансфертного ценообразования;

— совершенствование информационного обмена между налоговыми, таможенными и правоохранительными органами, создание единого программного обеспечения их работы с целью предотвращения налоговых преступлений.

Однако и государственная, и социально-экономическая политика недопустимы без юридической основы. Можно выделить основные направления правовой политики государства в области борьбы с налоговой преступностью:

а) всеобщее равенство перед законом и судом;

б) стабилизация налогового законодательства, включая нормы об ответственности;

в) расширение международного сотрудничества;

г) ужесточение уголовной ответственности [7].

На наш взгляд, в условиях глобализации наибольшее внимание следует уделить расширению международного сотрудничества по предупреждению нарушений налогового законодательства. Оно строится на основе обмена точными и проверенными данными в соответствии с внутренним законодательством государств-участников путем создания и обеспечения функционирования каналов связи между их компетентными учреждениями и службами с целью содействия защищенному и оперативному обмену информацией; проведения расследований, касающихся личности, местонахождения и рода занятий лиц, в отношении которых существуют обоснованные подозрения в том, что они причастны к совершению налоговых преступлений; фактов перемещения финансовых средств, имеющих отношение к совершению таких преступлений [5, с. 94—97].

Кроме того, в целях эффективной борьбы с уклонением от уплаты налогов представляется необходимым проведение совокупности организационных мероприятий:

— обеспечения оперативного взаимодействия по каналам Интерпола с правоохранительными, налоговыми органами зарубежных стран;

— предоставления сотрудникам органов внутренних дел возможности выезда в зарубежные страны по делам данной категории;

— создания системы гибкой и эффективной связи между правоохранительными органами заинтересованных государств в целях получения сведений по операциям граждан с денежными средствами или иным имуществом за рубежом;

— издания научной и методической литературы о порядке и правилах осуществления операций с денежными средствами или иным имуществом, об анализе зарубежного опыта в данной сфере;

— установления порядка взаимодействия с таможенными органами, кредитными организациями, иными организациями с целью получения информации;

— создания Единого государственного банка данных об экономической деятельности и имуществе юридических и физических лиц.

С учетом вышеуказанных мер в Закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем» предлагается включить ряд новых положений:

— о приоритете международных договоров над нормами налогового законодательства в сфере легализации доходов, полученных преступным путем;

— о сотрудничестве органов государственной власти РФ с компетентными органами иностранных государств на стадиях сбора информации, предварительного расследования, судебного разбирательства и исполнения судебных решений [9].

Деятельность по предотвращению налоговых правонарушений, осуществляемая путем координации мероприятий организационно-правового характера внутри страны и за ее пределами, даст возможность российскому государству стимулировать реальную производственную деятельность, избежать губительной налоговой практики и преодолеть негативные последствия перемещения финан-

совых ресурсов. Таким образом, выполнение предлагаемых рекомендаций позволит сократить рост налоговых преступлений и решить проблему уклонения от уплаты налогов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Бутылин Д. В.** Профилактика (предупреждение) налоговых правонарушений / Д. В. Бутылин // Закон и право. — 2007. — № 5. — С. 102—103.

2. **Верстова М. Е.** Основные приоритеты, принципы и направления совершенствования взаимодействия налоговых и правоохранительных органов по обеспечению исполнения налогоплательщиками своих обязанностей / М. Е. Верстова // Финансовое право. — 2008. — № 5. — С. 9—12.

3. **Дьяконов В. В.** Особенности предупреждения налоговых преступлений в современной России / В. В. Дьяконов // Изв. высш. учеб. заведений. Северо-Кавказ. регион. Обществ. наук. — 2007. — № 2. — С. 73—77.

4. **Есаян А. К.** О понятии и признаках схем совершения финансовых преступлений / А. К. Есаян // Юрид. мир. — 2008. — № 2. — С. 67—69.

5. **Зимин О. В.** Сравнительно-правовой анализ международных и национальных правовых норм Российской Федерации в области борьбы с легализацией (отмыванием) доходов, приобретенных в результате совершения преступления / О. В. Зимин // Право и экономика. — 2007. — № 4. — С. 94—98.

6. **Истомин П. А.** Некоторые проблемы полноты собираемости налогов в современной России / П. А. Истомин // Соврем. право. — 2008. — № 7. — С. 14—15.

7. **Кучеров И. И.** К вопросу об исследовании проблем борьбы с налоговыми преступлениями / И. И. Кучеров // Рос. следователь. — 2006. — № 6. — С. 29—31.

8. **Мижинский М. Ю.** Борьба с уклонением от уплаты налогов : правовой опыт Великобритании / М. Ю. Мижинский // Финансовое право. — 2006. — № 5. — С. 13—17.

9. **Милякина Е. В.** Организационные проблемы взаимодействия подразделений ОВД с компетентными органами иностранных государств по вопросам борьбы с налоговыми и иными экономическими преступлениями / Е. В. Милякина // Рос. следователь. — 2006. — № 2. — С. 50—54.

10. **Полонова Н. А.** Опыт борьбы с уклонением от уплаты налогов / Н. А. Полонова // Финансы. — 2007. — № 1. — С. 74—77.

Поступила 15.05.09.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ УСТОЙЧИВОСТИ

В. В. Митрохин

Исследуется содержание процесса реструктуризации национальной банковской системы в контексте обеспечения ее устойчивого развития.

Обеспечение устойчивости банковской системы предполагает проведение мероприятий, позволяющих не только предотвратить обострение возникающих критических проблем в банковском секторе, но и повысить его эффективность, в том числе в условиях нормального функционирования. Иными словами, речь идет о необходимости проведения реструктуризации банковской системы, которую многие исследователи, на наш взгляд, ошибочно воспринимают исключительно как реакцию на нестабильное состояние банковской сферы, причем последняя, как правило, воспринимается в контексте модернизации

© В. В. Митрохин, 2009

коммерческих банков. Отсюда и достаточно узкое восприятие процесса реструктуризации банковской системы как комплекса или взаимосвязанной совокупности мер по выводу из кризисного состояния коммерческих банков. Подобный подход, связанный с недооценкой содержания данной дефиниции, определяет в итоге не только ограниченный, но и требующий скоротечного принятия решений характер действий в отношении банковской сферы, в том числе и на государственном уровне. Типичным примером является реструктуризация отечественной банковской системы в 1998—2001 гг. Несмотря на наличие глубинных проблем в банковском секторе, программа вывода банковской системы базировалась на принятии первоочередных неотложных мер, направленных главным образом на ликвидацию кризиса неплатежей, поспешного изъятия вкладчиками средств с банковских счетов, предотвращение ареста корреспондентских счетов российских банков за рубежом и т. д. Позитивными целями ее реализации значились восстановление межбанковского кредитного рынка, валютного рынка, рынка ценных бумаг и иных сегментов финансовой системы. По сути, речь шла о восстановлении финансово-экономической системы в прежнем, докризисном статусе.

На наш взгляд, реструктуризация как процесс – понятие более широкое и включает в себя не только обеспечение нормального, стабильного функционирования реструктурируемого объекта (иначе говоря, вывод из кризиса), но и создание условий для его дальнейшего совершенствования, изменение принципов деятельности, внедрение новых, инновационных элементов в его деятельность. Обеспечение нормального, устойчивого функционирования банковского сектора требует адаптации к постоянно меняющейся внешней среде. Это позволяет рассматривать реструктуризацию как долговременный курс развития банковской системы, который, как отмечалось выше, может включать в себя так называемые «революционные» (антикризисные, стабилизационные) этапы, связанные с выводом банковской сферы из кризисного состояния. На X Международном банковском конгрессе В. Геращенко отмечал: «Работа в режиме спасательных команд должна смениться созидательной деятельностью по развитию банковского бизнеса» [2].

Итак, проведение реструктуризации банковской системы направлено на обеспечение ее устойчивости, что достигается реализацией совокупности мероприятий по решению двух основных задач:

— восстановления (при необходимости) способности банковской системы полноценно реализовывать присущие ей функции. Подобное восстановление связано, как правило, с выводом банковской системы из кризисного состояния, носит обязательный характер и осуществляется под руководством денежных властей;

— обновления элементов банковской системы с целью ее дальнейшего совершенствования, повышения инновационного потенциала, достижения нового уровня качественного развития. Решение данной задачи может быть инициировано банковским сообществом в рамках действия механизма саморазвития и, соответственно, будет базироваться на добровольных началах.

Следует подчеркнуть, что активные действия по восстановлению платежеспособности и ликвидности проблемных банков, бесперебойного функционирования системы расчетов, решение иных актуальных проблем позволяют добиться желаемого состояния банковской отрасли, однако устойчивость этого состояния может быть достигнута только путем постоянной дополнительной настройки. Это доказывает отсутствие временных рамок реструктуризации и ее эволюционный характер. Ограниченными во времени могут быть только этапы реструктуризации [3, с. 54].

В соответствии с обозначенными выше задачами целесообразно выделить два основных этапа процесса реструктуризации банковской системы:

— стабилизационный;

— инновационный.

Таким образом, следует еще раз отметить, что целесообразность проведения реструктуризации банковской деятельности не обусловливается исключительно наличием или возможными последствиями финансового кризиса. Последний лишь ускоряет процесс и усложняет условия реструктуризации. Гораздо более важное значение имеет необходимость постоянной «шлифовки» организационно-функционального содержания банковского сектора, даже стабильного на данный момент, с целью дальнейшего повышения его устойчивости к внутренним и внешним воздействиям, усиления конкурентоспособности. Подобная «шлифовка» может включать в себя следующие составляющие:

— оптимизацию соотношения между регулированием и дерегулированием различных сегментов банковского сектора;

— развитие институциональной структуры банковской системы;

— преобразование функциональной структуры кредитных организаций;

— совершенствование системы управления деятельностью кредитных организаций.

В соответствии с методологией системного анализа реструктуризация банковской системы представляет собой процесс изменения ее структуры, под которой понимается взаимообусловленная совокупность элементов в составе исследуемой системы, определяющая ее качественную специфику. Соответственно реструктуризация также должна отвечать принципам системности с целью достижения наибольшего эффекта, отражать изменение банковской системы не только в виде развития ее локальных зон, но и путем модернизации самой структуры, системы взаимоотношений между ее отдельными элементами, адекватного изменения реализуемых ею функций. Процесс реструктуризации должен охватывать как верхний (систему Центрального банка), так и нижний уровень (систему кредитных организаций) банковского сектора. Представляется целесообразным выделение и отражающих ее содержание аспектов — функционального, элементного и организационного.

Функциональный аспект реструктуризации банковской системы предусматривает необходимость «настройки» последней на осуществление присущих ей функций. Очевидно, что приостановка выполнения банковской системой присущих ей функций ведет к разрушительным последствиям для всей экономики. Так, практически все кризисы, которым была подвержена отечественная банковская система на протяжении 1990-х гг., моментально приводили к нарушению функции банковской системы как организатора платежного оборота. Для ее восстановления Банк России использовал комплекс мер, направленных на повышение ликвидности банковского сектора: снижение норм обязательного резервирования, использование средств обязательных резервов для осуществления расчетов, выкуп у банков проблемных активов, предоставление коммерческим банкам стабилизационных кредитов и т. д.

Необходимость функциональной «настройки» может быть обусловлена неэффективной деятельностью отдельных элементов банковской системы. К сожалению, приходится констатировать, что на современном этапе ни один из элементов отечественного банковского сектора не выполняет возложенные на него функции. По свидетельству опыта постреформенного функционирования, верхний уровень банковской системы, Центральный банк РФ, периодически не справлялся с выполнением основной миссии — защитой и обеспечением стабильности рубля. Политика Центрального банка в данной области строилась ситуативно, в значительной степени исходя из необходимости решения текущих задач, как правило, определявшихся при возникновении в экономике кризисных ситуаций.

Деятельность нижнего уровня — кредитных организаций, несмотря на финансовую стабилизацию, протекает в условиях недостатка ресурсов, прежде всего долгосрочного характера; повышенных рисков, в частности кредитного риска, риска ликвидности, рыночного риска и т. д. Отечественная экономика прошла через глубокий кризис, результатом которого остается низкий уровень доверия кредитных организаций к реальному сектору экономики. В этой связи закономерным с позиции принципов банковской деятельности становится функционирование кредитных институтов, направленное на поиск дополнительных источников и каналов получения дохода, часто полулегальной природы. С другой стороны, необходимо констатировать и наличие у банков множества несвойственных им функций: функции валютного контроля, налогового контроля, контроля за кассовой дисциплиной и др. Выполнение кредитными организациями всех этих и прочих, не свойственных банковскому бизнесу, функций приводит к значительным издержкам, сопоставимым с налоговым бременем.

Итогом данных противоречий стало отсутствие ориентации современной банковской системы на качественное обслуживание экономики. Соответственно, в рамках реструктуризации банковской системы должен быть проведен комплекс мер, направленный на полноценное восстановление ее основного функционального предназначения — трансформацию частных накоплений в инвестиционные ресурсы для реального сектора экономики.

Элементный аспект реструктуризации банковского сектора предусматривает развитие последнего как целостной системы путем установления прежде всего его элементного (компонентного) состава. Согласно традиционной точке зрения на элементный состав банковской системы последняя включает в себя Центральный банк и сеть кредитных организаций. Двухуровневая структура отечественной банковской системы определена действующим законодательством в качестве одного из фундаментальных принципов ее организации. Фигуральное следование данному аспекту позволило ряду экономистов еще на ранней стадии преобразований отечественной экономики подтвердить создание полноценной банковской системы рыночно-

го типа. Согласно обзору банковского сектора, подготовленного Аналитической лабораторией «Веди» в 1999 г., «интенсивное развитие банковской системы России, происходившее в последнее десятилетие, определялось процессом трансформации плановой экономики в рыночную. За сравнительно короткое время была создана двухуровневая банковская система...» [1]. Действительно, наличие двух основных элементов — Центрального банка и сети кредитных организаций давало, на первый взгляд, основания для подобных выводов. Однако при этом за рамками внимания исследователей оставались проблемы, связанные с содержанием, качеством, полнотой функционирования данных элементов. Не уделялось должного внимания и вспомогательному элементу банковской системы — инфраструктуре, роль которой в обеспечении устойчивости банковской системы в современных условиях существенно возросла.

Организационный аспект реструктуризации банковской системы проявляется в определении требований к ее структуре, предполагая определение целевых установок для каждой структурной части и реализацию задач, обусловленных функциональным назначением. Банковская сфера представляет собой сложную организационно-экономическую систему. Тем не менее следует признать, что в период реформ государственная политика в банковской сфере была в основном ситуативной. Основываясь на теоретических посылах саморазвития рынка, государство не ставило перед банковской сферой системных задач, сконцентрировав основное внимание на создании законодательных основ формирования двухуровневой системы. За время реформ не был сформирован механизм, который позволил бы банковской системе России эффективно адаптироваться к изменениям экономической конъюнктуры и ситуации в стране. Речь идет о выработке системы мер и инструментов, в том числе и организационного плана, способных нейтрализовать сохранившиеся негативные тенденции в банковском секторе российской экономики. Их реализация потребует уточнения, перераспределения ряда полномочий банковских структур как верхнего, так и нижнего уровня. В отношении системы Банка России следует отметить необходимость усиления автономии его территориальных подразделений. Единая система Банка России должна строиться в соответствии с принципами единства федеральной денежно-кредитной политики и ее локализации. В настоящее время принцип экономического районирования реализуется по отношению к подразделениям Банка России исключительно в диспозитивной форме [5, с. 98].

Одной из причин обозначенной выше проблемы является конфликт интересов Центрального банка, возникающий в условиях избыточности выполняемых им функций, в частности регулирующей и надзорной. На наш взгляд, в современных условиях назрела необходимость разделения данных функций путем создания единого органа финансового надзора (мегарегулятора) на базе надзорных подразделений Банка России, Министерства финансов, Федеральной службы финансового мониторинга, Федеральной службы по финансовым рынкам, других ведомств.

Нуждается в дальнейшем развитии организация и системы надзора. Банком России, реализующим данную функцию на современном этапе, проделана серьезная работа по повышению ее эффективности. В частности, это переход от отслеживания конкретных операций к профессиональной оценке или так называемому «мотивированному суждению» в отношении надежности и эффективности различных систем в коммерческих банках. С целью совершенствования банковского надзора с 1 января 2008 г. в кредитных организациях введена система кураторства. Приведены в соответствие с международной практикой правила субординированных заимствований, существенно либерализован порядок открытия дополнительных офисов банками в регионах, где они не имеют зарегистрированных филиалов. Тем не менее специалистами отмечается сохраняющаяся формальность системы банковского надзора. Не отлажена система оценки реального финансового положения кредитной организации, отсутствуют надежные механизмы контроля за рисками банковской деятельности. Остаются нерешенными проблемы, связанные с приведением в соответствие с международной практикой процедур проведения банковских IPO и подходов к расчету достаточности капитала, переход кредитных организаций на МСФО, упрощение финансовой отчетности и целый ряд других.

Посткризисный период функционирования национальной банковской системы характеризуется этапом ее структурного и инновационного обновления, необходимость которого обусловлена стоящими перед государством задачами обеспечения устойчивого роста экономической системы. Решение данных задач в контексте формирования эффективного банковского сектора невозможно без реализации ряда мер и в отношении его базового уровня — кредитных организаций. Выделим приоритетные задачи.

Во-первых, это повышение уровня капитализации российских банков. Отечественная банковская система существенно отстает по размерам совокупного капитала и активов от зарубежных аналогов, а кредитные институты не обладают достаточными финансовыми ресурсами и запасом ликвидности для реализации большинства инвестиционных проектов. В современных условиях подобное отставание чревато ослаблением отечественного банковского сектора, особенно в контексте вступления России в ВТО; тотальным снижением его конкурентоспособности; невозможностью выполнения миссии, адекватной задачам экономического роста: усилением уязвимости финансового сектора России к внешним угрозам и потрясениям: снижением его устойчивости в целом. Безусловно, решение данной проблемы не может заключаться в реализации отдельных мероприятий, касающихся исключительно банковского сектора. Речь идет о необходимости разработки целого комплекса мер, затрагивающих не только банковский, но и прочие сектора экономики. С другой стороны, назрела необходимость повышения действенности и самого банковского сектора, в частности за счет капитализации прибыли; активного привлечения средств, прежде всего за счет активизации внутренних источников. В целях укрепления ресурсной базы кредитных организаций целесообразно снять ограничения на выпуск облигаций, обусловленные размерами их уставного капитала; осуществить меры налогового стимулирования. Необходимо активизировать процесс, связанный с проведением банковских IPO*. Перспективным направлением в данной области станет решение вопроса о возможности использования банковским сектором средств бюджетной системы. Так, на конец 2007 г. из 3,5 трлн р., находящихся в Банке России, порядка 3 трлн — это средства бюджета, внебюджетных фондов, неправительственных организаций, находящиеся вне банковского оборота. Практически во всех развитых странах пенсионные средства являются одним из важнейших источников долгосрочного кредитования.

Во-вторых, обеспечение высокой степени диверсификации финансового посредничества, что предполагает сочетание и взаимодополнение в отечественном банковском секторе крупных, средних и малых банков. К сожалению, в экономической литературе утвердилась точка зрения, согласно которой модернизация банковского сектора должна строиться исключительно на укрупнении финансовых институтов, сокращении количества банков с целью формирования более устойчивых, жизнеспособных хозяйственных единиц [4; 6]. Безусловно, процесс слияния и поглощения кредитных организаций, протекающий в настоящее время на российском финансовом рынке, по природе объективен и является свидетельством повышения конкурентоспособности российского банковского сектора. Создание крупных, как правило, универсальных банков с обширной разветвленной сетью филиалов характеризуется возможностью получения участниками синергетического эффекта (взаимодополняющего действия активов объединяемых организаций), а также обеспечения диверсификации бизнеса (суммирование лидирующих позиций объединившихся структур). Немаловажным при этом является, пусть даже частичное, решение такой проблемы, как региональная ассиметрия (путем усиления территориальной экспансии), актуальная для финансового рынка России. Тем не менее необходимо отметить важность сохранения в банковской системе России малых банков, играющих ключевую роль в обслуживании мелких товаропроизводителей, малого бизнеса, населения. Малые банки более мобильны и оперативны по сравнению с крупными, что в итоге положительно сказывается на результатах их деятельности. Они часто выступают связующим звеном между клиентами и крупными банками, а поддержание системы малых банков будет способствовать сохранению конкурентной среды на банковском рынке. Наличие оптимальной по структуре банковской системы станет основой эффективного аккумулирования и перераспределения в экономике инвестиционных ресурсов.

Необходимо отметить важность развития специализации банковского бизнеса. Мировая банковская практика свидетельствует о наличии в большинстве банковских систем ярко выраженной тенденции к универсализации их деятельности. Это позволяет банковским институтам наиболее полно соответствовать потребностям финансового капитала, диверсифицировать деятельность и тем самым снизить риск возможного банкротства. Мировой опыт и, что немаловажно, отечественная история наглядно свидетельствуют о прямой взаимосвязи между наличием в банковской среде специализированных банков и

* Результатом первых публичных размещений акций крупнейших российских банков стало увеличение капитальной базы банковского сектора на 440 млрд р. (по данным Банка России).

обеспечением высоких темпов роста экономики. Представляется, что создание в российском банковском секторе подобных кредитных институтов станет действенным способом реализации национальных интересов.

Безусловно, между рассмотренными аспектами реструктуризации банковской системы, характеризующими ее содержание, существует тесная взаимосвязь и взаимозависимость. Реструктуризация банковской системы в целом не может не отразиться на принципах, методах и способах организации банковского бизнеса отдельных кредитных организаций. Так же изменения, вызванные к жизни банками, в конечном счете окажут влияние на состояние всего банковского сектора. Следует отметить, что данный процесс в современных условиях приобретает все большее значение. Речь идет о расширении спектра оказываемых банками операций и услуг, прежде всего инвестиционного направления, развитии институциональных элементов (в частности, создание саморегулируемых банковских объединений, финансово-промышленных групп, бюро кредитных историй), формировании механизмов внутренней среды банковской деятельности. Консолидация деятельности банковских институтов по данным направлениям позволит преодолеть сложившиеся диспропорции в размещении капитала в рамках национальной экономики, повысить качественный уровень банковской системы, обеспечить ее надежность и стабильность функционирования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Банковская система России : кризис и перспективы развития. Обзор Аналитической лаборатории «Ведн». — 1999 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.vedi.ru. — Загл. с экрана.

2. Выступление председателя Банка России В. В. Геращенко на X Международном банковском конгрессе // Деньги и кредит. — 2001. — № 6. — С. 3.

3. **Литун О. Н.** Стратегия банковской реструктуризации : дис. ... д-ра экон. наук : СПб., 2002. — 326 с.

4. **Саркисянц А. Г.** О состоянии банковской системы и возможных направлениях ее реформирования / А. Г. Саркисянц // Банк. дело. — 2000. — № 9. — С. 2—8.

5. **Тосунян Г. А.** Деньги и власть. Теория разделения властей и проблемы банковской системы / Г. А. Тосунян, А. Ю. Вяхулин. — М. : Дело, 2000. — 224 с.

6. **Чумаков П.** Гамлетовский вопрос для малых банков / П. Чумаков // Банки и деловой мир. — 2004. — № 12. — С. 53—55.

Поступила 04.05.09.

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В РОССИИ

А. А. Саулина

В данной статье раскрываются правовые основы налогового консультирования в России. Также рассматриваются основные проблемы правового обеспечения данной деятельности.

Развитие налогового законодательства, постоянное увеличение количества нормативных документов, регулирующих налогообложение юридических и физических лиц, активное вовлечение граждан в налоговые отношения предопределяют потребность в получении такого вида услуг, как налоговое консультирование, а следовательно, появление

© А. А. Саулина, 2009

новой категории профессиональных участников рынка услуг — налоговых консультантов. Деятельность налоговых консультантов связана с оказанием помощи юридическим и физическим лицам по вопросам влияния налогового законодательства на ведение финансово-хозяйственной деятельности клиентов.

В Российской Федерации налоговое консультирование уверенно развивается, что обусловлено развитием предпринимательского рынка, с одной стороны, и налогового законодательства — с другой. Одной из важных проблем налогового консультирования можно выделить его слабую и неопределенную нормативную базу.

Становление налоговой системы сопровождается постоянными изменениями налогового законодательства как части единой системы нормативных правовых актов, опирающихся на Конституцию Российской Федерации.

В работе налоговым консультантам необходимо руководствоваться п. 1 ст. 8 Конституции РФ, согласно которому гарантируются единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности, а также признается и защищается равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности, п. 4 ст. 29 Конституции РФ (каждый имеет право свободно искать, получать, производить и распространять информацию любым законным способом), ст. 57 Конституции РФ (каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы), п. 1 ст. 48 Конституции РФ (каждому гарантируется право на получение квалифицированной юридической помощи), п. 1 ст. 34 Конституции РФ (каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской деятельности) [2].

Налоговые консультанты также опираются на Налоговый кодекс РФ. В соответствии со ст. 21 НК РФ налогоплательщик имеет право представлять свои интересы в налоговых правоотношениях лично либо через представителя. Данное положение закрепляет право налогоплательщика не только самостоятельно действовать, но и иметь представителя, в качестве которого может выступать адвокат, консультант, помощник и т. д., т. е. квалифицированный (образованный либо подготовленный) специалист, помогающий ему, а в необходимых случаях выступающий от его имени в налоговых и правоохранительных органах, арбитражном суде.

Ст. 21 НК РФ гласит, что налогоплательщик имеет право получить от налоговых органов по месту учета бесплатную информацию о действующих налогах и сборах, законодательстве о налогах и сборах и об иных актах, содержащих нормы законодательства о налогах и сборах, а также о правах и обязанностях налогоплательщиков; полномочия налоговых органов и их должностных лиц; получить от налоговых органов и других уполномоченных государственных органов письменные разъяснения по вопросам применения законодательства о налогах и сборах.

Ст. 32 НК РФ устанавливает обязанность налоговых органов проводить разъяснительную работу по применению законодательства о налогах и сборах, а также принятых в соответствии с ним нормативных правовых актов, бесплатно информировать налогоплательщиков о действующих налогах и сборах, представлять формы установленной отчетности и разъяснять порядок их заполнения, давать разъяснения о порядке исчисления и уплаты налогов и сборов [3, с. 46—47].

Существует мнение, что Налоговым кодексом урегулирована деятельность налогового консультанта. Но, ссылаясь на ст. 21 и 32 НК РФ, можно сделать вывод, что разъяснительная работа и информирование налогоплательщиков не включают в себя обязанности консультировать, т. е. советовать, обосновывать применение тех или иных норм налогового законодательства, чем и занимается налоговый консультант [3, с. 47—48, 56—57].

Налоговые консультанты сталкиваются с различными нормативными правовыми актами, и часто решение проблемы клиента требует наличия знаний гражданского законодательства, особенно в области предпринимательской деятельности. В настоящее время взаимоотношения между налоговым консультантом и его клиентом определяются на основании договора о возмездном оказании услуг, при заключении которого следует руководствоваться гл. 39 Гражданского кодекса. Ее правила применяются к договорам оказания услуг связи, аудиторских, медицинских, ветеринарных, консультационных, информационных услуг, услуг по обучению, туристическому обслуживанию и т. д. Необходимо отметить, что аудиторские, консультационные и информационные услуги в Гражданском кодексе названы как различающиеся между собой виды деятельности.

Налоговые консультанты часто обращаются и к понятиям и определениям административного и трудового права. Административное право регулирует общественные отношения, складывающиеся в процессе государственного управления; определяет поря-

док создания, реорганизации и ликвидации органов управления всех уровней, их перечень, цели и задачи, компетенцию, структуру, порядок функционирования; регулирует порядок поступления на государственную службу, определяет правовой статус госслужащих, их права и обязанности, порядок прохождения службы в государственном аппарате. Трудовое право регулирует трудовые отношения, возникающие между работниками и организациями всех форм собственности (работодателями): вопросы заключения и расторжения трудового договора (разд. 3 ТК РФ), права и обязанности работников и работодателей (ст. 21—22 ТК РФ), продолжительность рабочего времени и времени отдыха (разд. 4, 5 ТК РФ), порядок определения и выплаты заработной платы (разд. 6 ТК РФ), вопросы трудовой дисциплины (разд. 8 ТК РФ), процедуру разрешения трудовых споров (разд. 13 ТК РФ).

В ФЗ от 7 августа 2001 г. «Об аудиторской деятельности» также затронут вопрос о налоговом консультировании, но в несколько ином аспекте. В п. 5 и 6 ст. 2 говорится о так называемых сопутствующих услугах, которые могут оказывать аудиторы. К ним отнесено и налоговое консультирование, по мнению ряда ученых, ошибочно [1, с. 39—53]. Налоговый консультант специализируется в области налогового законодательства, а специфика деятельности аудитора опирается на профессиональные знания в области финансовой отчетности.

В связи с принятием Министерством труда и социального развития постановления от 4 августа 2000 г. № 57 «О внесении дополнения в Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих» юридическое закрепление официально получили термин и должность «Консультант по налогам и сборам». В настоящее время специального законодательного акта о налоговом консультировании в России, в отличие от ряда развитых государств, пока нет.

Деятельность налогового консультанта, на наш взгляд, необходимо узаконить. Закон «О налоговом консультировании», который находится на рассмотрении в Государственной Думе, должен содержать определение налогового консультирования как вида предпринимательской деятельности или как частной практики; круг консультирующих и консультируемых лиц; положение, какой государственный орган власти должен осуществлять контроль или патронаж профессионального налогового консультирования; права и обязанности налоговых консультантов и консультируемых лиц; виды ответственности налогового консультанта; возможные санкции; профессиональные стандарты; регулирование цен; руководство по подготовке, повышению квалификации и аттестации налогового консультанта и многое другое.

Таким образом, можно констатировать, что в настоящее время существует определенная законодательная база для регулирования деятельности по налоговому консультированию. Она характеризуется тем, что право заниматься налоговым консультированием в качестве одного из видов услуг законодательством допускается и защищается.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Демишева Т. А. Организация и методика налогового консультирования : учеб.-метод. пособие / Т. А. Демишева. — М. : Учеб. центр МФЦ, 2007. — 215 с.

2. Конституция Российской Федерации. — М. : ЭЛИТ, 2008. — 40 с.

3. Налоговый кодекс Российской Федерации, Часть первая и вторая. Текст с изменениями и дополнениями на 15.09.2008. М : Эксмо, 2008. — 823 с.

Поступила 19.05.09.

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

И. А. Сорокина

В работе рассмотрены теоретические аспекты налогового контроля и перспективные направления его развития. Особое внимание уделено налоговому контролю в Республике Мордовия.

Приоритетность налогового контроля на современном этапе развития экономики России обусловлена тем, что он пронизывает экономику по вертикали и по горизонтали, обеспечивая соблюдение бухгалтерского и налогового учета, отчетности и законодательных основ налогообложения. Налоговый контроль нацелен на выполнение заданных параметров социально-экономического развития государства в сфере формирования доходных источников бюджета РФ, в частности, налоговых поступлений.

Проанализируем различные подходы исследователей к категории «налоговый контроль», которые можно разделить на две основные группы. К первой отнесем авторов, которые считают, что сущность налогового контроля сводится к осуществлению должностными лицами налоговых органов проверок по выполнению организациями и физическими лицами требований налогового законодательства, связанных с уплатой ими налогов и сборов в бюджеты различных уровней и во внебюджетные фонды (А. В. Брызгалин, Е. Н. Гришмова, А. А. Бастриков, Е. Н. Евстигнеев). Сторонники второго подхода утверждают, что осуществление контроля нацелено не только на исполнение налогоплательщиками и другими участниками налоговых правоотношений обязанностей по уплате всей суммы налогов, причитающихся в бюджеты, но и на совершенствование налоговой системы (И. И. Кучеров, Е. В. Поронко).

Действующее налоговое законодательство рассматривает налоговый контроль как деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах [1]. Именно поэтому налоговый контроль необходимо рассматривать в двух аспектах: во-первых, он представляет собой инструмент налогового администрирования и, следовательно, эффективного управления налоговой системой и экономикой, который способен повлиять на создание эффективной системы налогообложения, а во-вторых, налоговый контроль — это элемент финансового контроля и налогового механизма, т. е. особая деятельность по исполнению законодательства по налогам и сборам.

Итак, налоговый контроль — это существенная часть налогового администрирования, охватывающая действия налоговых органов по надзору за соблюдением налогоплательщиками и иными обязанными лицами законодательства о налогах и сборах, а также принятых в соответствии с ним нормативных правовых актов, по осуществлению мер для предотвращения и устранения нарушений, а также по привлечению виновных лиц к ответственности за совершение налоговых правонарушений.

На наш взгляд, в связи с изменением подходов к проведению налоговых мероприятий должны меняться и приоритеты налогового контроля. При этом роль контроля в условиях развития рыночных отношений должна постоянно повышаться, а он должен изменяться содержательно. Высказывая данную точку зрения, мы убеждены, что на этом этапе развития экономики Российской Федерации контроль должен занимать одно из центральных мест в налоговом администрировании и в налоговой системе в целом, необходимо не только контролировать исполнение обязанностей налогоплательщиков перед бюджетом, но и влиять на процесс развития этой системы. Место налогового контроля, как функциональной подсистемы в системе налогового администрирования представлено на рисунке.

Основной формой контроля за полнотой и своевременностью уплаты налогов в инспекции являются налоговые проверки, которые делятся на выездные и камеральные. Получение объяснений налогоплательщиков и налоговых агентов, проверка данных учета и отчетности, осмотр помещений и территорий, используемых для извлечения дохода,

© И. А. Сорокина, 2009

проводятся в процессе непосредственного осуществления налоговых проверок либо являются логическим продолжением последних, инициируются их результатами.

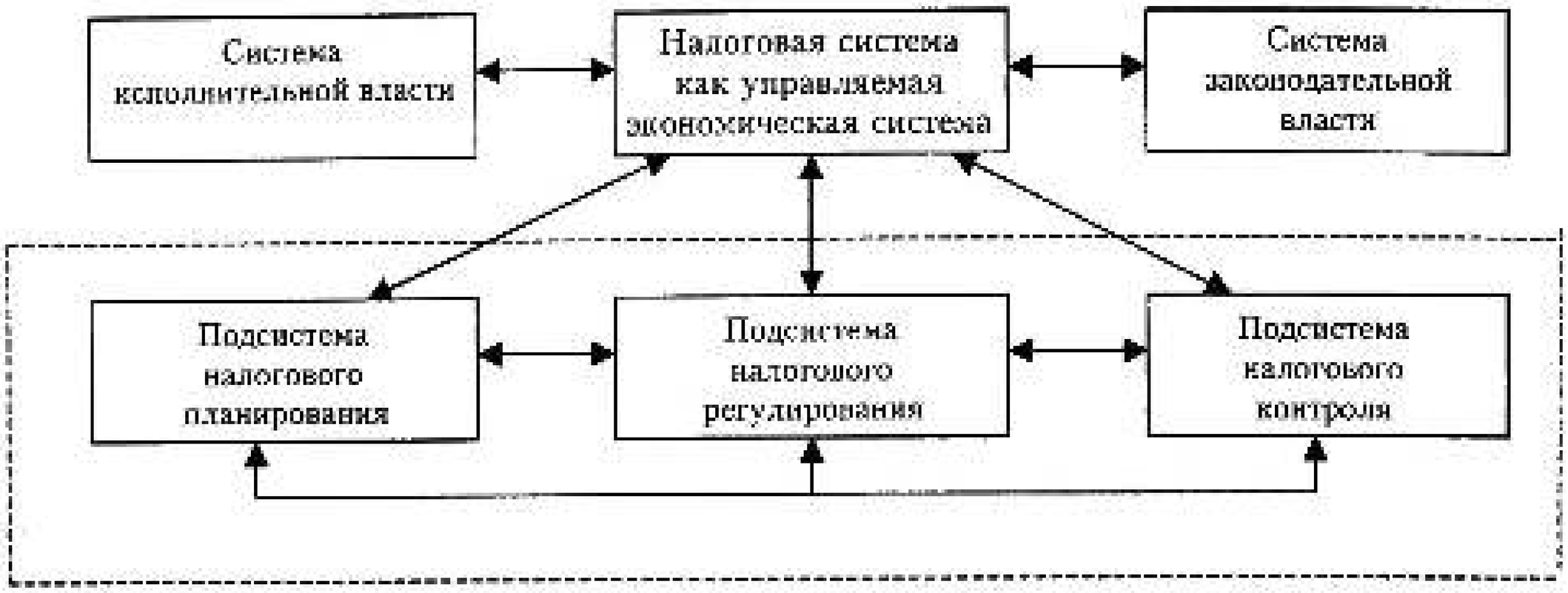


Рисунок. ***Место налогового контроля как функциональной подсистемы налогового администрирования*** [3]

На территории Республики Мордовия налоговый контроль осуществляют семь межрайонных налоговых инспекций, а также две инспекции по Ленинскому и Октябрьскому районам г. Саранска.

Таблица

Сведения об организации и проведении камеральных и выездных налоговых проверок по Республике Мордовия за 2008 год [2]

	Количество	Дополнительно начислено платежей (включая налоговые санкции и пени)
1	2	3
Всего проведено камеральных проверок их них выявившие нарушения	257 833,0 15 024,0	2 093 758,0 XXX
Из строки 3010 — камеральные проверки, в процессе которых использованы дополнительные документы, объяснения и сведения их них выявившие нарушения	20 923,0 2 053,0	2 036 158,0 XXX
Представлено налогоплательщиками уточненных (корректирующих) деклараций в процессе проведения камеральных проверок после получения ими требований о представлении документов	1 760,0	XXX
Из строки 3050 — представлено уточненных (корректирующих) деклараций по налогу на прибыль организаций	120,0	XXX
Представлено налогоплательщиками уточненных (корректирующих) деклараций в процессе проведения камеральных проверок после получения ими уведомлений с требованием о предоставлении пояснений	9 147,0	XXX
Из строки 3052 — представлено уточненных (корректирующих) деклараций по налогу на прибыль организаций	1 083,0	XXX
Выездные проверки организаций и физических лиц В том числе: комплексные	488,0 456,0	639 923,0 613 214,0

Окончание табл.

1	2	3
из них:		
проверки организаций	329,0	530 623,0
тематические	32,0	26 709,0
из них:		
проверки организаций	32,0	26 709,0
Из строки 3060 — проверки организаций, отобранных для проведения выездных проверок в соответствии с требованиями действующих законодательных и нормативных актов, а также организаций, отобранных в связи с выявлением у них повышенного риска совершения налогового правонарушения	353,0	553 074,0
В том числе:		
проверки организаций, отобранных для проведения выездных проверок по критериям риска совершения налоговых правонарушений	301,0	493 439,0
крупнейших налогоплательщиков	10,0	182 952,0
организаций — взаимозависимых лиц крупнейших налогоплательщиков	2,0	172 335,0
организаций — основных контрагентов крупнейших налогоплательщиков	2,0	9 499,0
организаций по поручению вышестоящих налоговых органов	4,0	390,0
организаций по обращениям контролирующих и правоохранительных органов	17,0	52 852,0
организаций, подлежащих ликвидации	37,0	11 766,0
из них: выявившие нарушения	35,0	XXX
Из строки 3060 — выездные проверки, в процессе которых проведены:		
инвентаризация имущества	27,0	XXX
осмотр (обследование) производственных, складских, торговых и иных помещений и территорий	82,0	XXX
производство выемки документов и предметов	1,0	XXX
привлечение экспертов	1,0	XXX
допросы свидетелей	203,0	XXX
привлечение специалистов	3,0	XXX
истребование у контрагентов и иных лиц документов (информации) о налогоплательщике	411,0	XXX
Истребование у контрагентов и иных лиц документов (информации) о налогоплательщике по поручениям налоговых органов других регионов	4033,0	XXX
Контрольная сумма	314802,0	7 443461,0

Контроль на территории Республики Мордовия организован и проводится достаточно эффективно, о чем говорят данные, представленные в таблице. Так, на одну выездную налоговую проверку приходится 1 311,3 тыс. р. дополнительно начисленных платежей, что свидетельствует о высокой результативности контрольной дея-

тельности налоговых органов республики.

В условиях нестабильной экономической ситуации в стране и мире налоговые органы столкнулись с рядом проблем в сфере мобилизации налоговых платежей в бюджетную систему, поэтому актуальной стала задача развития налогового контроля в рамках налогового администрирования.

Совершенствовать работу налоговых органов необходимо в следующих направлениях:

— улучшение информационного и программного обеспечения, в том числе касающегося системы электронной обработки данных;

— упрощение документооборота внутри налоговых инспекций;

— совершенствование аналитической работы, особенно при планировании выездных налоговых проверок [5].

Важнейшим фактором повышения эффективности контрольной работы налоговых органов является улучшение действующих процедур контрольных проверок. Поэтому необходимо уделять особое внимание совершенствованию налогового контроля, определению перспективных форм и методов его проведения, разработке механизма его осуществления. В связи с этим предлагаем выделить приоритетные направления развития налогового контроля:

— разработка долгосрочной кадровой политики;

— улучшение работы по учету и обслуживанию налогоплательщиков;

— обеспечение автоматизированного камерального контроля;

— повышение эффективности выездных проверок;

— согласованное взаимодействие с правоохранительными и контролирующими органами.

Первостепенное значение имеет создание коллектива единомышленников, нацеленных на выполнение задач, поставленных перед инспекцией. Немаловажную роль играет создание атмосферы взаимной поддержки сотрудников. Обучение коллектива должно стать одним из приоритетных направлений в работе с кадрами налоговых органов. Вторым важным звеном является улучшение работы по информированию налогоплательщиков о том, как правильно исполнить налоговые обязанности. Необходимость этой работы осознали все передовые налоговые службы мира [4]. По сути, налоговая служба на современном этапе развития должна быть нацелена в первую очередь на помощь в исчислении и уплате налогов, а затем уже на дисциплинированных налогоплательщиков.

Кроме того, одним из основных направлений совершенствования налогового контроля должно стать активное использование средств вычислительной техники, компьютерных программ обработки данных по налогоплательщикам, что, несомненно, скажется на эффективности налогового контроля. Переход к информационным технологиям, позволяющим полностью автоматизировать процесс отбора налогоплательщиков с наиболее характерными отклонениями уровней, динамики, соотношений различных отчетных показателей от допустимых для организаций соответствующих отраслей экономики значений, оценить реальный размер налоговых обязательств налогоплательщика.

На основании вышеизложенного можно сделать выводы. В современных условиях развития экономики в качестве основных направлений совершенствования налоговой политики России является повышение эффективности контрольной работы налоговых органов, на которых возложена основная нагрузка по исполнению законодательства о налогах и сборах. В целях обеспечения выполнения контроля за соблюдением налогового законодательства налоговые инспекции целенаправленно и на постоянной основе должны осуществлять мероприятия по усилению налогового контроля в системе налогового администрирования.

По итогам проведенного анализа следует заключить, что только комплексный подход в решении тех или иных проблем в сфере налогового контроля способен дать положительный результат в повышении эффективности налогового администрирования. В ближайшей перспективе необходимо решить обширный комплекс мероприятий, указанных выше. Именно это будет способствовать росту результативности налогового контроля и повышению эффективности деятельности налоговых органов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая от 18 дек. 2006 г. № 230-ФЗ : принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 18 июля 1998 г. : одобр. Советом Федерации Федер. Собр.

Рос. Федерации 17 июля 1998 г. : вводд. Федер. Законом Рос. № 146-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. — 2006. — № 31. — Ст. 3824.

2. Отчетность Федеральной налоговой службы. Отчет о результатах контрольной работы налоговых органов по состоянию на 01.01.2009 года. Форма № 2-НК. Сведения об организации и проведения камеральных и выездных проверок [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.r13.nalog.ru. — Загл. с экрана.

3. **Паскачев А. Б.** Налоги и налогообложение : учеб. пособие для студентов / А. Б. Паскачев. — М. : Высшее образование, 2008. — 384 с.

4. **Сапичев В. В.** О контрольной работе налоговых органов и мерах повышения ее эффективности / В. В. Сапичев // Налоговый вестн. — 2008. — № 8. — С. 14—19.

5. **Смирнова Е. Е.** О совершенствовании контрольной работы налоговых органов / Е. Е. Смирнова // Налоговый вестн. — 2008. — № 2. — С. 3—6.

Поступила 11.05.09

ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ ТОВАРОВ

Е. А. Ежова

В данной статье рассматриваются основные проблемы определения таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу. Для правильного определения таможенной стоимости разработаны шесть методов ее определения. Несмотря на то что в таможенном законодательстве четко и вполне однозначно прописаны методы определения таможенной стоимости, их практическое применение вызывает у бизнеса и таможенных органов множество вопросов.

Одной из актуальных проблем в работе таможенных органов является контроль за установлением таможенной стоимости товаров. Она определяется декларантом согласно методам, установленным таможенным законодательством, и заявляется в таможенный орган при декларировании товаров. Исходной базой для назначения таможенной стоимости товара является его цена (стоимость), определенная во внешнеторговом контракте (договоре) [2, с. 345].

В соответствии с Законом РФ «О таможенном тарифе»* для установления таможенной стоимости импортируемых в Российскую Федерацию товаров используются шесть основных методов:

1) по цене сделки с ввозимыми товарами;

2) по цене сделки с идентичными товарами;

3) по цене сделки с однородными товарами;

4) вычитания;

5) сложения;

6) резервный.

Каждый последующий метод оценки применяется только тогда, когда таможенная стоимость не может быть определена путем использования предыдущего [1, с. 80].

Согласно указанному закону основным методом определения таможенной стоимости является *метод по цене сделки с ввозимыми товарами* — «таможенной стоимостью ввозимого на таможенную территорию Российской Федерации товара является цена сделки, фактически уплаченная или подлежащая уплате за ввозимый товар на момент пересечения им таможенной границы Российской Федерации (до порта или иного места ввоза)» (ст. 19). Когда окончательно установлено, что цена сделки отсутствует, либо не может быть определена, либо не может использоваться для определения таможенной стоимости, следует переходить к последующим методам оценки.

© Е. А. Ежова, 2009

О таможенном тарифе : Закон РФ от 21.05.1993 № 5003-1 (ред. от 03.12.2007). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

Суть *метода оценки по цене сделки с идентичными товарами* заключается в том, что таможенная стоимость оцениваемых (ввозимых) товаров определяется путем использования в качестве исходной базы стоимости сделки с идентичными им товарами, таможенная стоимость которых была определена по методу 1 и принята таможенными органами. Таким образом, в качестве основы для определения таможенной стоимости ввозимых (оцениваемых) товаров используется стоимость товаров по другой сделке. При этом обязательным требованием является условие, чтобы таможенная стоимость сравниваемых товаров была определена по методу 1. Кроме того, товары, выбранные для сравнения, должны быть ввезены в одно или примерно в одно и то же время, примерно в одинаковых количествах и на том же коммерческом уровне, что и ввозимые (оцениваемые) товары. Если эти характеристики различаются, то цена сделки с идентичными товарами должна быть подвергнута соответствующей корректировке для компенсации (нивелирования) этих различий и приведения сравниваемых условий к сопоставимому виду.

Метод определения таможенной стоимости по цене сделки с однородными товарами вступает в силу, если не выполняются условия применения 1-го и 2-го методов определения таможенной стоимости. Суть метода 3, согласно ст. 21 Закона РФ «О таможенном тарифе», заключается в том, что таможенная стоимость оцениваемых (ввозимых) товаров определяется путем использования в качестве исходной базы стоимости сделки с однородными им товарами, таможенная стоимость которых была определена по методу 1 и принята таможенными органами, т. е. в качестве основы для определения стоимости ввозимых (оцениваемых) товаров используется стоимость товаров по другой сделке. При этом обязательным требованием является условие, чтобы таможенная стоимость сравниваемых товаров была определена по методу 1. Кроме того, закон требует, чтобы товары, выбранные для сравнения, были ввезены в одно или примерно в одно и то же время, примерно в одинаковых количествах и на том же коммерческом уровне, что и ввозимые (оцениваемые) товары. Если эти характеристики различаются, то цена сделки с однородными товарами должна быть подвергнута соответствующей корректировке для компенсации (нивелирования) этих различий и приведения сравниваемых условий в сопоставимый вид.

Рассмотренные выше методы оценки товаров в таможенных целях базировались на цене сделки с ввозимыми товарами (метод 1), сделок либо с идентичными (метод 2), либо с однородными товарами (метод 3). В случаях, когда невозможно использование имеющейся цены сделок или отсутствуют требуемые сделки, закон предусматривает переход к другим альтернативным методам оценки, разрешая изменение последовательности применения методов сложения и вычитания стоимости.

В основе *метода вычитания стоимости* лежит выбор цены, по которой товары продаются в России. При использовании метода таможенной оценки на основе сложения стоимости таможенная стоимость оцениваемых товаров определяется на основе издержек производства этих товаров, к которым добавляются суммы прибыли и расходов, характерных для продажи оцениваемых товаров в Россию. Таким образом, для определения таможенной стоимости по данному методу необходима информация об издержках производства оцениваемых товаров, которую можно получить только за пределами страны ввоза. Как правило, в большинстве случаев производитель товаров будет находиться вне юрисдикции властей страны ввоза, т. е. России.

В последнее время существует тенденция к увеличению количества сделок, в которых таможенная стоимость не может быть определена первым методом, и в распоряжении декларанта и сотрудника таможенных органов остается лишь *резервный метод*, тогда как использование остальных методов достаточно затруднительно и требует соблюдения некоторых условий, которые чаще всего труднореализуемы [3, с. 82]. Такая ситуация уменьшает возможность наиболее точного определения действительной таможенной стоимости товара, что, соответственно, снижает эффективность деятельности таможенных органов.

Практическое применение методов определения таможенной стоимости нередко вызывает у представителей бизнеса и таможенных органов вопросы, в основном о включении или невключении в таможенную стоимость товаров тех или иных компонентов, а также их документальном подтверждении, например лицензионных платежах (роялти), процентах за пользование коммерческим кредитом, расходах на монтаж и т. д.; об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых по договорам, отличным от договоров международной купли-продажи (договорам аренды, лизинга, консигнации, безвозмездным договорам); трансфертном ценообразовании.

Самый актуальный вопрос, возникающий при контроле таможенной стоимости

товара, — поиск источников ценовой информации для подтверждения суммы сделки. Имеющиеся в распоряжении таможенных органов источники информации не всегда позволяют однозначно определить достоверность контрактной цены, а следовательно, и таможенную стоимость товара. Часто ценовая информация на конкретные товары отсутствует (например, сложно определить правильность заявленной стоимости технологического оборудования, возимого в единичных экземплярах). Не позволяет оценить правомерность принятых при таможенном оформлении решений по таможенной стоимости товаров и отсутствии систематизированной информации о транспортных тарифах, торговых надбавках, величине страховых расходов, обычно применяемых в международной практике, и т. п. Нормы Трудового кодекса Российской Федерации обязывают декларанта предоставлять документы и сведения, подтверждающие заявленную стоимость товаров. Участники внешнеэкономической деятельности должны быть также заинтересованы в наличии у таможенных органов достоверных источников информации, позволяющих быстро и эффективно осуществлять контроль таможенной стоимости [3, с. 33].

Более чем в 60 странах мира, в том числе в России, недостоверное декларирование таможенной стоимости является одним из распространенных видов таможенных правонарушений. Таможенные органы нашей страны неоднократно пытались создать механизмы контроля за декларируемой стоимостью. Принят ряд документов, ликвидирующих пробелы в действующем законодательстве, в частности введены комбинированные ставки таможенных пошлин. Таможенники получили право определять величину пошлины не только как процент от продекларированной стоимости, но и как фиксированную сумму за каждую единицу веса, объема или площади импортируемого товара. Следующим шагом стало создание механизма контроля по каждому случаю ввоза в страну товаров, декларируемая стоимость которых заметно отличается от установленной Федеральной таможенной службой России временно-условной оценки, определяемой на основе мировых цен.

Являясь одним из сложных вопросов таможенного дела, таможенная стоимость требует создания самой современной и согласованной с мировой практикой системы ее контроля, проведения постоянного ценового мониторинга, создания информационных баз данных для контроля таможенной стоимости, целевой и комплексной проверки участников внешнеэкономической деятельности, устранения утечки валютной выручки.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Гиблов А. А.** Порядок расчета таможенной стоимости / А. А. Гиблов // Аудит. ведомости. — 2008. — № 6. — С. 80—82.

2. Таможенный тариф Российской Федерации : ставки ввозных и вывозных таможенных пошлин / Рос. таможенная акад. ; [под общ. ред. В. Б. Бобкова]. — СПб. : Тирекс, 2007. — 816 с. — (Таможня-Логистика-Право).

3. **Цинделиани И. А.** Споры, связанные с таможенными платежами / И. А. Цинделиани // Закон. — 2008. — № 2. — С. 33—37.

Поступила 18.05.09.

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВ НА УРОВЕНЬ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ ТАРИФОВ

А. П. Горина

В статье исследуется влияние косвенных (НДС) и прямых налогов (налог на прибыль и др.) на уровень жилищно-коммунальных тарифов. В заключение приводятся соответствующие выводы и предложения по совершенствованию налогообложения в сфере тарифного регулирования на услуги жилищно-коммунального хозяйства.

Нередко необоснованное завышение коммунальных тарифов на сумму налогов не было бы таким значимым, если бы речь шла о рыночных тарифах. Однако предприятия коммунальной энергетики функционируют в условиях естественной монополии, поэтому цены на их услуги должны регулироваться государством. В настоящее время значение этой проблемы растет. Совершенствование системы регулирования естественных монополий, как и усиление воздействия налоговой системы на экономику страны, — это приоритетные направления деятельности органов власти любого государства.

Коммунальная энергетика, в отличие от любой другой отрасли, производит универсальный, слабо заменяемый товар с очень низкой эластичностью спроса. Потребитель электрической и тепловой энергии в случае роста цен не сможет адекватно сократить спрос или использовать другой ресурс с аналогичными свойствами. Это означает, что потребитель экономически уязвим перед ценовым диктатом производителей. Поэтому становление экономически независимого и социально справедливого общества возможно лишь при наличии эффективной системы государственного регулирования деятельности предприятий коммунальной энергетики — субъектов естественной монополии.

Налоговое законодательство многих стран, в том числе и России, предусматривает некоторые льготы и особенности для тех секторов экономики, где трудно организовать эффективное администрирование. Например, налогом на добавленную стоимость, из соображений политической целесообразности, не облагаются услуги в сфере медицинского обслуживания и перевозки общественным транспортом, в области культуры и некоторые другие, если они предоставляются исключительно в общественных интересах и не имеют целью получение прибыли. Кроме того, в России из-за трудностей определения налоговой базы, а также для облегчения доступа к соответствующим секторам экономики, от НДС освобождаются финансовые, банковские и страховые услуги.

Вопросы, касающиеся платежей населения за тепловую, электрическую энергию и другие коммунальные ресурсы и услуги, являются наиболее острыми и трудно решаемыми. Разбалансированность в сторону регулируемых организаций, а также увеличение тарифов за счет налогов негативно отражаются не только на благосостоянии граждан, но и, посредством системы прямых и обратных межотраслевых связей, на общей социально-экономической ситуации в стране — инфляции, неплатежах, потреблении домашних хозяйств, занятости и т. д.

Налоговое регулирование естественных монополий является в настоящее время одним из основных инструментов государственного воздействия на экономику. К числу главных методов налогового регулирования относятся: 1) понижение (повышение) общего уровня налогообложения через ставки НДФЛ, налога на прибыль, косвенных налогов; 2) система ускоренной амортизации капитала предприятий; 3) налоговые скидки на инвестиции, своего рода «налоговый кредит»; 4) разнообразные специальные налоговые льготы, поощряющие деловую активность в отдельных сферах или регионах.

Для уменьшения выгод монопольного положения на рынке могут использоваться налоги, сокращающие положительную экономическую прибыль предприятия-монополиста. Рассмотрим влияние на поведение монополиста двух видов налогов:

1) косвенного налога, ставка которого устанавливается в расчете на единицу продукции, а общая сумма зависит, следовательно, от объема выпуска продукции. Примером может быть налог на добавленную стоимость;

2) прямого налога, взимаемого независи-

© А. П. Горина, 2009

мо от объема выпуска (налога на имущество, земельного налога, налога на прибыль).

Влияние косвенных налогов на поведение монополиста состоит в следующем. Косвенный налог (НДС) будет для монополиста дополнительным элементом переменных затрат. Прибыль монополиста вследствие введения налога сократится. Таким образом, после уплаты налога монополист максимизирует прибыль, уравнивая предельную выручку и сумму предельных затрат и ставки налога. Следовательно, введение НДС приведет к увеличению цены (тарифа).

Влияние прямых налогов на цены существенно отличается от влияния косвенных. Так, оптимальный выпуск и цена продукции после введения прямого налога не изменяются, уменьшается лишь получаемая монополистом прибыль. Значит, налог, взимаемый независимо от объема выпуска, целиком ложится на монополиста. Его нельзя переложить, даже частично, на покупателей посредством более высокой цены и меньшего объема выпуска, как в случае с НДС. Сумма прямых налогов не зависит от объема выпуска, поэтому они являются для монополиста элементом постоянных, а не переменных и предельных затрат. Таким образом, налоги влияют на цены и на поведение монополиста на рынке.

Всё более актуальным становится вопрос об изменении подходов к налогообложению в сфере ЖКХ и в целом в сфере естественных монополий. Одной из наиболее острых проблем является растущее бремя налоговых выплат, которые приводят к росту тарифов и в конечном счете возлагаются на население.

По оценкам экспертов, налоги в оплате жилищно-коммунальных услуг составляют около половины тарифа. Во многом это связано со значительной долей косвенных налогов в общей сумме налогообложения. Так, в России в 1992 г. впервые появился и с тех пор значительно изменился налог на добавленную стоимость (НДС). Его базовая ставка первоначально была установлена на уровне 28 % [2], а затем в течение сравнительно короткого промежутка времени неоднократно изменялась. В настоящее время она составляет 18 %. Существенно поменялся и сам порядок налогообложения.

Следствием изменений закона стали сложившиеся в России рыночные отношения, перемены в менталитете налогоплательщика, которые потребовали от законодателя устранения и пересмотра отдельных положений закона, а также арбитражная практика, указавшая на недостатки в порядке исчисления и уплаты налога. Накопленный за последние годы опыт по этому вопросу реализован в Налоговом кодексе РФ [1]. В итоге НДС стал самым сложным в налоговой системе России как для понимания, так и для практического применения.

С 1 января 2004 г. коммунальные услуги, кроме услуг по предоставлению в пользование жилых помещений, облагаются НДС в размере 18 %. Одновременно отменена льгота по уплате НДС за эксплуатацию и ремонт жилья.

Налог на добавленную стоимость зависит не только от величины производства, но и от объемов и видов потребляемого топлива и транспортных затрат, которые существенно дифференцированы по регионам. Например, стоимость 1 кВт электроэнергии в районах Крайнего Севера и Дальнего Востока выше, чем в Поволжье и Центральной России, что связано со значительными транспортными расходами и трудностями доставки топлива. В результате при действующем порядке налогообложения усиливается дифференциация между регионами по объемам НДС и соответственно по стоимости ЖКУ. В силу объективных причин большая налоговая нагрузка приходится на отдаленные и труднодоступные северные регионы, где из-за суровых природно-климатических условий потребность в теплоснабжении особенно велика.

По нашему мнению, проблема сглаживания существующих различий и стимулирования притока инвестиций в модернизацию жилищно-коммунальной инфраструктуры требует изменения порядка взимания НДС, а в дальнейшем — возможной отмены этого налога для отраслей ЖКХ. В налоговом законодательстве, регулирующем деятельность в сфере жилищно-коммунального хозяйства, необходимо предусмотреть законодательные нормы, учитывающие особенности муниципальной структуры регионов, уровень их экономического потенциала и доходов населения.

Не менее сложной проблемой, также требующей решения при определении налоговой политики в сфере ЖКХ, является вопрос о налогообложении инвестиций, идущих на модернизацию. Особенно важно содействие государства в совершенствовании налогового законодательства, затрагивающего деятельность в сфере ЖКХ. Переход от политики лотирования или прямого финансирования из бюджетов соответствующих уровней к принципам самоокупаемости предприятий ЖКХ делает особенно актуальным изменение подходов к принципам налогообложения субъектов естественных монополий.

Обновление основных фондов и капитальное перевооружение коммунальной инф-

раструктуры, замена оборудования автоматически увеличивают долю амортизации, что приводит к росту издержек, НДС и тарифов для населения. Вместе с тем это способствует энергосбережению, оптимизации расходов и сокращению потерь в жилищно-коммунальном хозяйстве и в итоге создает реальные возможности для снижения коммунальных тарифов.

В настоящее время предприятия жилищно-коммунальной сферы являются плательщиками практически всех видов налогов, и от результатов их финансовой деятельности во многом зависит уровень бюджетной обеспеченности конкретного региона и муниципалитета. В то же время предприятия требуют значительных ассигнований, которые в ряде муниципальных образований составляют значительную часть бюджета. Однако средств местных бюджетов часто недостаточно для того, чтобы возместить убытки этих предприятий.

Важная задача — стабилизация налоговой политики. Для этого необходимо определить условия налогообложения в сфере естественных монополий, закрепив на перспективу уровень нагрузки на инвестора, входящего в отрасль на различных условиях: концессионных соглашений и других. В любом случае, большая ясность в отношении налоговой политики будет способствовать снижению рисков для инвесторов. Существенную роль в улучшении финансового состояния предприятий ЖКХ может сыграть стабилизация налогообложения жилищно-коммунальной сферы на срок не менее трех лет.

В результате проведенного исследования нами сформулированы следующие выводы и предложения.

1. Следует признать, что в настоящее время пока не существует отлаженного механизма контроля над обоснованностью и достоверностью установления тарифов на жилищно-коммунальные услуги. Отсутствие отлаженной системы контроля отрицательно сказывается на финансовом положении отрасли, усложняет оценку инвестиционных рисков для частного бизнеса, заставляет население и предприятия оплачивать не только услугу, но и расходы и потери, возникающие в результате бесхозяйственности и расточительства коммунальных служб.

2. Появление различных форм собственности на жилье и осуществляемый переход на договорные отношения между собственниками жилья, службами заказчика, коммунальными и ремонтно-эксплуатационными предприятиями требуют четкости при формировании затрат, включаемых в расчет тарифов, и конкретизации видов предоставляемых при этом услуг.

3. Тарифное регулирование по принципу «затраты плюс» стимулирует рост издержек, старение основных фондов. Вследствие этого снижается качество предоставляемых услуг, растут тарифы на услуги ЖКХ.

4. Составной частью себестоимости является амортизация, использование которой никак не регламентируется и никем не контролируется. Нецелевое использование амортизации ведет к необоснованному росту тарифов.

5. В рамках существующей системы тарифного регулирования при формировании тарифа на ЖКУ не учитываются реальные потребности предприятия в прибыли, не определяются цели использования включаемой в тариф прибыли, ее назначение не регламентируется.

6. При нецелевом использовании средств амортизационного фонда и прибыли необходимо уменьшить затраты, на основе которых рассчитываются тарифы на очередной планируемый год на суммы нецелевого использования инвестиционных средств.

7. Размер рентабельности при расчете тарифа определяется произвольно и составляет в большинстве регионов России от 5 до 20 %.

8. До сих пор не решены процедурные вопросы тарифного регулирования, а именно: тарифы устанавливаются на один год, существующая процедура установления тарифа, его размер не являются прозрачными и не позволяют оптимизировать интересы всех сторон. Это ставит в ситуацию экономической неопределенности и потребителей, и коммунальные предприятия, и потенциальных инвесторов. Практически повсеместно регулирование тарифов является запоздалой реакцией на изменение внешних условий работы коммунальных предприятий.

9. Важнейшим условием регулирования естественных монополий является проведение такой налоговой политики, которая, с одной стороны, стимулировала бы приток инвестиций в реконструкцию отраслевой инфраструктуры, с другой — позволяла бы регулировать общую социально-экономическую ситуацию в стране.

10. Проблема сглаживания существующих различий и стимулирования притока инвестиций в модернизацию жилищно-коммунальной инфраструктуры требует изменения порядка взимания НДС и в дальнейшем возможной отмены этого налога для отраслей ЖКХ. В налоговом законодательстве, регулирующем деятельность в сфере коммунальных услуг, необходимо предусмотреть законодательные нормы, учитывающие особенности муниципальной структуры регионов, уровень их экономического потенциала и доходов населения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1 и 2. — М. : Проспект, 2001. — 464 с.

2. О введении в действие второй части Налогового кодекса Российской Федерации и внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации о налогах от 05 августа 2000 г. № 118-ФЗ : принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 19 июля 2000 г. // СЗ РФ. — 2000. — № 32. — Ст. 3341.

Поступила 15.05.09.

БЮДЖЕТНОЕ ВЫРАВНИВАНИЕ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТНОГО ФЕДЕРАЛИЗМА

С. С. Артемьева, С. М. Макейкина

В статье прослеживается переосмысление подходов к бюджетному регулированию в условиях развития рыночных отношений в России, перехода к экономической самостоятельности региональных систем, ослабления распределительных функций центральных органов управления, изменения каналов и форм поступления финансовых ресурсов, необходимых для развития субъектов Российской Федерации. Авторами обосновываются функции бюджетного выравнивания: выравнивающая и стимулирующая в условиях роста бюджетной асимметрии в России.

Одной из центральных проблем бюджетного федерализма называют бюджетное выравнивание (сбалансированность). В современных экономических исследованиях все более серьезное внимание уделяется проблемам государственного вмешательства в экономическое развитие территории страны. Это обусловлено потребностью в переосмыслении имеющихся подходов к степени необходимости государственного регулирования экономики и развитии механизма бюджетного выравнивания, что в условиях углубления и развития рыночных отношений в России становится ведущим элементом системы государственного регулирования.

Региональное бюджетное выравнивание — основа бюджетно-налоговой политики федерального центра. В общем виде бюджетно-налоговая политика представляет собой воздействие государства на экономику посредством формирования величины и структуры государственных расходов, объема трансфертных выплат и системы налогообложения. Бюджетно-налоговая политика должна соответствовать экономическим задачам, поставленным правительством страны, и призвана сбалансировать доходные и расходные статьи бюджета. Основу бюджетно-налоговой политики федерального центра в регионе составляет система взаимоотношений бюджетов трех уровней: федерального, регионального и местного, описываемая с помощью понятия «бюджетного федерализма».

При изучении бюджетного выравнивания методологически должна быть учтена та его особенность, которая обусловлена отношением налоговых доходов бюджета как к общегосударственным финансам, так и к финансам хозяйствующих субъектов. Как элемент общегосударственных финансов налоговые доходы действуют на макроуровне, а как элемент финансов хозяйствующих субъектов — на микроуровне. Особенность регулирующего воздействия бюджета на экономику страны или отдельных регионов состоит в том, что оно сказывается как на макроэкономической ситуации в целом, так и на поведении юридических и физических лиц (плательщиков налогов). Микроэкономический аспект бюджетного регулирования усиливается также большей императивностью и избирательностью в отношении предприятий, организаций, а также населения.

Кардинальные изменения модели бюджетного выравнивания на современном этапе связаны с переходом к экономической самостоятельности региональных систем, развитием рыночных отношений в России и ослаблением распределительных функций центральных органов управления, изменением ка-

© С. С. Артемьева, С. М. Макейкина, 2009

налов и форм поступления финансовых ресурсов, необходимых для развития субъектов Российской Федерации.

Бюджетное выравнивание в России по форме выражает отношения бюджетного федерализма, а по сущности выступает как объективно необходимый способ функционирования единого государства, его единой экономической системы [2]. С одной стороны, оно выступает в качестве средства проведения целенаправленной региональной социально-экономической политики, осуществления экономической интеграции регионов, рациональной специализации и размещения производительных сил. С другой стороны, бюджетное выравнивание в условиях углубления рынка должно быть призвано максимально использовать региональные факторы развития производства и создание крепкой материальной основы для укрепления доходной базы бюджетов различных уровней путем децентрализации управления и финансовых ресурсов, повышения самостоятельности регионов, а также применения целой системы форм и инструментов бюджетного выравнивания. Бюджетное выравнивание должно стать опорой в обеспечении сбалансированного развития экономики как на микро-, так и на макроуровне, как в пределах данной территории, так и в масштабе всей страны [4].

Смысл и цели бюджетного выравнивания могут быть различными. Бюджетное выравнивание существует как в федеративных, так и в унитарных государствах. Оно выступает как объективно необходимый способ функционирования бюджетной системы единого государства и его экономической системы. Стратегическая задача бюджетного выравнивания состоит в том, чтобы объединять федеративное государство, его земли и народы, всех его граждан. В России необходимость бюджетного выравнивания обусловливается также существенной дифференциацией субъектов Федерации по уровню их социально-экономического развития, бюджетному потенциалу и, как следствие, по уровню бюджетной обеспеченности соответствующей территории. Управление движением финансовых потоков по уровням бюджетной системы должно обеспечить максимально возможную сбалансированность бюджетного устройства федеративного государства.

В федеративном государстве различают «вертикальную» и горизонтальную» сбалансированность бюджетной системы, соответственно механизм распределения средств между бюджетами разных уровней должен быть ориентирован на решение двуединой задачи вертикальной и горизонтальной сбалансированности бюджетов. Иными словами, этот механизм, с одной стороны, должен быть настроен на корректирование «вертикальных» диспропорций — устранение несоответствий между расходными функциями региональных бюджетов и теми поступлениями, которые закреплены за данным бюджетным уровнем; с другой — на выравнивание уровня потребления государственных услуг в различных регионах [5].

Следуя этой формулировке и рассматривая ее в ракурсе движения финансовых потоков, первое, что необходимо определить, — целевую направленность сдвигов в территориальной и хозяйственной структуре общества. С позиции финансовых отношений, представляющих собой распределительные отношения, связанные с распределением и перераспределением вновь созданной стоимости, целевой ориентацией движения финансовых потоков (вновь созданной стоимости) должны стать:

— рост объемов производства как в целом по стране, так и в территориальном разрезе;

— рост реальных доходов граждан, проживающих на этих территориях.

Эти критерии во многом взаимосвязаны и взаимообусловлены и в совокупности означают ориентацию финансовой политики государства на увеличение внутреннего совокупного общественного спроса (производственного и потребительского).

Для того чтобы федеративное государство могло предоставлять гражданам равные возможности на всей территории, необходимо предусмотреть механизм, позволяющий компенсировать нижестоящим бюджетам расходы на осуществление функций общегосударственного значения, решать проблемы бюджетно-налогового неравенства, сглаживать диспропорции, вызванные цикличностью развития экономики. Рациональное распределение доходов имеет жизненно важное значение и должно сочетаться с надлежащим механизмом выравнивания бюджетной обеспеченности регионов и муниципалитетов.

Следуя логике функционирования регионального бюджетного выравнивания, можно выделить его основные функции: выравнивающую (функцию сбалансированности) и стимулирующую. Сбалансированность бюджетов заключается в том, что планируемый на очередной год объем расходов должен быть обеспечен доходами, поступающими в бюджет в соответствии с действующим налоговым законодательством и поступлениями из источников финансирования дефицита бюджета. Данная функция подразумевает, таким

образом, устранение несоответствия между объемом обязательств каждого уровня власти по расходам с доходным потенциалом бюджетов всех уровней по вертикали: федеральный бюджет — субфедеральные бюджеты — местные бюджеты [2]. При реализации стимулирующей функции речь идет о необходимости обеспечить условия, активно воспринимающие субъекты Федерации и органы местного самоуправления в наращивании и эффективном использовании собственной налоговой базы, в том числе за счет развития всех форм предпринимательской, инновационной и инвестиционной деятельности.

Выравнивающая функция носит объективный характер и реализуется всегда, т. е. направлена на экстенсивное развитие территории. Стимулирующая функция оказывает непосредственное влияние на интенсивные факторы экономического роста. На практике в условиях роста бюджетной асимметрии в России действующий механизм бюджетного выравнивания реализует преимущественно выравнивающую функцию.

Рассматривая сущностное содержание экономической роли бюджетного выравнивания, отметим, что для его реализации в процессе экономической жизни страны используется определенный набор экономических инструментов.

Важной проблемой развития бюджетного федерализма является наличие вертикальных дисбалансов. В широком смысле вертикальная сбалансированность бюджетной системы означает, что возможности каждого уровня власти по мобилизации доходов соответствуют его расходным потребностям.

Вертикальное выравнивание определяется как создание условий, при которых бюджетные доходы в целом соответствуют полномочиям по расходам каждого властного уровня. Обеспечение таких условий, как правило, достигается за счет доходных источников, находящихся в распоряжении бюджета более высокого уровня государственной власти. Важно отметить, что установленное в РФ распределение налогов по видам (федеральные, региональные, местные) содержит существенно отличную от мировой практики трактовку статуса налогов. Принадлежность налога к тому или иному виду не характеризует компетенцию соответствующих органов власти по введению, управлению и распоряжению этим налогом. По каждому налогу установлен объем полномочий органов власти, субфедеральные органы власти могут иметь или не иметь права на введение регионального или местного налога (если это право отнесено к ведению федеральных органов), по разным налогам предусмотрены различные возможности территориальных властей влиять на величину базы или ставки. По многим, в том числе федеральным, налогам законодательство устанавливает долевое распределение получаемых доходов, существенно ограничивающее право на распоряжение вводящих эти налоги органов власти.

Проблема вертикальной разбалансированности стоит в тех федерациях, для которых характерна высокая централизация бюджетных средств. Возникает вопрос: нельзя ли раз и навсегда решить проблему вертикальной несбалансированности, закрепив все налоги за федеральным центром и передавая нужный объем средств на региональный (местный) уровень с помощью межбюджетных трансфертов? Практика показывает, что полная централизация налогов неэффективна, поскольку лишает субфедеральные уровни власти заинтересованности в развитии собственной налоговой базы, в обеспечении максимально полного сбора налогов. Однако анализ международного опыта показывает, что даже в странах, где обеспеченность субфедеральных властей собственными доходами чрезвычайно высока (Канада, Германия, США), межбюджетные трансферты все равно сохраняются. Причины, в силу которых расходы эффективнее закреплять за нижними уровнями бюджетной системы, а доходы — за верхними, уже назывались выше: это позволяет более полно учитывать потребности жителей в получении бюджетных услуг, делает власть подотчетной избирателям и т. д. При этом существует не так много доходных источников, привязанных к местам проживания граждан, а закрепление за нижними уровнями бюджетной системы неравномерно распределенных доходных источников усиливает дифференциацию территорий с точки зрения бюджетных доходов. Разумеется, можно привести достаточно серьезные аргументы и в пользу противоположных решений, т. е. в пользу закрепления большинства расходов за верхним уровнем, а доходов — за нижними уровнями бюджетной системы, однако первая группа аргументов обычно перевешивает. Кроме того, центральное правительство должно иметь в распоряжении некоторый избыток ресурсов сверх необходимого для осуществления собственных задач, который будет направляться на обеспечение горизонтального выравнивания, преодоление чрезмерной дифференциации бюджетной обеспеченности территорий [8].

С позиции теории и практики горизонтальное выравнивание рассматривается двояко. С точки зрения практики бюджетного

регулирования, этот термин обозначает процесс нивелирования несоответствий налогового потенциала отдельных территориальных бюджетов их полномочиям по расходам на соответствующих субнациональных уровнях. Термин «горизонтальное выравнивание» как процесс, обеспечивающий формирование равных стартовых условий, получает все большее распространение в отечественной теории и практике бюджетного выравнивания. Второе толкование термина «горизонтальное бюджетное выравнивание» определяет его как выравнивание, обеспечивающее реализацию права каждого гражданина независимо от места его проживания в стране на равный доступ к общественным благам при равном участии в формировании налоговых доходов бюджетной системы. Цели бюджетного выравнивания должны зависеть от того, что подразумевается под задачей горизонтального бюджетного выравнивания: повышение уровня доходов (налогового потенциала) или обеспечение среднего уровня потребления государственных услуг [6].

Концепция бюджетного федерализма не меняет сути этих процессов, но в ее рамках, а также в зависимости от формы государственного устройства они имеют определенные особенности. Появляется необходимость в дополнительном правовом регулировании, более четких формулировках целей и задач бюджетного выравнивания. Государственные меры по выравниванию положения бюджетов отдельных территорий служат механизмом урегулирования отношений государства и его граждан — основных налогоплательщиков. Из этого можно сделать вывод: межбюджетная поддержка, оказываемая в рамках политики выравнивания, не является актом благотворительности, получающая территория имеет право на участие в бюджетном выравнивании, обусловленное ее обязанностями перед населением.

Горизонтальное выравнивание рассматривается как способ реализации права каждого субъекта Федерации обеспечивать население государственными услугами на уровне не ниже принятых стандартов, реализуемых другими субъектами Федерации, при условии сравнительно одинакового налогообложения и достаточно эффективного государственного управления региональными финансами. Основные причины неравенства бюджетной обеспеченности территорий в рамках одного государства таковы:

а) территориальное распределение налоговой базы не соответствует территориальному распределению потребителей бюджетных услуг;

б) различная стоимость ресурсов, используемых для производства бюджетных услуг, в разных регионах страны (разные стоимость электроэнергии, топлива, уровень зарплаты и т. д.);

в) различная потребность в бюджетных услугах (разные длительность отопительного сезона, доля основных потребителей бюджетных услуг к социальных пособий, протяженность дорог и т. д.) [7].

Исходя из этого выравнивание бюджетной обеспеченности территорий является одной из основных задач в деятельности органов власти федерального и регионального уровня. Чрезмерная дифференциация территорий опасна тем, что может привести к социальному взрыву, поскольку именно в малообеспеченных регионах, как правило, высока доля жителей, нуждающихся в социальной защите, которую им не может предоставить местная администрация. Однако и чрезмерная степень выравнивания нежелательна, поскольку она отбирает ресурсы у динамичных, быстро развивающихся территорий и снижает стимулы для развития собственной налоговой базы у экономически менее развитых территорий. Таким образом, речь идет о сокращении дифференциации до определенной степени, гарантирующей самым бедным территориям минимальный уровень бюджетной обеспеченности и равный (сопоставимый) доступ всего населения страны к бюджетным услугам.

Распределение доходов между звеньями бюджетной системы должно осуществляться на основе разграничения прав и ответственности федеральных, региональных, местных органов власти и управления при разработке и реализации налоговой политики и решении социально-экономических проблем. Централизация доходов на федеральном уровне должна проводиться исключительно в целях реализации общегосударственных экономических и социальных программ для обеспечения устойчивости государственных финансов и денежной системы, а также перераспределения финансовых ресурсов в целях выравнивания развития регионов.

Существующий ныне бюджетный механизм не направлен на стимулирование экономических реформ в регионах. Разрыв между регионами с наиболее низкими значениями бюджетной обеспеченности и средним по стране уровнем постоянно увеличивается. Для России характерен очень высокий уровень региональной дифференциации: размер валового регионального продукта (ВРП) на душу населения в субъектах Федерации различается в десятки раз. Это требует регуляр-

ного увеличения ассигнований из федерального бюджета для предоставления финансовой помощи субъектам РФ, что способствует росту бюджетных расходов в целом.

Предоставление субъектам Федерации значительных объемов бюджетных средств не связано с выполнением ими программ оздоровления экономики. Такая система имеет ряд отрицательных сторон, так как формирует иждивенческие настроения, а следовательно, «выравнивания» регионов не происходит. Наоборот, они становятся все более зависимыми от центра.

В системе финансовых потоков более половины ВВП и более 50 % федерального бюджета формируется десятью регионами. В то же время для реализации региональной политики из федерального бюджета направляются средства в адрес 76 регионов через программы выравнивания межрегиональных различий и разнообразные федеральные программы, преследующие социально-политические цели [1].

В настоящее время, в условиях глубокого и продолжительного мирового экономического кризиса, к внутренним преградам на пути к экономическому росту добавляются серьезные внешние. В условиях масштабного сокращения потока конъюнктурных доходов невозможно дальнейшее существование неэффективных систем в прежнем виде. В современных условиях нестабильной экономической ситуации и выпадения значимых доходов бюджетов бюджетной системы РФ особенно необходимо повышение эффективности реализации бюджетной политики органов власти всех уровней в РФ.

На наш взгляд, конкретные российские условия не имеют строго выраженных особенностей, не позволяющих в каждом из субъектов Федерации добиться высокой эффективности бюджетного выравнивания. Однако отдельные параметры бюджетной системы России заслуживают внимания и специального учета в рамках осуществления межбюджетного регулирования. В их числе можно назвать и сложившуюся структуру и состав налогов, большая часть которых зачисляется в федеральный бюджет, а отдельные виды распределяются между субъектами Российской Федерации по дифференцированным нормативам, крайне высоки межтерриториальные отличия в размещении производительных сил, по климатическим и географическим факторам. Вместе с тем наличие этих объективных условий не является препятствием для применения рациональных норм и правил.

Полагаем, не стоит стремиться к абсолютной симметрии в бюджетной сфере, поскольку это не достижимо в принципе. Механизмы горизонтального выравнивания, хотя и далеки от совершенства, все-таки позволяют осуществить выравнивание бюджетной обеспеченности регионов до законодательно устойчивых критериев. Необходимо исключить влияние на бюджетный процесс субъективных факторов, повысить прозрачность операций, осуществляемых с бюджетными средствами, стимулировать субъекты РФ к увеличению доходной базы, повышению эффективности использования бюджетных средств.

Таким образом, в силу несостоятельности и несовершенства рыночного балансирования в российской экономике, развития нового типа федеративных отношений бюджетное выравнивание регионов страны становится необходимым. Правительство может и должно заниматься выравниванием бюджетной обеспеченности регионов, но в итоге ответственность за балансирование региональных бюджетов за обеспечение нормального уровня потребления государственных услуг ложится на органы государственной власти субъектов Федерации. Для них проблема самодостаточности экономического потенциала регионов становится главной, поэтому приоритетной целью бюджетного выравнивания логически должно стать выравнивание способности региона к самообеспечению и саморазвитию на базе активного использования потенциалов всех форм собственности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Аганбегян А.** Социально-экономическое развитие России : стратегия роста и возможности инвестиционного обеспечения // О-во и экономика. — 2008. — № 1. – С. 18—41.

2. **Берд Р. М.** Финансовые потоки, фискальное равновесие и фискальная устойчивость // Развитие бюджетного федерализма : международный опыт и российская практика / под общ. ред. М. де Сильвы, Г. В. Курляндской. — М., 2006. — Гл. 8.

3. **Годин А. М.** Бюджетная система Российской Федерации : учебник / А. М. Годин, В. П. Горегляд, И. В. Подпорина. — М. : Дашков и К°, 2008. — 627 с.

4. Государственный бюджет // Большая Российская энциклопедия. В 14 т. Т. 7. — М., 2007. — С. 528.

5. **Дементьев Д. В.** Бюджетная система РФ : учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит» / Д. В. Дементьев, В. А. Щербаков. — М. : КноРус, 2008. — 788 с.

6. **Ларина С. Е.** Межбюджетные отношения в Российской Федерации : тенденции, проблемы и направления развития / С. Е. Ларина, А. Р. Багапова. — М. : Экономика, 2007. — 222 с.

7. **Миндзаканян А. Г.** Трансформация бюджетных отношений на региональном уровне. — Калининград : БИЭФ, 2003. — 248 с.

8. **Ржевская Т. Г.** Финансовая система и пропорциональность российского бюджета (теория и практика формирования бюджетных пропорций) : моногр. / Т. Г. Ржевская. — М. : ЮНИТИ, 2008. — 159 с.

Поступила 07.06.09.

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Л. В. Ведяйкина

В статье предложены стратегия и концептуальные направления развития организационно-экономической деятельности предприятий в агропромышленном производстве, разработана модель управления развитием регионального АПК, обоснован экономический механизм ускорения инновационного развития АПК.

В России в новую фазу вступила радикальная перестройка производственных отношений в агропромышленном комплексе, которая характеризуется более высоким уровнем взаимоотношений государства и сельских товаропроизводителей. Разворачивается реализация приоритетных национальных проектов с разработкой государственных программ и основных направлений реализации агропродовольственной политики.

Успех социально-экономических реформ в аграрном секторе экономики, наряду с повышением самостоятельности аграрных формирований, во многом зависит от того, как будет осуществлен переход к экономическим, рыночным методам хозяйствования с активной поддержкой государства научно обоснованных стратегических решений по развитию сельского хозяйства.

Важно отметить, что любая экономическая система, будь то экономика страны или региона, отрасли или группы предприятий, которая охватывает совокупность производительных сил и производственных отношений, характеризуется в процессе динамического развития выравниванием постоянно возникающих диспропорций. На каждом этапе данного процесса обеспечивается определенная стабильность в интересах всех субъектов рыночных отношений по предотвращению кризисных ситуаций. Поддержание относительного равновесия, устойчивости в процессе развития — важнейшая цель любой экономической системы, достижение которой возможно при комплексном учете множества факторов [1].

Стратегическое планирование считается главной функцией стратегического управления и представляет собой процесс определения целей управляемой системы и путей их достижения. Стратегическое планирование обеспечивает основу для всех управленческих решений, функции организации, мотивации и контроля ориентированы на выработку стратегических планов. Процесс стратегического планирования обеспечивает основу для управления всеми участниками и компонентами управляемой системы. Проецируя изложенное на реальную обстановку в нашей стране, можно констатировать, что стратегическое планирование становится более актуальным для российских предприятий.

В настоящее время в Республике Мордовия сложилась экономическая специализация индустриально-аграрного типа. К базовым секторам экономики региона, обусловливающим эту специализацию, относятся агропромышленный комплекс, электротехника (включая светотехнику), транспортное машиностроение (вагоностроение), индустрия строительных материалов. Закрепление экономической специализации аграрно-индустриального типа выражается в преобладании доли обрабатывающих производств и сельского хозяйства в структуре валового регионального продукта, а также в структуре инвестиций в основной капитал, наличии высокой доли пищевой промышленности в структуре обрабатывающих производств.

Социально-экономическое развитие агропромышленного комплекса Республики Мордовия за прошедшие годы характеризовалось положительной динамикой в развитии сельскохозяйственных предприятий. Выделение АПК в

© Л. В. Ведяйкина, 2009

качестве одного из основных приоритетов экономической политики Республики Мордовия позволило достичь определенных положительных результатов.

Однако финансовая ситуация в сельском хозяйстве республики остается сложной: кредиторская задолженность по сельскохозяйственным предприятиям превышает объем реализации на 818 млн. р., остается низкой среднемесячная заработная плата работников, за 2008 г. составившая 8 791 р. Отставание темпов экономического роста в сельском хозяйстве от роста промышленного производства, отсутствие условий для альтернативной занятости на селе, исторически сложившийся низкий уровень развития социальной и инженерной инфраструктуры обусловили обострение социальных проблем села.

Анализ функционирования предприятий агропромышленного комплекса региона в рыночных условиях показывает, что основная проблема состоит в слабости организационно-управленческого механизма стратегического планирования развития предприятий республики. Агропромышленный комплекс, представляя собой единый системообразующий организм, имеющий сложную пространственную структуру технологического оборота и зависящий от многих факторов (природных, биологических, материально-технических, трудовых, земельных и т. д.), нуждается в государственной поддержке. Он должен рассматриваться как единая многоотраслевая организационная система, функционирующая на основе периодического совершенствования механизмов управления вертикальными и горизонтальными взаимодействиями (центр — отрасли — предприятия) [2].

Механизм межотраслевого ценообразования АПК в Республике Мордовия способствует тому, что производители аграрного сектора по сравнению с перерабатывающими и торговыми организациями имеют довольно низкие доходы, что не дает возможности покрывать собственные издержки производства, осуществлять даже простое воспроизводство.

В результате аграрный сектор не удовлетворяет спрос перерабатывающих отраслей на определенные виды и объемы сырья, использующих и импортное сырье, объем поставок которого растет быстрее, чем внутреннее производство. При этом перерабатывающие отрасли, испытывая финансовую и сырьевую недостаточность, не могут применить прогрессивные формы организации и управления производством. Данная ситуация усугубляет многие обстоятельства. Как следствие, довольно низкий уровень финансовой устойчивости предприятий АПК ведет к существенному росту их кредиторской задолженности. Решение проблемы неплатежей с помощью действий по погашению просроченных долгов не всегда ведет к негативным последствиям. Разумно обоснованная эмиссия денежных средств, влекущая за собой эффективные методы их размещения, представляет собой важный источник ускорения деловой активности предприятий. В связи с этим важную роль приобретает стратегическое управление предприятиями и АПК региона в целом в сочетании с рекомендациями и мероприятиями, направленными на устранение (либо уменьшение) исходного уровня хозяйственного риска. Комплекс управляющих воздействий опирается на результаты оценки риска, временную динамику этих оценок, анализ технико-технологического, экономического, социального, инфраструктурного состояний предприятия и среды его функционирования.

Задача позитивного сдвига в решении проблем предприятий АПК требует разработки стратегии развития АПК, определения функционирования его инвестиционно-инновационных систем в рамках данной стратегии. Наблюдаемая в АПК разобщенность сфер производства, обслуживания, заготовок, транспортировки, хранения, переработки и реализации продукции ведет к потере возможностей реализации их общих интересов и целей. При существующей автономии предприятия, имея определенные экономические интересы, вызванные рыночными отношениями, не всегда могут отвечать конкретным требованиям долговых обязательств и получать дополнительный эффект. Исторический опыт показывает, что наиболее успешно работают те агропромышленные формирования, которые действуют в рамках относительно замкнутого цикла: «производство — переработка — реализация продукции», что позволяет значительно улучшить финансово-хозяйственные показатели деятельности интегрированных предприятий на основе сводного бизнес-плана.

В стратегическом аспекте финансовая устойчивость предприятия АПК выступает как ключевое звено для его насущных проблем и представляет собой как результаты ретроспективных управленческих решений, выражающихся в процессах формирования денежных средств и их эффективного расходования, так и ожидаемые перспективные решения социально-экономического плана. Отметим, что обеспечение финансовой устойчивости в АПК — проблема более сложная и более значимая, чем в перерабатывающих отраслях. Это связано с объективными особенностями сельскохозяйственного производства, поэтому важная роль здесь принадлежит не только административным, но и экономическим методам организации и управления производством.

Учитывая изложенное, а также то, что сегодня большая часть агропромышленных предприятий региона переживает определенный

структурный застой и слабо инвестируются, становится актуальным ускорение процесса формирования агропромышленных объединений. Именно в этом особенно четко проявляется совокупность существующих экономических отношений, складывающихся под влиянием обобществления производства и труда между экономически самостоятельными предприятиями. В связи со сложившейся экономической специализацией региона, существующей социально-экономической ситуацией, а также долгосрочными задачами развития Российской Федерации основной стратегической целью развития региона является повышение конкурентоспособности территории за счет инновационного сектора экономики и повышения качества жизни населения.

Приоритетными направлениями развития агропромышленного комплекса Республики Мордовии являются:

— закрепление на существующих рынках и выход на новые;

— формирование современной структуры агропромышленного комплекса.

Общими для развития практически всех сегментов агропромышленного комплекса региона будут следующие направления:

1) развитие взаимодействия с торговыми сетями;

2) повышение качества и узнаваемости марки товаров; создание единого регионального бренда для отдельных групп товаров (являющихся наиболее конкурентоспособными на внешних рынках, например сыры);

3) развитие логистики, как торговой, так и специализированной (для отдельных направлений);

4) усиление контроля за качеством продукции, выпускаемой предприятиями сектора, в том числе за счет внедрения на предприятиях системы управления и контроля качества (ISO 9001—2001);

5) стимулирование потребления продукции агропромышленного комплекса на региональном рынке;

6) развитие комбикормовой промышленности;

7) формирование современной производственной инфраструктуры под создание предприятий перерабатывающей промышленности — агропарков производственного типа, а в долгосрочной перспективе — формирование инновационного агропарка, основной функцией которого будет развитие (апробирование) современных технологий в сельском хозяйстве и пищевой промышленности;

8) стимулирование «жесткой» (развитие существующих агрохолдингов, в том числе за пределами региона) и «мягкой» (формирование ассоциаций, партнерств и т. д.) консолидации в секторе.

Основными секторами специализации агропромышленного комплекса Мордовии и их приоритетными направлениями развития являются:

1. Производство молока, сыров и молочных продуктов. Основными направлениями развития данного сегмента должны стать:

— дифференциация товарных и географических рынков;

— увеличение к 2025 г. объемов производства молока до 150 тыс. т цельномолочной продукции, производства сыра до 40 тыс. т за счет формирования новых производств и расширения имеющихся;

— развитие сырьевой базы: 1. Реализация проектов по созданию современных молочных ферм. 2. Установка охладительных установок у производителей первичной молочной продукции (прежде всего, в сельхозпредприятиях от 300 гол. КРС). 3. Повышение продуктивности молочного стада;

— развитие племенного выращивания КРС.

2. Производство мяса и мясных продуктов. Основные направления развития сектора:

— дифференциация товарных и географических рынков: а) увеличение производства охлажденного мяса; б) развитие производства говядины (формирование современных комплексов по выращиванию мясного КРС);

— увеличение объемов производства к 2025 г.: говядины — до 68 тыс. т, свинины — до 100 тыс. т, птицы — до 150 тыс. т за счет формирования новых производств и реконструкции имеющихся;

— увеличение перерабатывающих мощностей в регионе;

— развитие современных сервисов для мясной промышленности (логистических и др.).

3. Производство яйца. Основными направлениями развития выступят:

— увеличение объемов производства за счет реализации инвестиционных проектов и модернизации существующего производства с целью доведения производства яйца до 1 100 млн шт. в год;

— развитие переработки яйца;

— расширение географии и структуры продаж;

— снижение энергоемкости сектора;

— создание современной упаковки для традиционных и новых продуктов.

4. Развитие других секторов:

— производство овощей, овощных консервов, замороженных овощей. Основные направления сектора: а) развитие производства замороженных овощей; б) акционирование ГУП «Тепличное»; в) развитие новых предприятий по выращиванию и переработке овощей;

— производство спирта и алкогольных напитков. Основные направления данного сектора: а) развитие сырьевой базы (расширение посевных площадей для выращивания ячменя, повышение урожайности зерновых культур и т. д.); б) модернизация и расширение существующих производств, в том числе строительство нового солодовенного завода ОАО «САН ИнБев» мощностью 20 тыс. т;

— производство зерна (преимущественно для нужд других секторов: производства муки, комбикормов, спирта) и достижение валового сбора зерна до 1 800 тыс. т к 2025 г. Основные направления реализации данного сектора: а) повышение урожайности; б) использование новых технологий; в) строительство зернохранилища на 300 тыс. т;

— развитие сахарной промышленности. Основные направления сектора: а) увеличение объемов производства до 135—150 тыс. т сахара; б) развитие глубокой переработки отходов производства [3].

Устойчивое развитие АПК региона возможно при стабильном взаимодействии множества разнообразных экономических, организационных, управленческих, социальных и многих других систем и целей, в частности экономического роста, обеспечения полной (эффективной) занятости, экономической эффективности, стабильного уровня цен (борьбы с инфляцией), обеспечения необходимого уровня экономической свободы, экономической и социальной обеспеченности, экологического равновесия, торгового баланса во внешнеэкономических отношениях. Логическая последовательность действий по улучшению общеэкономических отношений в АПК региона представлена на рисунке.

В заключение отметим, что в последние десятилетия резко возросло значение стратегического управления, позволяющего той или иной экономической системе выживать в конкурентной борьбе в долгосрочной перспективе. Динамичное и эффективное развитие сельского хозяйства при этом становится не только общеэкономической предпосылкой успешного решения большинства накопленных в отрасли производственных, финансовых, социальных проблем, но и способом системного согласования установок на рост валового регионального продукта, сокращение бедности сельского населения и повышение продовольственной безопасности республики, т. е. обеспечивает успешную реализацию стратегических целей социально-экономического развития Республики Мордовия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Глазьев С. Ю.** О стратегии развития российской экономики / Научный доклад / С. Ю. Глазьев. — М. : НИР, 2006. — 132 с.

2. **Качалов Р. М.** Управление хозяйственным риском / Р. М. Качалов. — М. : Наука, 2002. — 192 с.

3. Стратегия социально-экономического развития Республики Мордовия до 2025 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://mineco.e-mordovia.ru/gosn/strateg.htm/. — Загл. с экрана.

Поступила 22.05.09.

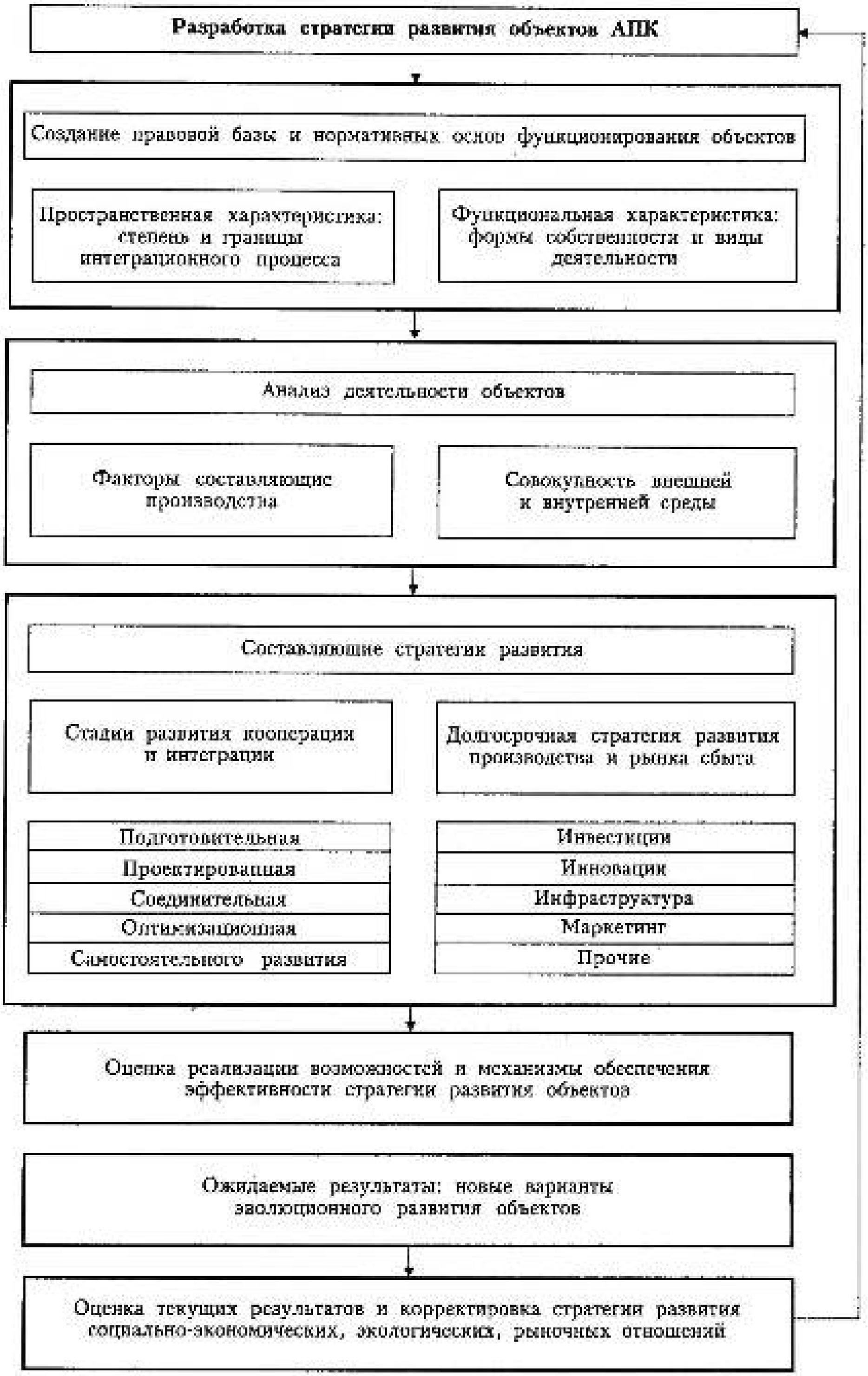


Рисунок. ***Формирование стратегии развития регионального АПК***

СЕГМЕНТАРНЫЙ АНАЛИЗ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИЙ

Н. А. Горбунова

В статье рассматриваются особенности проведения сегментарного анализа определения приоритетного сегмента для развития инновационной деятельности, методы и приемы сегментирования инноваций

В решении задач развития страны в условиях мирового кризиса, обеспечения динамически устойчивого роста экономики первостепенная роль принадлежит инновациям, инновационной деятельности, способным обеспечить непрерывное обновление технической и технологической базы производства, освоение и выпуск новой конкурентоспособной продукции, эффективное проникновение на мировые рынки товаров и услуг. Это требует реформирования всех сфер общественной жизни, прежде всего экономики. Эффективность инновационной деятельности во многом определяется инновационной инфраструктурой — основным инструментом инновационной экономики, представляющим собой совокупность взаимосвязанных, взаимодополняющих производственно-технических систем, организаций, фирм, необходимых и достаточных для эффективного осуществления инновационной деятельности и реализации инноваций [2].

Многие крупные предприятия производят различные виды товаров, оказывают разнообразные услуги, осуществляют торговую, посредническую финансовую деятельность в организациях различного технического уровня и рентабельности. Одновременно компании занимаются производством и продажей товаров в разных географических зонах, государствах, что сказывается на результатах хозяйственной деятельности. Оценить работу организации на определенной территории или по видам продукции можно на основе результатов анализа сегментов, которые отражают показатели, характеризующие качество работы каждого сегмента бизнеса.

Сегментарный анализ бизнеса начинают с выбора рыночной конъюнктуры, применяемой для потребителей и определения величины спроса на будущий товар или продукт, что предполагает решение следующих задач:

— выявление товаров или вида деятельности, которым потребители отдают предпочтение;

— установление конкурентоспособности товаров;

— обоснование стратегии производства нового или модифицированного товара в целях увеличения объема продаж.

Целью сегментации является определение целевого сегмента, что позволяет администрации предприятия не только учитывать интересы потребителей, но и разрабатывать стратегию производства нового продукта, его продвижения и сбыта. Для анализа рынка и выбора целевого сегмента используются количественные и качественные показатели, характеризующие емкость и доступность рынка, состояние конкурентной среды, перспективность его дальнейшего роста (табл. 1).

Таблица 1

Критерии выбора целевого сегмента

Показатели	Характеристика
1	2
Количественные	Емкость рынка в натуральном и стоимостном выражении, динамика развития рынка, доля сегмента в общей емкости рынка, число потенциальных потребителей
Структура распределения	Количество сбытовых посредников, мощность сбытовой и транспортной сети, географические особенности, удаленность от крупных территорий, загрузка транспорта, особенности сбытовой сети
Динамика развития	Определение тенденции роста, стабилизации и снижения емкости рынка, оценка производственных мощностей
Рентабельность деятельности	Прибыль от продаж, налогооблагаемая прибыль, темп роста прибыли, рентабельность продаж, доходность активов и собственного капитала, величина дивидендов на акцию, капитализация фирмы

© Н. А. Горбунова, 2009

Окончание табл. 1

1	2
Характеристика конкурентной среды	Доля рынка конкурентов, их производственные мощности и преимущества, наличие возможности осуществления дополнительных расходов
Эффективность деятельности	Оценка инженерного, конструкторского, производственного и сбытового персонала, определение достаточности ресурсов, соответствие стратегическим целям и ключевой компетенции

Анализ целевого рыночного сегмента позволяет определить степень привлекательности сегментов с целью их освоения и разработки стратегии развития. Он включает три направления:

— определение размера сегмента и скорости его изменения;

— исследование структурной привлекательности сегмента;

— определение цели организации и оценка ресурсов, которыми она располагает.

Для проведения анализа используются следующие приемы и методы [1]:

а) SWOT-анализ;

б) кластерный анализ;

в) сегментирование по методу «a priory»;

г) метод К-сегментирования, или метод «post hoc».

SWOT-анализ является одним самых распространенных направлений сегментарного анализа. Он позволяет выявить и структурировать сильные и слабые стороны предприятия, а также потенциальные возможности и угрозы. Достигается это за счет сравнения внутренних сил и слабостей компании с возможностями, которые предоставляет ей рынок. В результате анализа организация определяет, в каком направлении должен развиваться бизнес и каким образом следует распределить ресурсы по сегментам.

С целью выявления сильных и слабых сторон следует проанализировать аспекты внутренней и внешней среды деятельности организации. К факторам внутренней среды относятся: маркетинговая политика (конкурентоспособность продукции, ценообразование, продвижение товара, сервис); инжиниринг и разработка новых продуктов (взаимосвязь между разработкой нового продукта и маркетинговой политикой); оперативная деятельность (структура организации, доступность источников сырья, дифференцированность поставщиков); персонал (качественный состав персонала и мотивация труда, производительность труда, текучесть кадров). К факторам внешней среды относятся: политическая ситуация, развитие экономики и культуры, конкуренция, технологические особенности отрасли и др. Для каждого сегмента необходимо определить элементы (возможности, угрозы, сильные и слабые стороны), наиболее значимые для развития бизнеса (табл. 2).

Таблица 2

Показатели SWOT-анализа

Сильные стороны	Слабые стороны
Наличие эффективных собственников Конкурентоспособность продукции Высокая степень годности основных средств Наличие аффилированных структур Высокая рентабельность капитала Высокий темп роста бизнеса Высокая оборачиваемость оборотных активов Укороченный финансовый цикл	Недостаточная производительность труда Недостаточно эффективная система мотивации труда (темп заработной платы опережает темп роста производительности труда) Рост материалоемкости продукции Снижение рентабельности основной деятельности Недостаточная стабильность источников финансирования Значительные краткосрочные обязательства Недостаточная ликвидность организации Нерациональная дивидендная политика
Возможности	**Угрозы**
Рост реализации продукции за счет увеличения спроса Увеличение рыночной доли за счет быстрого роста объема реализации Расширение прибыли за счет внутренних (прибыль) и внешних (кредиты, лизинг) источников финансирования	Рост вероятности банкротства в связи с ростом кредиторской задолженности и задолженности по кредитам Потеря квалифицированного персонала в связи с недостаточным уровнем оплаты труда Уменьшение возможности по снижению цен в результате снижения прибыли от реализации

Кластерный анализ является классическим методом сегментирования и заключается в создании кластеров потребителей для проведения их опроса или анкетирования. За основу принимаются различные признаки: уровень доходов, возраст, предпочтения и т. д. Сегментирование потребителей в результате построения кластеров осуществляется в соответствии с двумя возможными ситуациями:

— все возможные потребители известны. Данный метод делает возможным определение емкости рынка, которая рассматривается как сумма потребностей предприятий или покупателей;

— потребителей достаточно много, их число может меняться, и составить определенный список невозможно. В этом случае сегментирование предприятий проводят на основе финансовых показателей (выручка, прибыль, активы), организационной структуры, характеристики персонала. Выбор показателей обусловлен видом предполагаемой деятельности организации.

Признаки сегментирования с помощью данного метода выявляются по параметрам выпуска и продвижения на рынок новой продукции и базируются на изучении долгосрочных тенденций инвестирования данной производственной деятельности. Для повышения конкурентоспособности и правильного определения емкости рынка используется метод составления функциональных карт — проведение двойной сегментации по группам потребителей и по параметрам продукции. Функциональные карты могут быть однофакторными (сегментация проводится по одному фактору или для одной группы изделий) и многофакторными (анализ потребителей, для которых предназначена конкретная модель изделий). При разработке новой продукции и осуществлении инноваций данная методика предполагает, что должны учитываться все факторы, отражающие систему потребительских предпочтений и технические параметры изделия (технические характеристики, стоимость, надежность, дизайн, удобство в использовании и др.).

Метод «a priory» применяется, когда предварительно известны признаки сегментирования, численность сегментов, их количество, карта интересов потребителей. Основной целью метода является определение наиболее перспективного сегмента, т. е. исключение сегментов с недостаточно развитым покупательским спросом. Количество сегментов не должно превышать 10, чтобы исключить излишнюю детализацию признаков.

Данный метод используется также, когда сегментирование не является частью текущего исследования, а проводится как дополнительный анализ; при четкой определенности сегментов рынка, когда вариантность сегментов невысока; при формировании нового продукта, ориентированного на известный сегмент рынка.

Метод К-сегментирования направлен на поиск признаков сегментирования с последующим отбором сегментов. Его применяют при сегментировании потребительских рынков, сегментная структура которых в отношении продаваемого продукта не определена. Эффективен при наличии у организации не менее 100 покупателей, поставщиков, конкурентов; возможности проведения опроса клиентов в результате анкетирования; наличии специального программного обеспечения для проведения исследований и осуществления статистических расчетов.

Результаты сегментарного анализа бизнеса:

— контроль со стороны администрации предприятия деятельности разных подразделений;

— возможность разработки финансовых и нефинансовых критериев оценки работы управленческого персонала;

— формирование системы мотивации персонала;

— оценка рисков и доходов предприятия;

— принятие более обоснованных решений в отношении стратегии развития организации, ее тактических коммерческих целях;

— анализ информации о состоянии и тенденциях развития мирового рынка наукоемкой продукции высоких технологий.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Костерин А. Г.** Практика сегментирования рынка / А. Г. Костерин. — СПб. : Питер, 2002. — 298 с.

2. **Розанова Н. М.** Экономический анализ фирмы и рынка / Н. И. Розанова, И. В. Зороастрова. — М. : Юнити, 2009. — 279 с.

Поступила 25.05.09.

РЕАЛИЗАЦИЯ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ

Н. В. Жилина

В статье обоснован системный подход к управлению качеством продукции на предприятии. Даны характеристика системы менеджмента качества, основные требования, предъявляемые к ней в условиях рынка. Отражен комплекс работ по разработке, внедрению и сертификации системы менеджмента качества в соответствии с МС ИСО 9000. Предложены направления повышения эффективности системы менеджмента качества на предприятии.

В сложный период реформирования отечественной экономики качество становится главным источником жизнедеятельности и экономической стабильности любого предприятия. Современная концепция менеджмента предполагает первенствующее положение качества продукции среди всех целей и направлений деятельности предприятия. Роль менеджмента в области качества продукции в условиях рынка и конкуренции нельзя переоценить. Подтверждением тому является практика передовых отечественных и зарубежных фирм. Политика качества определяет место предприятия среди других производителей, отношение компании к потребителям. При этом именно системный подход к управлению качеством позволяет преодолевать негативные стороны рынка и оказывать активное воздействие на его формирование. В рамках системы управления предприятием необходимы формирование и последующее функционирование целевой подсистемы качества, которая в свою очередь также представляется самостоятельной системой со всеми присущими ей свойствами.

Система менеджмента качества определяется следующими чертами:

— четко сформулированная цель предприятия в области качества (стратегия в области качества, политика предприятия в области качества);

— организационная структура управления качеством, предполагающая создание специализированного подразделения по управлению качеством, уполномоченных и ответственных лиц;

— взаимодействие специализированного подразделения с другими подразделениями предприятия, степень этого взаимодействия;

— границы возможного влияния системы менеджмента качества на качество производимой продукции (на всех этапах ее жизненного цикла) и развитие предприятия в целом.

Речь идет о системе управления качеством, наличие которой в системе управления предприятием обусловлено прежде всего тем, что цели предприятия в области качества и конкурентоспособности продукции выдвигаются в число приоритетных в его деятельности. Эта система, полагаем, должна соответствовать: а) интересам и потребностям предприятия-изготовителя, которое должно обеспечивать и повышать необходимый уровень качества и конкурентоспособность продукции при оптимальных затратах; б) требованиям и потребностям потребителя продукции, объективно уверенного в возможностях изготовителя поставить продукцию необходимого уровня качества.

Поэтому сегодня, на наш взгляд, систему качества стоит рассматривать в более широком контексте: как конкретный инструмент на конкретном предприятии, помогающий добиваться сформулированной выше конкретной цели, прежде всего с точки зрения взаимосвязи «производитель — потребитель». В связи с этим формирование системы качества приобретает объективный и всеобщий характер.

Опыт работы по созданию систем качества на предприятии показывает, что по мере перехода к развитой рыночной экономике внедрение международных стандартов и сертификация соответствующих систем качества должны быть осознанной необходимостью для каждой организации. С этой целью необходимо разработать схему управления качеством предприятия, отражающую внутренние связи, порядок и очередность работ. Основными направлениями развития системного подхода к управлению качеством на предприятии, по нашему мнению, должны стать:

а) внедрение систем качества, соответствующих требованиям международных стандартов ИСО серии 9000;

б) осуществление процесса сертификации внедренных систем качества, соответствующих МС ИСО серии 9000;

в) переход от сертифицированных систем качества к всеобщему менеджменту качества (TQM).

Соответствие системы качества предприятия требованиям стандартов ИСО серии 9000,

© Н. В. Жилина, 2009

подтвержденное международным сертификатом соответствия, стало в современных условиях одним из ключевых факторов конкурентоспособности. Проведение всего комплекса работ по разработке, внедрению и сертификации системы качества в соответствии с МС ИСО серии 9000 целесообразно, на наш взгляд, осуществлять в три последовательно выполняемых этапа:

1) организация разработки системы качества;

2) создание и введение в действие документации системы качества;

3) подготовка к сертификации системы качества.

Целью на первом этапе является создание организационных предпосылок для разработки системы качества предприятия на основе концептуально-методических рекомендаций международных стандартов. Данный этап включает в себя:

— принятие решений об организации системы качества;

— формирование руководящих и рабочих органов по освоению стандартов ИСО;

— разработку программы работ;

— организацию изучения стандартов ИСО;

— поэлементный анализ системы качества на соответствие требованиям МС ИСО и ряд других вопросов, связанных с организацией разработки системы качества.

Целью работ на втором этапе является создание надлежащего документационного обеспечения системы качества. Данный этап предусматривает:

— определение структуры и состава документации;

— разработку графика создания документации;

— разработку и введения в действие документации.

Цель заключительного этапа состоит в подготовке системы качества к ее сертификации. Данный этап включает в себя:

— самооценку системы обеспечения качества;

— разработку и реализацию корректирующих мер;

— выбор органа по сертификации;

— подачу заявки на сертификацию;

— создание условий для сертификации.

Важнейшим направлением повышения эффективности управления качеством в условиях рынка должна стать сертификация системы качества как залог высокого качества и конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках. В условиях рыночной экономики решение проблемы качества продукции в России во многом будет зависеть от формирования систем стандартов качества как основы нормативно-правовой базы организации и функционирования систем управления качеством. Повышение роли и значения стандартов качества в мировой практике вызвано стремлением выработки единого подхода к понятию «качественная продукция».

Системный подход, доминирующий и ведущий, заключается в рассмотрении организации как системы — некой целостной структуры с подсистемами (кадры, финансы, качество и т. п.). Системы управления качеством представляют собой органическое сочетание экономических, правовых, социальных и других факторов, влияющих на качество. С помощью нововведений можно не только избежать консерватизма и застоя в развитии комплексного подхода к качеству, но и сознательно и уверенно двигаться дальше, повышая эффективность системы управления качеством.

Сегодня в управлении качеством исключительно важное значение имеет сертифицированная система менеджмента качества, являющаяся гарантией высокой стабильности и устойчивости качества продукции. Сертификат системы качества позволяет предприятию сохранить конкурентные преимущества на рынке. Низкое (неконкурентоспособное) качество продукции не абстрактная категория, а вполне конкретная причина нежизнеспособности предприятия. Способность предприятия достигать целей, обеспечивая конкурентоспособность выпускаемой продукции, определяется действующей системы организации и управления — системой управления качеством.

Первым шагом предприятия на пути повышения качества продукции должны быть доверительные и взаимовыгодные отношения с поставщиками. Для реализации данного направления необходимо:

а) установить баланс между краткосрочными и долгосрочными целями в отношениях с поставщиками, объединить опыт и ресурсы;

б) определить и выделить ключевых и надежных партнеров;

в) установить открытое общение с поставщиками;

г) обмениваться информацией о будущими планами друг с другом, строить совместные планы развития и улучшения качества;

д) поддерживать и выделять достижения поставщиков.

Управление процессом закупок должно осуществляться с целью планомерного обеспечения производства сырьем, материалами, полуфабрикатами, комплектующими изделиями требуемого качества при наличии у поставщика сертификата качества. Организация должна оценивать и выбирать поставщиков на основе их способности поставлять продукцию в соответствии с установленными требованиями.

Следующим шагом должна стать ориентация на потребителя. Необходимо налаживать связи с потенциальной аудиторией потребителя продукции предприятия, понимать ее нужды. Удовлетворение запросов покупателей — главная задача любой организации, основная цель не реагировать на жалобы, а предотвращать их появление. Необходимо делать для потребителя больше, чем он ожидает: изменять внешний вид продукции, улучшать качество, расширять ассортимент. Возможно в данном случае проводить опрос потребителей, чтобы точно знать их потребности и пожелания.

Основными направлениями повышения эффективности системы управления качеством на предприятии должны стать:

— ориентация на постоянное совершенствование качества процессов и результатов труда во всех подразделениях;

— ориентация на контроль качества процессов и на качество продукции;

— ориентация на предотвращение возможности допущения дефектов;

— полное закрепление ответственности за качество результатов труда за непосредственным исполнителем;

— активное использование человеческого фактора, развитие творческого потенциала рабочих и служащих.

Поступила 15.05.09.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ, ПРОИЗВОДЯЩИХ МОЛОЧНУЮ ПРОДУКЦИЮ

О. И. Аверина, Н. Н. Кидяева

В данной статье раскрыты основные этапы разработки и построения стратегической карты и сбалансированной системы показателей (BSC) на предприятиях, производящих молочную продукцию. Рассмотрены основные этапы разработки стратегии и построения ССП на примере одного из предприятий молочной продукции Республики Мордовия.

Концепция сбалансированной системы показателей (BSC) как аналитического инструмента была разработана американскими учеными Робертом Капланом и Дейвидом Нортоном в начале 1990-х г. и получила дальнейшее развитие в трудах ряда других зарубежных ученых-экономистов, а также была неоднократно успешно апробована на практике. В целом сбалансированная система показателей может быть охарактеризована как совокупность параметров, всеобъемлюще характеризующих деятельность организации в условиях современной рыночной экономики.

Показатели BSC представляют собой баланс между внешними отчетными данными для собственников и клиентов и внутренними характеристиками наиболее значимых бизнес-процессов, инноваций, обучения и роста. Разработка концепции сбалансированной системы показателей была обусловлена возникшим противоречием между непреодолимой силой, направленной на создание широких конкурентных возможностей, и неповоротливой моделью бухгалтерской отчетности. Хозяйственной единицей, оптимальной для внедрения BSC, считается организация, деятельность которой охватывает все этапы создания стоимости: инновации, производство, маркетинг, распределение, реализацию и сервис. Подобная организация работает в рамках одной отрасли промышленности, имеет свою продукцию и клиентов, отдел сбыта и каналы распределения, а также производство и, что самое важное, четко сформулированную стратегию.

BSC позволяет перевести стратегию предприятия в систему четко поставленных целей и задач в рамках четырех основных проекций: финансов, маркетинга, внутренних бизнес-процессов, обучения и роста, что в целом обеспечивает опережающие конкурентные преимущества. Сформулированные стратегические цели в рамках каждой из составляющих BSC могут обладать различной степенью приоритета, а их качество определяет качество всей сбалансированной системы показателей и в значительной степени

© О. И. Аверина, Н. Н. Кидяева, 2009

влияет на процесс стратегического управления организацией. Именно стратегические цели, а не измеряющие их показатели рассматриваются в качестве «сердцевины» BSC.

Стратегические цели не являются независимыми друг от друга. Определение и документирование причинно-следственных связей между отдельными стратегическими целями является одним из основных элементов сбалансированной системы показателей. Устанавливаемые причинно-следственные связи отражают наличие зависимостей между отдельными стратегическими целями. В ходе такой работы неявные представления менеджеров о наличии причинно-следственных связей между отдельными стратегическими целями становятся явными и отражаются (документируются) в *стратегических картах* [1] — графических документах, отражающих причинно-следственные связи между отдельными стратегическими целями деятельности организации. Это блок-схемы, в которых стратегические цели представлены как отдельные блоки, а причинно-следственные связи между ними в виде стрелок. Модель стратегических карт позволяет одновременно контролировать реализацию целей во всех четырех аспектах; ее преимущество состоит в том, что она позволяет определить решающие для достижения успеха направления деятельности. В книге, вышедшей в 1996 г., Р. Каплан и Д. Нортон характеризуют эту модель как неразрывную последовательность действий. Значимость построения стратегических карт для формирования сбалансированной системы показателей заключается в том, что они:

1) отражают взаимосвязи и зависимости между отдельными стратегическими целями деятельности организации;

2) объясняют взаимные эффекты, возникающие при достижении стратегических целей;

3) формируют у руководителей понимание зависимостей и значения отдельных стратегических целей;

4) способствуют единому пониманию стратегии организации;

5) объясняют значение управленческих показателей;

6) способствуют лучшему пониманию и лучшей коммуникации стратегических целей деятельности организации;

7) содействуют налаживанию сотрудничества между руководителями различных структурных подразделений организации;

8) создают модель, объясняющую пути достижения успеха в деятельности организации.

Таким образом, грамотно составленная стратегическая карта должна содержать информацию о прошлой и будущей стратегии конкретного хозяйственного подразделения компании. Она должна определять и ясно представлять последовательность гипотез и концепцию причинно-следственной связи между показателями, измеряющими результаты деятельности, и внутренними движущими силами, которые привели к этим результатам. Каждый показатель, включенный в стратегическую карту, должен представлять собой звено той цепи причинно-следственных зависимостей, которая связывает стратегию данного хозяйственного подразделения и стратегию компании в целом.

Обобщив все вышесказанное, мы построили стратегическую карту для одного из предприятий молочной промышленности. В рамках финансовой составляющей были выделены такие цели, как повышение прибыльности компании и снижение общих затрат.

При разработке клиентской составляющей необходимо было принять во внимание, что существуют две группы клиентов: а) оптовые покупатели, которые перепродают приобретенные продукты (в основном это предприятия розничной торговли); клиенты клиентов, т. е. конечные клиенты. Увеличение доходности непосредственных клиентов старшими поставщика обеспечит лояльность клиентов и сохранение клиентской базы, однако в данном случае нельзя забывать о собственных доходах, так как увеличение прибыли клиента за счет собственной уменьшит привлекательность предприятия для акционеров. Первоочередными целями для достижения лояльности клиентов являются ценовые факторы, в том числе снижение общих затрат прямых потребителей, и качество продукции.

При построении стратегической карты в рамках внутренней составляющей были выделены задачи операционного менеджмента и менеджмента клиентов. Инновации, внедряемые на предприятии, касаются только вопросов снижения затрат, поэтому инновационные цели были объединены с целями операционного менеджмента. Основными задачами операционного менеджмента являются приобретение статуса надежных и низкозатратных поставщиков среди покупателей, эффективное использование основных средств и улучшение качества продукции. Основными целями менеджмента клиентов являются удержание статуса лучшего местного поставщика молочной продукции, поддержание стабильного ассортимента, пользующегося спросом, и оперативная работа с клиентами. При ознакомлении с организацией повышения квалификации сотрудников на анализируемом предприятии было выявлено невнимание руководителей к обучению и внутренним коммуникациям персонала. Поэтому для составляющей обучения и развития персонала были выделены такие стратегические цели, как рост профессионализма сотрудников и сокращение текучести кадров.

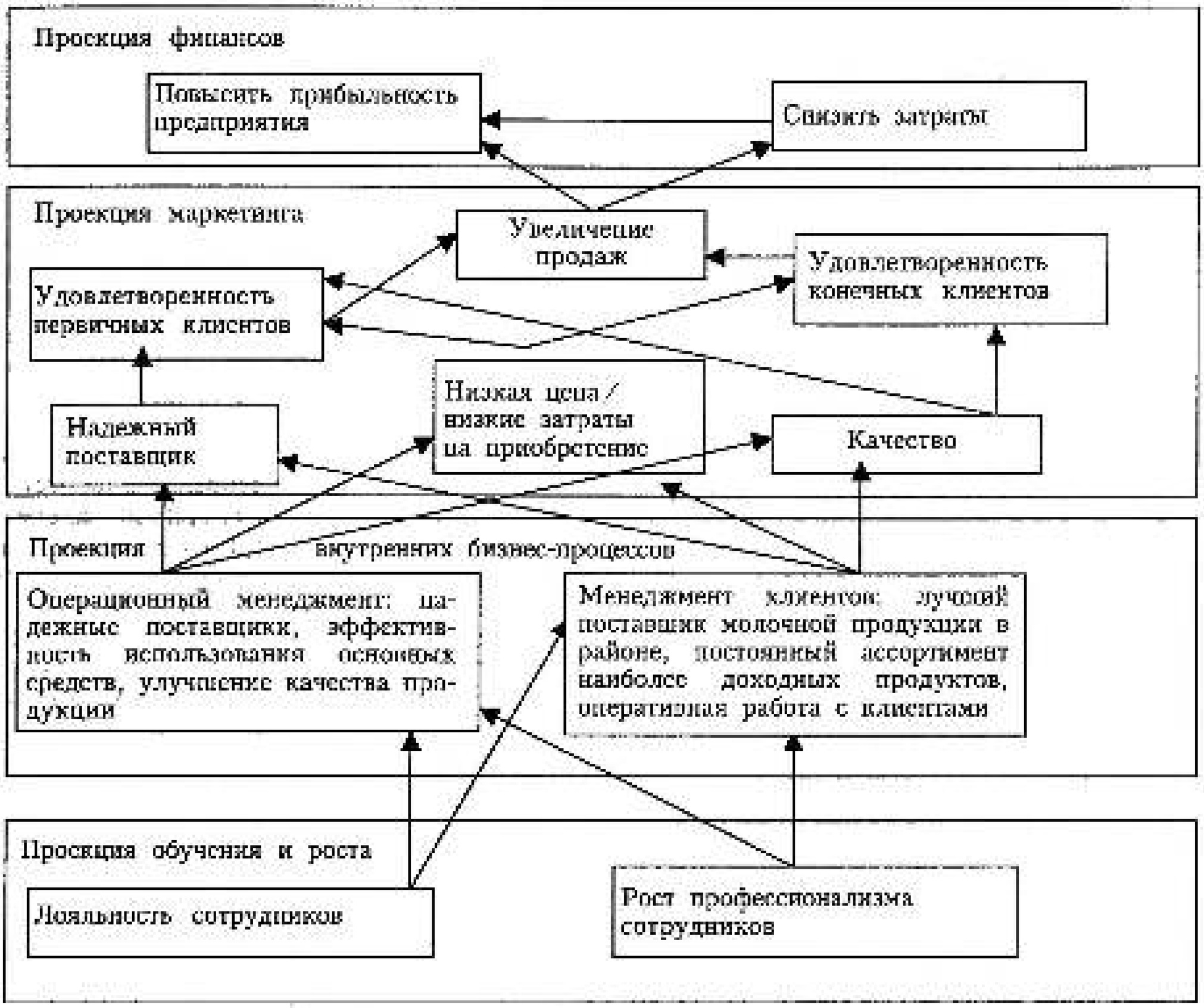


Рисунок. Стратегическая карта предприятия молочной промышленности

Как видно из рисунка, цели четырёх составляющих связаны друг с другом причинно-следственными отношениями. Все начинается с гипотезы о том, что финансовые результаты могут быть получены только в том случае, если удовлетворена целевая группа клиентов. Предложение потребительной ценности клиентам описывает, как увеличить продажи и завоевать лояльность целевых клиентов. Внутренние процессы же создают и предоставляют клиенту это предложение. Наконец, персонал предприятия, обеспечивающий осуществление внутренних процессов, представляет основание для стратегии. Следовательно, выполнение целей нижестоящего уровня ведет к достижению целей вышестоящего уровня. Также все цели подобраны и составлены таким образом, чтобы их достижение вело к реализации стратегии.

Обобщая все вышеизложенное, выделим этапы разработки стратегических карт:

1) определение особенностей развития предприятия;

2) разработка миссии;

3) определение ключевых аспектов деятельности предприятия;

4) детализация миссии для ключевых аспектов деятельности;

5) определение стратегических целей;

6) разработка корпоративной стратегической карты.

Стоит отметить, что стратегическая карта не разрабатывается единоразово и навсегда, ее необходимо постоянно совершенствовать в процессе эксплуатации. Завершение построения стратегической карты позволяет перейти к выбору показателей сбалансированной системы. Они необходимы для четкого и однозначного выражения содержания стратегических целей, а также для определения степени их достижения. Путем измерения стратегических целей обеспечивается развитие управляемого объекта в намеченном направлении. В целях обеспечения однозначного понимания достижения поставленных стратегических целей для каждой из них рекомендуется использовать не более двух (в редких случаях — не более трех) показателей.

Определить нужные показатели иногда довольно проблематично. В некоторых случаях этому препятствует слишком высокая стоимость сбора и обработки данных. Нередко очень трудно получить информацию для расчета (в первую очередь это касается нефинансовых показателей). Как правило, подобная проблема возникает, когда в организациях отсутствуют система мониторинга и управленческий учет. Пока не собрано достаточно статистических данных, можно использовать оценочные данные.

Приведем несколько критериев отбора, которые, как показали опыт и исследования, помогают эффективно оценить и выбрать показатели.

Связь со стратегией. Этот критерий самый явный, но его значение нельзя переоценить. Система показателей — это инструмент перевода стратегии в действие посредством показателей деятельности, рассказывающих о стратегии предприятия. Выбор показателей деятельности, не влияющих на реализацию стратегии, может привести к замешательству и путанице, так как работники будут расходовать ценные ресурсы на выполнение показателей, от которых не зависит достижение общих целей фирмы. Несмотря на это, может быть нелегко установить прямую связь каждого показателя со стратегией. Большинство предприятий используют так называемые диагностические показатели деятельности, необходимые для обеспечения повседневного рационального функционирования предприятия, но не связанные со стратегией непосредственно. Учет этих факторов позволяет держать организацию под контролем и быстро реагировать на проблемы, требующие немедленного решения. Хотя значение этих индикаторов велико, оно не всегда имеет стратегический характер.

Количественное выражение. У специалистов-практиков часто возникает желание включить показатели, подразумевающие субъективную оценку деятельности, например оценку поставщиков: «хороший», «удовлетворительный» или «средний». Несомненно, основная проблема этого подхода состоит в том, что десять разных людей предложат совершенно разные методы и результаты оценки одного и того же поставщика. Однако если поставщиков оценивают по принципу своевременной доставки продукции, результаты будут объективными и однозначными для всех членов команды.

Доступность. Каплан и Нортон часто обсуждали метрику недостающих показателей — не зафиксированных в прошлом и увидевших свет только благодаря процессу разработки сбалансированной системы. Нет сомнения в том, что новые и нетрадиционные показатели являются преимуществом сбалансированной системы. Фактически недостающие показатели могут указывать на то, что в настоящее время ни один из создающих стоимость процессов не управляется. При этом следует избегать включения желаемых показателей деятельности, требующих больших инвестиций в инфраструктуру информационной технологии.

Доходчивость. Конечной целью должно быть создание системы показателей, побуждающей к действию. Пользователи сбалансированной системы сразу должны понимать как операционное, так и стратегическое значение каждого показателя. Также должно быть очевидным и желаемое направление показателя.

Сбалансированность. Хотя система показателей требует поиска оптимального сочетания и принятия решения по распределению ресурсов, руководство предприятия вряд ли захочет создать такую ситуацию, при которой ориентация на определенные показатели фактически снизит конкурентоспособность организации.

Релевантность. Показатели в системе должны точно отражать процесс или цель, которые необходимо оценить. Хорошей проверкой является определение возможности действовать на основе результатов данного показателя. Если какой-либо аспект деятельности выполняется плохо, руководство организации должно быть в состоянии оценить сущность проблемы и ликвидировать ее. Это можно продемонстрировать с помощью индексов деятельности, которые используют системах показателей многие организации. Индекс — это сочетание нескольких отдельных показателей, объединенных по какому-либо признаку и представляющих единый общий индикатор деятельности. Удовлетворенность работников может отражаться в системе как индекс средневзвешенных результатов текучести кадров, уровня невыходов на работу, количества жалоб и результатов опросов [2].

На основании вышеизложенного мы построили сбалансированную систему показателей для предприятия, работающего в сфере производства и реализации молочной продукции (табл. 1). При формировании количества показателей мы столкнулись с тем, что руководители предприятий, с одной стороны, хотят контролировать оперативную деятельность организации с помощью BSC, с другой — получить единый показатель, который мог бы контролировать развитие предприятия. Однако мы остановились на 23 показателях, так как, во-первых, сбалансированная система не предназначена для отслеживания ежедневных оперативных вопросов и не заменят оперативных управленческих отчетов, во-вторых, даже показатели прибыльности не могут дать однозначного положительного ответа об успехе предприятия и не являются единственными показателями для управления, тем более стратегического.

Таблица 1

Сбалансированная система показателей

Проекция	Стратегическая цель	Показатель	Методика расчета показателя
1	2	3	4
Финансовая	Повышение прибыльности предприятия	Рентабельность продаж	Прибыль / выручка
	Снижение затрат	Снижение ресурсоемкости продукции	Себестоимость / объем реализации
		Снижение удельного веса налогосжкх затрат	(Затраты на оплату труда + затраты на амортизацию) / итого по элементам затрат
Клиентская	Увеличение продаж	Расширение клиентской базы	Число новых клиентов за отчетный период / число клиентов на начало периода
		Сохранение клиентской базы	Число клиентов, не являющихся новыми в течение отчетного периода, на конец отчетного периода / число клиентов на начало периода
		Увеличение объемов закупок клиентом	Выручка / число клиентов
	Удовлетворенность первичных клиентов	Показатель удовлетворенности первичных клиентов	Анкетирование
	Удовлетворенность конечных клиентов	Показатель удовлетворенности конечных клиентов	Анкетирование
	Надежный поставщик	Своевременность поставки	Наличие оптимального ассортимента;срок задержки поставки (дни)
	Низкая цена / низкие затраты на приобретение	Цены на молочную продукцию в сравнении с аналогичной продукцией конкурентов; точное и качественное исполнение заказов	Маркетинговое исследование; число возвратов из-за пересортицы или брака
	Качество	Число возвратов в суммарном выражении	Стоимость возвращенной продукции / выручка
Внутренняя	Надежные и низкозатратные поставщики	Сокращение затрат на приобретение ресурсов	Материальные затраты
		Точное и качественное исполнение заказов	Число часов простоя из за несвоевременной / некачественной поставки; число невыполненных заказов из-за несвоевременной / некачественной поставки
	Эффективное использование основных средств	Фондоотдача	Выручка / среднегодовая стоимость основных средств
	Улучшение качества продукции	Потери от брака	Потери от брака / стоимость произведенной продукции
		Процент продукции, не возвращавшейся на доработку или переработку	Продукция, не возвращавшаяся на доработку или переработку / произведенная продукция
	Лучший поставщик молочной продукции в районе	Анкеты	Анкетирование первичных покупателей, маркетинговое исследование среди конечных покупателей

Окончание табл. 1

1	2	3	4
	Оперативная работа с клиентами	Число жалоб со стороны клиентов и время реагирования на них	Число, часы (дни)
Обучение и развитие	Рост профессионализма сотрудников	Снижение числа ошибок персонала	Дополнительные затраты, возникшие в связи с ошибками персонала
	Лояльность сотрудников	Коэффициент текучести кадров	Число уволившихся / среднесписочная численность персонала

В процессе работы от некоторых показателей, которые вначале предполагалось использовать для сбалансированной системы, например, доли рынка, процента покупателей, перешедших к конкурентам, пришлось отказаться из-за сомнений в верном их исчислении, так как основной принцип сбалансированной системы — «эффективно управлять можно лишь тем, что можно достоверно измерить» [3].

Сложность внедрения BSC на многих предприятиях в настоящее время состоит в недостаточно полном информационном обеспечении показателей, поэтому остановимся на формировании ее информационной базы. Для расчета финансовых показателей мы воспользовались данными финансовой и статистической отчетности, штатным расписанием, карточками счетов. Для оценки нефинансовых показателей было проведено маркетинговое исследование цен на продукцию в целом по отрасли и анкетирование потребителей.

Рынок молочной продукции разнообразен. Представленный в розничной продаже ассортимент включает как традиционные продукты — молоко, творог, сметану, так и продукты «нового поколения», содержащие полезные для организма бифидокультуры. В России на указанном рынке лидируют три производителя: «Данон», «Кампина» и «Вимм-Билль-Данн». Стратегии продвижения этих марок можно назвать образцовой. Их продукция узнаваема потребителями, и каждый бренд вызывает определенные ассоциации, сформированные в том числе под влиянием рекламы.

Тем не менее в каждом регионе России сильны позиции и региональных брендов. На территории Республики Мордовия с учетом аграрной направленности экономики успешно функционируют несколько крупных молокоперерабатывающих предприятий:

1) ОАО «Молочный комбинат „Саранский“»;

2) ОАО «Молоко» (г. Рузаевка);

3) ОАО «Агрофирма „Октябрьская“»;

4) ОАО «Завод маслодельный „Атяшевский“»;

5) ОАО «Надежда».

Лидирующие позиции в данном секторе экономики занимает ОАО «Молочный комбинат „Саранский“». Это крупное предприятие, имеющее мощную производственную базу, сложившиеся источники снабжения, широкий ассортимент продукции, грамотный персонал и развитую сбытовую сеть. Однако, учитывая тот факт, что рынки сбыта рассматриваемого нами предприятия и Саранского молочного комбината находятся в различных районах республики, нет никакой необходимости рассматривать последний в качестве конкурента.

Учитывая географическое расположение района, где расположено предприятие (на границе с Нижегородской областью), а также тот факт, что именно здесь находится большая часть рынков сбыта анализируемого предприятия, в качестве основных конкурентов следует выделить ряд молокозаводов, расположенных по соседству с Республикой Мордовия, конкуренция с которыми выражается как в борьбе как за рынки сбыта готовой продукции, так и за сырьевую базу.

Основными потребителями продукции рассматриваемого предприятия являются школы и дошкольные учреждения района, ЦРБ, дом-интернат, индивидуальные предприниматели района, представители торгово-продовольственной сети Сарова, Нижнего-Новгорода, Арзамаса, Краснослободска и Ковылкина; осуществляется выездная торговля на рынках Темникова и пос. Явас. Кроме того, налажены поставки молочной продукции в Москву и Самару. На наш взгляд, основным преимуществом предприятия является относительная дешевизна продукции в сравнении с конкурентами.

На основании разработанной сбалансированной системы показателей мы осуществили расчет данных показателей для оценки эффективности бизнеса предприятия (табл. 2). По результатам проведенного анализа можно сделать следующие выводы. Стратегические цели в рамках финансовой составляющей в настоящее время не достигнуты: рентабельность продаж в период с 2005 по 2007 г. снизилась в 1,5 раза, что свидетельствует о низкой доходности реализации

продукции. Анализ затрат на один рубль товарной продукции показал, что в период с 2005 по 2006 г. ресурсоемкость продукции незначительно снизилась, а в 2007 г. произошло ее увеличение. Кроме того, возрастает удельный вес налогоемких затрат в общей структуре затрат, что также негативно сказывается на себестоимости продукции.

Таблица 2

Сбалансированная система показателей

Проекция	Стратегическая цель	Показатель	Год		
			2005	2006	2007
Финансовая	Повышение прибыльности предприятия	Рентабельность продаж,%	0,012	0,015	0,008
	Снижение затраты	Снижение ресурсоемкости продукции	0,980	0,979	0,990
		Снижение удельного веса налогоемких затрат	0,095	0,085	0,169
Клиентская	Увеличение продаж	Расширение клиентской базы	0,90	0,092	0,242
		Сохранение клиентской базы	1,0	1,0	1,0
		Увеличение объемов закупок клиентом, тыс. р.	992,0	901,0	471,0
	Удовлетворенность первичных клиентов	Показатель удовлетворенности первичных клиентов	Средняя		
	Удовлетворенность конечных клиентов	Показатель удовлетворенности конечных клиентов	Средняя		
	Надежный поставщик	Своевременность поставки	В течение 2—3 дней		
	Низкая цена / низкие затраты на приобретение	Цены на молочную продукцию в сравнении с аналогичной продукцией конкурентов; точное и качественное исполнение заказов	На 2—3 % цены ниже, чем у конкурентов		
	Качество	Число возвратов в суммарном выражении	0,010	0,008	0,014
Внутренняя	Надежные и низкозатратные поставщики	Сокращение затрат на приобретение ресурсов, тыс. р.	57 036	64846	33272
		Точное и качественное исполнение заказов, ч	101	103	109
	Эффективное использование основных средств	Фондоотдача	12,48	11,18	5,77
	Улучшение качества продукции	Потери от брака	0,0059	0,0060	0,0110
		Процент продукции, не возвращавшейся на доработку или переработку, %	81,0	75,0	69,0
	Лучший поставщик молочной продукции в районе	Анкеты	Анкетирование		
	Оперативная работа с клиентами	Число жалоб со стороны клиентов и время реагирования на них	75	78	80
Обучение и развитие	Рост профессионализма сотрудников	Снижение числа ошибок персонала	13	12	10
	Лояльность сотрудников	Коэффициент текучести кадров	0,030	0,027	0,010

Следует отметить, что клиентская база расширяется. Наряду со старыми, у предприятия появляются новые клиенты, однако происходит снижение объем закупок клиентом. Это во многом обусловлено снижением объемов производства из-за недостаточной производственной мощности предприятия и устареания оборудования при росте числа клиентов.

Первичные потребители характеризуют предприятие как надежного поставщика, так как срок задержки поставки не превышает 1 — 3 дня; закупочные цены ниже, чем у предприятий-аналогов; бесплатная доставка продукции. Однако возросло число возвратов из-за брака, что свидетельствует о том, что качество продукции не всегда соответствует требованиям потребителей.

Характеризуя внутреннюю проекцию, можно отметить, что предприятие неэффективно использует основные средства: фондоотдача в анализируемом периоде сократилась с 12,48 до 5,77 р., что обусловлено тем, что темп роста среднегодовой стоимости основных средств (119 %) выше темпа роста объема реализованной продукции (65 %). Ввиду этого возросли потери от брака и снизился процент продукции, не возвращаемой на доработку и переработку (с 81 % в 2005 г. до 69 % в 2007 г.). Из-за снижения качества продукции возросло число жалоб со стороны клиентов (с 75 в 2005 г. до 80 в 2007 г.).

Анализируя проекцию обучения и роста, следует отметить снижение числа ошибок персонала при выполнении ими производственных заданий, однако на предприятии не уделяется должного внимания подготовке и переподготовке кадров: за анализируемый период на курсах повышения квалификации обучились 5 чел. Коэффициент текучести кадров в период с 2005 по 2007 г. снизился с 0,03 до 0,01, что свидетельствует о «качестве» персонала, так как при расчете данного показателя учитывается численность уволенных из-за нарушения трудовой дисциплины.

Таким образом, обобщая выводы, полученные в ходе проведения оценки эффективности деятельности предприятия молочной продукции на основе показателей BSC, можно сделать заключение: ведение бизнеса на данном предприятии не является эффективным. Руководству предприятия следует уделить больше внимания подготовке кадров и обновлению основных производственных фондов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Каплан Р. С.** Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию : пер. с англ. / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. — 2-е изд., испр. и доп. М. : Олимп-Бизнес, 2005. — 320 с.

2. **Рамперсад Х.** Универсальная система показателей : как достигнуть результатов, сохраняя целостность : пер. с англ. / Х. Рамперсад. — 3-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — 352 с.

3. **Фридаг Х. Р.** Сбалансированная система показателей : руководство по внедрению : пер. с нем. / Х. Р. Фридаг, В. Шмидт. — М. : Омега-Л, 2006. — 267 с.

Поступила 20.05.09.

ОТЧЕТЫ О ЧЕЛОВЕЧЕСКОМ КАПИТАЛЕ: ОПЫТ ВЕДУЩИХ КОМПАНИЙ

И. Н. Краковская

Статья посвящена исследованию одного из инструментов управления человеческими ресурсами современных компаний — формированию отчетов о человеческом капитале. Составляемые в разнообразных формах и для различных целей — как часть мониторинга нематериальных активов, оценки стоимости интеллектуального капитала, демонстрации социальной ответственности компании или процедуры сертификации на соответствие международным стандартам качества — эти отчеты всегда являются источником ценнейшей информации для определения ключевых факторов развития компании, корректировки ее стратегии, повышения ее рыночного рейтинга, привлечения инвесторов и клиентов, формирования эффективной кадровой и инвестиционной политики.

Финансовые аналитики в последние десятилетия придают все большее значение качеству управления интеллектуальными и человеческими ресурсами, включая их в список оцениваемых параметров наряду с материальными активами предприятия и его положением на рынке. Они утверждают, что компании, надлежащим образом управляющие интеллектуальным и человеческим капиталом, выйдут в предстоящие годы в лидеры рынка независимо от положения, занимаемого ими сегодня, и оценивают их соответственно.

Одним из пионеров в изучении, оценке корпоративного человеческого капитала и составлении соответствующих отчетов считается шведская страховая компания Skandia[1]. Член совета директоров Л. Эдвинссон в начале 1990-х гг. разработал матрицу, получившую название Skandia Navigator, — инструментарий, позволивший выявить и увеличить интеллектуальный капитал в подразделении Assurance Financial Services (AFS) компании Skandia [2]. Navigator отражал влияние человеческого капитала (в сочетании с потребительским капиталом, внутренними процессами и способностями компании к инновациям) на создание финансовой ценности компании. На корпоративном уровне Skandia отслеживала стоимость человеческого капитала за счет использования индекса доверия, который отражал мотивировку, лояльность и компетентность сотрудника. Компания также анализировала текучесть кадров, стоимость обучения в расчете на сотрудника, средний стаж работы и средний уровень образования, чтобы получить более ясную картину о состоянии человеческого капитала. Начиная с 1994 г. Skandia параллельно с годовым отчетом готовила отчеты по интеллектуальному капиталу компании. Отчеты Skandia до сих пор вызывают большой интерес HR-специалистов и финансовых аналитиков, поскольку в них человеческий капитал рассмотрен как движущая сила инноваций, а финансовый капитал, который большинство фирм долгое время считало основой успеха, — просто как конечный результат. Этот подход позволил компании добиться реальных результатов: в связи с использованием Navigator валовая прибыль Skandia в 1991—1998 гг. выросла с 300 млн долл. до 16 млрд долл. В 2000 г., на пике фондового бума, Skandia была второй компанией Швеции по рыночной капитализации (более 14 млрд долл.), уступая только Ericsson.

В числе первых организаций, которые отважились включить «стоимость» служащих в годовые отчеты, следует также отметить «Голландский институт стандартов качества» (KEMA). В годовом отчете института за 1994 г. был представлен так называемый «Баланс знаний», в котором специалисты KEMA попытались отразить стоимость работающих в институте людей и их знаний. При составлении этого баланса, прилагавшегося к отчету в виде отдельной таблицы, использовался метод расчета на основе восстановительной стоимости нематериальных активов.

---

[1] История шведской страховой группы Skandia насчитывает полтора века. Компания получила широкую известность благодаря достижениям в области измерения нематериальных (в частности, человеческих) активов, но ее репутация сильно пострадала из-за скандала с высшим руководством, разразившегося в 2002—2003 гг. В 2005 г. в результате агрессивного поглощения Skandia перешла под контроль южноафриканской Old Mutual PLC. Л. Эдвинссон ушел из Skandia в сентябре 1999 г., чтобы стать исполнительным директором и специалистом по знаниям Universal Networking Intellectual Capital — новой компании в области интеллектуального капитала, расположенной в Стокгольме.

© И. Н. Краковская, 2009

Показатели вычислялись на базе затрат, связанных с приобретением знаний и навыков (затрат на обучение, образование, накопление опыта в организации и за ее пределами), и стоимости знаний компании, указанной в отчетах и других подобных материалах. Примененный KEMA метод исходил из того, что активы оцениваются по первоначальной стоимости, а знания как разновидность активов ежегодно обесцениваются на 20 %. Эти расчеты позволили в 1994 г. оценить знания данной компании в 700 млн голландских гульденов, тогда как балансовая стоимость ее активов в том же году составила всего 180 млн гульденов [1].

В Celemi — международной компании со штаб-квартирой в Швеции и отделениями по всей Европе и в США, специализирующейся в области создания учебных процессов, на основе результатов исследований К. Э. Свейби[2] была разработана бизнес-модель под названием TangoTM, предназначенная для мониторинга и аудита нематериальных (в частности, человеческих) активов [1]. Монитор нематериальных активов Celemi предполагает три направления анализа:

— наши клиенты (направление, касающееся внешних структур взаимоотношений с клиентами и поставщиками, торговых марок, контрактов и репутации или имиджа);

— наша организация (внутренняя корпоративная структура, состоящая из патентов, принципов, договоров на поставку, моделей и компьютерных и административных систем);

— наши люди (общая компетентность служащих Celemi, например их способность действовать в самых разных обстоятельствах).

По каждому из трех направлений в Celemi определили ряд основных проблем, которые, по убеждению специалистов, оказывают наибольшее влияние на содержание итоговой строки «баланса нематериальных активов». Монитор нематериальных активов Celemi публикуется в виде приложения к бухгалтерскому балансу компании. Он содержит перечень полученных данных и, что более важно, пояснения в виде примечаний, которые позволяют руководству интерпретировать эти цифры, а лицам, заинтересованным в развитии компании, получить более четкое представление о ее истинной стоимости.

Можно привести и другие примеры отражения сведений о человеческом капитале в отчетах компаний. Так, в 1997 г. группой ученых из Копенгагенской школы бизнеса под руководством профессора Дж. Моурицена для Датского совета по развитию промышленности и торговли было подготовлено исследование-меморандум «Объявленный и управляемый интеллектуальный капитал» [4]. В меморандуме были представлены результаты изучения отчетов об интеллектуальном капитале 10 датских и шведских компаний (PLS Consult, RambÆll, Skandia, Consultus, Telia, ABB, Sparekassen Nordjylland (SparNord), The Swedish Civil Aviation Administration (SCAA), Sparbanken Sverige и WM Data)[3]

---

[2] Монитор нематериальных активов, разработанный в середине 1980-х гг. шведским ученым доктором К. Э. Свейби, имеет немало общего с получившейся несколько позже сбалансированной системой показателей Р. С. Каплана и Д. П. Нортона. Свейби определил три основных направления анализа нематериальных активов компании: внешнюю структуру, внутреннюю структуру, а также компетентность людей, которые очень напоминают потребительский аспект, аспект внутренних бизнес-процессов и аспект обучения и развития сбалансированной системы показателей. Свейби доказывал, что только люди могут и должны считаться генераторами всей прибыли в компании, однако не предложил количественных стоимостных методов оценки человеческих активов.

[3] PLS Consult – датская консультационная фирма, которая испытала значительный рост в середине 1990-х гг. Отчеты об интеллектуальном капитале дали компании кредит систематического и ориентируемого на будущее управления этим ростом.

RambÆll — датская фирма инженерных консультаций (разработала отчеты об интеллектуальном капитале, чтобы иметь возможность подчеркивать многосторонность целей компании).

Consultus — шведская консультационная фирма, которая использует отчеты об интеллектуальном капитале и продает отчеты об интеллектуальном капитале клиентам.

Telia — шведская компания телесвязи, которая использует отчеты об интеллектуальном капитале, чтобы сфокусироваться на связи между развитием работников и стратегией.

ABB — шведско-швейцарская промышленная группа, которая использует работу с отчетами об интеллектуальном капитале для повышения квалификации и, соответственно, ответственности служащих и улучшения сотрудничества с поставщиками и клиентами.

Sparekassen Nordjylland — Датское финансовое учреждение, которое использует отчеты об интеллектуальном капитале, чтобы обеспечивать лояльность клиентов, служащих и владельцев.

SCAA, Администрация шведской гражданской авиации — шведское предприятие обслуживания, которое использует отчеты об интеллектуальном капитале, чтобы привести в соответствие учетные аспекты человеческих ресурсов.

Sparbanken Sverige — шведское финансовое учреждение, которое использует отчеты об интеллектуальном капитале для установления более близких отношений с клиентами.

WM DATA – Шведская консультационная фирма в сфере ИТ, которая использует отчеты об интеллектуальном капитале как один из элементов для связи с рынком капитала, потенциальными клиентами и деловой прессой.

В меморандуме отмечено, что отчеты об интеллектуальном капитале этих компаний — это не узаконенная форма представления отчетности, а эксперимент с новыми моделями сообщений, иллюстрирующими сферу действия интеллектуальных ресурсов и компетентности компании и последствия управления в этой сфере. Поэтому десять изученных отчетов имеют множество отличий начиная от их названий и заканчивая степенью подробности представленной информации. Все они содержат ряд одинаковых категорий измерения.

1) человеческие ресурсы (эта категория охватывает сведения о составе человеческих ресурсов, управлении ими и удовлетворении от их использования);

2) клиенты (категория охватывает информацию о составе клиентов, управлении взаимоотношениями с ними и об уровне удовлетворенности клиентов);

3) технология (описывает сферу действия, функции и результаты применения системы ИТ).

4) процессы (эта категория в отчетах об интеллектуальном капитале обычно охватывает сведения о сфере действия и эффективности деловых операций).

Составление отчетов о человеческих ресурсах как составной части отчетов об интеллектуальном капитале было вызвано необходимостью учесть затраты компании, связанные с управлением человеческими активами, и финансовые последствия приобретения, перестановки, оборота, реорганизации, развития человеческих ресурсов. Благодаря этим отчетам компаниям удалось «пролить свет» на вопросы об истинной величине прямых и косвенных затрат на отбор и наем сотрудников, издержек отсутствия и замены персонала, дисквалификации человеческого ресурса и т. д. Отчеты позволили делать аргументированные выводы о том, развивается ли человеческий капитал компании или деградирует, достаточны ли инвестиции в его развитие, эффективна ли система распоряжения человеческими активами. Кроме того, в отчетах содержится масса нефинансовой информации, характеризующей квалификацию и компетенции работников, их обязательства, мотивацию, удовлетворение. Третий аспект этих отчетов описывает элементы финансовой стоимости интеллектуального (в частности, человеческого) капитала компаний, их вклад в корпоративный рост. В табл. 1 представлены основные показатели измерения человеческих ресурсов, в той или иной степени отраженные в десяти отчетах об интеллектуальном капитале.

Таблица 1

Шаблон измерений человеческих ресурсов в отчетах об интеллектуальном капитале

Категория	«Что есть»: статическая информация	«Что сделано»: внутренние ключевые показатели	«Что получается»: эффективные цели
Человеческие ресурсы	Стаж Образование Затраты на образование	Доля работников с планом развития Число дней развития на работника Затраты на образование одного работника	Удовлетворение работника Оборот человеческих ресурсов (текучесть кадров) Добавленная стоимость на работника

Измерение и анализ этих аспектов работы компании могут показать источники ее будущих финансовых результатов. Другими словами, отчеты об интеллектуальном капитале раскрывают факторы прогресса и роста компаний. Первичная цель отчетов об интеллектуальных активах состоит не в том, чтобы привлечь в компанию новый капитал. Они используются для поддержки организационного развития, функционируя как инструмент связи, нацеленный на представление и обслуживание корпоративной стратегии и видения. Например, категория «Человеческие ресурсы» характеризует не только квалификацию работников, но и «настройку» системы управления на развитие человеческих ресурсов и удовлетворение работников, отражая результаты корпоративной политики обучения и социального развития персонала.

Современные компании стараются сделать результаты социальной политики доступными широкому кругу общественности. Одним из инструментов открытого информирования акционеров, сотрудников, партнеров, клиентов, общества о том, как и какими темпами компания реализует заложенные в ее миссии цели в отношении экономического развития и социального благополучия, являются корпоративные социальные отчеты. Идея их выпуска появилась за рубежом более 20 лет назад под давлением неправительственных организаций, поставивших под сомнение социальную ответственность бизнеса. Позже социальные отчеты привлекли внимание инвесторов, став для них ценным источником информации о коммерческих рисках, связанных с теми аспектами деятельности фирм, которые не отражаются в финансовой отчетности.

Мировой опыт показывает, что подготовка социальных отчетов реально влияет на стоимость компаний.

В настоящее время в мировой практике существует несколько стандартов формирования социальных отчетов (табл. 2) [4].

Таблица 2

Содержание стандартов социальной отчетности в отношении инвестиций в человеческий капитал

Наименование стандарта	Назначение стандарта	Содержание разделов и показателей социального отчета организации в соответствии со стандартом
Стандарт GRI (разработчик — Global Reporting Initiative, международная организация «Глобальная инициатива по отчетности», Амстердам)	Стандарт представляет собой систему, позволяющую проводить сравнение организаций преимущественно на основе количественных показателей (стандарт рекомендует для отчетности конкретные темы и индикаторы)	Показатели результативности подходов к организации труда и достойной его оплаты Показатели результативности в области прав человека
Стандарт AA1000 (разработчик — Institute of Social and Ethical Accountability, Институт социальной и этической отчетности, Лондон)	Стандарт представляет собой набор качественных и количественных критериев, позволяющих осуществлять социальный аудит и измерять результаты деятельности компаний с этических позиций	Мнения представителей общественности о компании (компания обязана отразить все точки зрения, как положительные так и отрицательные) Направления социально-этической деятельности компании Практическая значимость социально-этической деятельности компании
Стандарт РСПП (Российского союза промышленников и предпринимателей)	Стандарт рекомендует конкретные показатели для самооценки и внешней оценки социальной значимости деятельности организации	Вклад компании в создание рабочих мест (численность сотрудников с разбивкой по территориальному признаку) Текучесть кадров (с указанием и систематизацией причин увольнения) Доля сотрудников, охваченных коллективным договором Уровень организации и охраны труда (уровень травматизма в компании по сравнению со среднестатистическими данными по отрасли; профзаболевания; общие заболевания; потери рабочего времени по болезни; расходы на охрану труда, р./чел.) Затраты на обучение персонала (в стоимостном и временном измерении) Доля женщин среди топ-менеджеров Трудовые споры. Наличие дискриминации по любому признаку

Все эти стандарты исходят из необходимости отражения в социальных отчетах таких основных факторов, как подход к организации труда, достойная оплата труда, соблюдение прав человека, взаимодействие с обществом и ответственность за результаты труда.

Еще один объективный способ подтвердить факт приоритетности работы с персоналом в компании, получающий все большее распространение в мире, — это сертификация по международному стандарту Investors in People («Инвесторы в людей»), которую уже более 15 лет проводит одноименная британская организация. Стандарт разработала в 1991 г. National Training Task Force в сотрудничестве с Британской конфедерацией промышленников и Британским конгрессом профсоюзов. С 2005 г. Investors in People очерчен тремя принципами и десятью комплексными индикаторами, подтверждающими соответствие компаний каждому из принципов [5; 6].

Принцип 1. «Планирование» (Plan). Организация, признанная как Investor in People, разрабатывает стратегии, ориентированные на повы-

шение эффективности ее деятельности через развитие персонала. Комплексные индикаторы к первому принципу:

1) стратегия повышения эффективности деятельности организации определена, ясна и понятна;

2) разработана стратегия обучения и развития сотрудников, которая помогает организации достигать целей;

3) в соответствии со стратегией управления человеческими ресурсами компании ее сотрудникам предоставлены равные возможности для развития;

4) определены и понятны характеристики, которыми должны обладать менеджеры, чтобы эффективно управлять сотрудниками, развивать их и вести за собой.

Принцип 2. «Действие» (Do). Организация, признанная как Investor in People, предпринимает конкретные действия, ведущие к повышению ее эффективности через развитие персонала. Комплексные индикаторы ко второму принципу:

1) менеджеры эффективны в лидерстве, управлении и развитии подчиненных;

2) вклад людей в развитие компании признается и высоко ценится;

3) участие сотрудников в развитии компании поощряется, их вовлекают в процесс принятия решений;

4) эффективно организовано развитие и обучение персонала.

Принцип 3. «Оценка» (Review). Организация, признанная как Investor in People, может наглядно показать, как инвестиции в персонал повлияли на ее деятельность. Комплексные индикаторы к третьему принципу:

1) деятельность организации улучшается благодаря вложениям в персонал;

2) постоянно совершенствуются подходы к управлению людьми и их развитию.

Для всех десяти индикаторов разработана система критериев, которые поясняют, что стоит за каждым показателем. Каждый из перечисленных индикаторов дополняется описанием деятельности руководства и персонала, после чего создается внутренний документ компании, например программа развития сотрудников. Представители организации Investors in People подчеркивают, что вышеописанные индикаторы — это конечный результат, который ожидается от сертифицируемой организации. Заявку на прохождение процедуры сертификации на соответствие стандарту Investors in People может подать любая организация, вне зависимости от масштабов, целей, формы собственности и продолжительности деятельности. Далее по каждому из десяти индикаторов компания должна пройти аудиторскую проверку, в ходе которой сначала Investors-in-People-советник проводит диагностику, а затем Investors-in-People-оценщик удостоверяет соответствие компании принципам и индикаторам стандарта. Сертификат действует один год, затем процедура повторяется. Впоследствии она проводится раз в три года.

Использование стандарта, создавая базу для повышения профессионального уровня бизнеса и его конкурентоспособности, позволяет руководству компании объективно оценивать, что могут и должны делать сотрудники для процветания предприятия, насколько они мотивированы и т. д. Данный процесс, будучи непрерывным, нацелен на улучшение имиджа фирмы, а главное — ее положения в рыночном секторе.

В заключении отметим, что организация работы с отчетами о человеческом капитале отличается от компании к компании. Организации, где инициатором подготовки таких документов являются HR-службы, обычно склонны основывать отчеты на описании качества человеческих ресурсов, издержек и результатов управления человеческими активами и фокусироваться, таким образом, на том, «что есть». Компании, где данные отчеты ведут финансовые службы, могут придавать большее значение рыночным эффектам знаний сотрудников и фокусироваться на том, «что получается». Но во всех случаях информация о человеческом капитале (в форме отчетов об интеллектуальных активах, социальных отчетов или отчетности в рамках стандарта Investors in People) составляет часть организационного проекта развития, нацеленного на приспособление работников, бизнес-процессов, организационной культуры к формированию знаниеемкой и социально ориентированной компании, считающей человеческие активы главным ресурсом развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Андриссен Д.** Изучите свою компанию. Глава из книги «Невесомое богатство. Определите стоимость вашей компании в экономике нематериальных активов» [Электронный ресурс] / Д. Андриссен, Р. Тиссен. — Режим доступа: http://www.cfin.ru/finanalysis/value/study_yourcompany.shtml. — Загл. с экрана.

2. **Даффи Д.** Человеческий капитал [Электронный ресурс] / Д. Даффи. — Режим доступа: http://www.creativeconomy.ru/library/prd497.php. — Загл. с экрана.

3. **Калачинский А. В.** Социальная отчетность вуза / А. В. Калачинский // Университет. управление : практика и анализ. — 2008. — № 6. — С. 32—38.

4. Козырев А. Н. Особенности оценочной деятельности применительно к условиям новой экономики : хрестоматия [Электронный ресурс] / А. Н. Козырев, В. Л. Макаров. — М. : Интеррекпама, 2003. — Режим доступа: http://www.prochee.proocenka.ru/index.htm?139. — Загл. с экрана.

5. Микоян Т. Международный стандарт Investors in People [Электронный ресурс] / Т. Микоян. — Режим доступа: http://podborpersonala.ru/hrlibr12. — Загл. с экрана.

6. Introducing the Investors in People Standard [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.investorsinpeople.co.uk. — Загл. с экрана.

Поступила 14.05.09.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

М. В. Лапина, Е. А. Борискина, Е. С. Зарецкова

Интернет-маркетинг успешно развивается в современном мире, не только на международном, но и на региональном и местном уровнях. В данной статье рассмотрены особенности развития интернет-маркетинга в Республике Мордовия.

Интернет в настоящее время достиг массового потребительского рынка. Число посетителей Сети постоянно растет благодаря снижению стоимости компьютеров, культурному признанию и повсеместному влиянию Интернета.

Для предприятий Сеть является не только источником информации, но и инструментом реализации маркетинговой политики. Это обусловливает возникновение такого направления, как интернет-маркетинг (онлайн-маркетинг) — комплекса мер по продвижению и продаже товаров, услуг, торговой марки с помощью технологий глобальной сети [6].

Большинство организаций, независимо от направлений деятельности и форм собственности, имеют представительства в Интернете (сайты или просто странички), где представлена информация об их деятельности, предложениях, потребностях и т. д.

В настоящее время в Интернете представлены около 33 % организаций Республики Мордовия. Наиболее крупные из них имеют сайты с возможностью онлайн заказа:

а) ОАО «Завод „Сарансккабель"» — www.saranskkabel.ru;

б) ОАО «ЛИСМА» — www.lisma-lighting.ru;

в) ОАО «Сарапский завод „Резинотехника"» — www.szrt.ru;

г) ОАО «Мордовцемент» — www.mordovcement.ru ;

д) ОАО «Мордовспирт» — www.mordovspirt.ru;

е) Консервный завод «Саранский» — www.saranskkonserv.ru;

ж) ОАО «Биохимик» — www.biohim.moris.ru;

з) АККСБ «КС БАНК» — www.ks-bank.ru.

Сайты содержат фирменное наименование компании, фирменные марки и товарные знаки. Представлены информация о компании (история, руководство, лицензии, награды), контакты (адреса, телефоны, факсы, схемы проезда, карты), продукция (каталоги), вакансии, поставщики, посредники, новости компании. Кроме основной информации, сайты также могут содержать дополнительные сведения: курсы валют, цены на сырье и т. п. Информацию о филиалах компаний, действующих на территории Республики Мордовия, можно найти на официальных сайтах (например, МегаФона, МТС, Билайна). Ссылки на сайты крупных республиканских компаний можно встретить на российских, региональных, межотраслевых сайтах (www.actinfo.ru; www.actprom.ru; www.beton.ru; www.rb.ru). Информация о малых предприятиях РМ располагается на региональных порталах: www.moris.ru; www.13rus.ru; www.gidrm.ru; www.mordovia-online.biz.

Кроме ссылок на сайты компаний, на данных порталах организации размещают рекламу. Выделяют следующие формы интернет-рекламы: баннеры, rich-media баннеры, мини-сайты, текстовые блоки, рекламные вставки [3]. Для РМ самой распространенной является баннер-

© М. В. Лапина, Е. А. Борискина, Е. С. Зарецкова, 2009

ная реклама. Баннеры представляют собой рекламные красочные изображения со слоганом, текстом, часто дизайнерски, творчески и эксклюзивно анимированные, содержащие интересную для определенным группам потребителей рекламную информацию. Благодаря размещению сведений на российских и региональных сайтах у предприятий появляется возможность дополнительной рекламы, которая приводит к завоеванию новых клиентов, поставщиков, посредников, расширению аудитории покупателей и выходу на новые рынки.

Кроме рекламы, сайты предоставляют прекрасные возможности для проведения маркетинговых исследований открытого и скрытого типа. К открытым исследованиям относятся предста-

вленные на сайтах опросы, анкеты, голосования. К скрытым — специально созданные программы, позволяющие сосчитать число посетителей сайта, сколько из них остановились на определенном месте узла и т. д.

Такие исследования просто необходимы для разработки эффективной стратегии развития компании, для быстрого реагирования на изменения рынка и для планирования рекламной деятельности.

Основной задачей интернет-маркетинга является удовлетворение потребностей потребителя, управление спросом с использованием сетевых технологий [2]. Также онлайновые службы дают определенные преимущества маркетологам и предприятиям в целом (рисунок).

Для покупателя	Для маркетолога	Для предприятия
Обслуживание 24 часа в сутки Большое количество информации Меньше переживаний Высокая скорость обслуживания Конфиденциальность	Быстрое приспособление к рыночным условиям Меньшие затраты Построение взаимоотношений с покупателями Анализ охвата аудитории	Расширение рынка Завоевание внимания потребителей Повышение уровня реагирования на запросы потребителей Предоставление новых услуг Снижение расходов

Рисунок. ***Преимущества интернет-маркетинга***

Исходя из рисунка мы можем сделать вывод, что интернет-маркетинг является выгодным не только для компаний, но и для покупателей. Это означает, что у интернет-маркетинга большие перспективы дальнейшего развития.

Следует отметить, что при применении интернет-технологий существуют не только положительные стороны, но и определенные недостатки (таблица).

Причиной рассмотренных недостатков является малая развитость данного направления и в связи с этим малая доверчивость покупателей.

Таблица 1

Недостатки интернет-маркетинга

Недостатки	Примеры
Раздражение (навязчивость предложений)	Спам. Загруженность информационных сайтов баннерами. Различия в заявленном и реальном ассортименте товаров
Нечестность	Преувеличение достоинств и качеств продукта
Обман и мошенничество	Заведомо ложные скидки и гарантии. Недостоверная информация о процессе покупки
Вторжение в личную жизнь	Занесение личной информации о потребителях в базы данных компании

На данном этапе интернет-маркетинг получает широкое распространение не только в сфере предприятий, оказывающих промышленные и потребительские услуги населению, но и в организациях, функционирующих в культурных, политических, образовательных и других сферах.

В Республике Мордовия в различных сферах жизнедеятельности создано достаточно большое количество сайтов:

1) в сфере культуры и искусства создано 28 сайтов. Наиболее крупные из них: сайт Национальной библиотеки им. А. С. Пушкина (www.library.saransk.ru), сайт театра песни «Росичи» (www.rosichi.ru), сайт музея им. С. Д. Эрьзи (www.erzya.by.ru);

2) в сфере образования и науки — 19 сайтов: образовательный портал Республики Мордовия (www.edurm.ru), Мордовский государ-

ственный университет им. Н. П. Огарева (www.mrsu.ru), Саранский кооперативный институт РУК (www.sarki.ru), Мордовский гуманитарный институт (www.mgi.saransk.ru), Всероссийский научно-исследовательский проектно-конструкторский институт источников света им. А. Н. Лодыгина (www.vniis.ru);

3) в сфере развлечения и отдыха — 22 сайта, например: санаторий «Мокша» (www.moksha.ru), ООО «Киномакс» (www.km13.ru), Спортивно-развлекательный комплекс «Формула С» (www.fsclub.ru);

4) в сфере общества и политики — 51 сайт, например, «Союз правых сил» (www.torama.ru), сайт городского округа Саранск (www.admsaransk.ru) [7].

Следует отметить, что на данный момент далеко не все компании активно осуществляют интернет-маркетинговую деятельность. Несомненно, уже через несколько лет интернет-маркетинг будет необходимостью нашей повседневной жизни. Новые возможности Интернета будут использованы фирмами, маркетологами и, конечно, потребителями в качестве дешевого доступа к целому ряду высококачественных и надежных услуг, как традиционных например финансовому менеджменту, закупочной деятельности, маркетингу, так и принципиально новых цифровых услуг, в частности, обслуживанию совместной деятельности партнеров по бизнесу. Ожидается, что эти услуги дадут фирмам и маркетологам ряд преимуществ, например, увеличат время присутствия товаров и услуг компании на рынке, снизят затраты и облегчат адаптацию к изменению ситуации на рынке.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Бокарев Т. А.** Оценка эффективности рекламных кампаний в Интернете / Т. А. Бокарев // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. — 2000. — № 2. — С. 17—21.

2. **Карасева В.** Комплекс маркетинга в интернет-бизнесе / В. Карасева // Маркетинг. — 2008. — № 2. — С. 117—124.

3. **Коротков А.** Разновидности интернет-рекламы : характеристика и классификация / А. Коротков // Маркетинг. — 2008. — № 3. — С. 74—81.

4. **Морейнис А.** Четыре источника и четыре составных части Интернет-маркетинга / А. Морейнис // Интернет-маркетинг. — 2002. № 1 (1). — С. 10—14.

5. **Разумовский В. А.** Управление маркетинговыми исследованиями в регионе / В. А. Разумовский, Д. А. Андреев ; Ин-т экономики города. — М., 2002. — 210 с.

6. http://www.promoru.net/ — агентство интернет-маркетинга и рекламы.

7. http://www.moris.ru/ — информационный портал.

8. http://www.13rus.ru/ — региональный интернет-портал.

Поступила 15.05.09.

ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

П. А. Левчаев

В статье рассматриваются методические аспекты информационного обеспечения деятельности экономических субъектов в условиях постиндустриальной экономики. Затрагиваются вопросы функционирования сетевой экономики. Работа строится на основе ранее проведенных исследований в контексте системной концепции знаковой трактовки стоимостной природы финансовых ресурсов.

Несмотря на широкое распространение термина «информация», его общеупотребительного понимания не существует. Категория «информация» (от лат. informatio — «осведомлять», «излагать») используется в нескольких значениях. Это прежде всего одна из фундаментальных субстанций (наряду с веществом и энергией), составляющих сущность мироздания и охватывающих

© П. А. Левчаев, 2009

любой продукт мыслительного процесса, знания, образы. В более утилитарной трактовке — это различные сведения и данные, выступающие объектами хранения, переработки, передачи и используемые при выработки экономических решений. Наконец информация — это один из видов ресурсов, используемых в экономических процессах. Названные трактовки приближают к более полному пониманию данной фундаментальной, а сегодня еще и одной из ведущих во многих областях науки категорий. Среди ученых, занимавшихся изучением информации, можно назвать таких, как П. Дракер, М. Кастельс, Е. Масуда, Ф. Махлуп, М. Порат, Д. Стиглиц, Т. Стоуньер, К. Шеннон, К. Эрроу [1].

Осуществляемые в бизнес-среде сделки, связанные с распространением информационных и телекоммуникационных технологий, определили устойчивый характер нового образа экономики, которая получила название информационной. Проблеме определения роли информации и специфике используемых ресурсов, возможности их аккумуляции, применения, синтезирования в настоящее время уделяется огромное значение. Интеллектуализация производства качественно повысила роль интеллекта, знаний и информации. Став ключевым фактором развития производства и управления, информация превратила технологии обработки информации в определяющее направление последующего развития экономики. Информационный контур развития человечества стал саморазвивающимся.

Сегодня успех или неудача любого экономического субъекта непосредственно связаны с наличием необходимой для бизнеса информации, получить которую можно лишь благодаря наиболее полной степени интеграции с соответствующими информационными системами данных. Развитые страны при помощи информационных ресурсов производят подавляющую долю стоимости в ее общем объеме [2].

Для руководителя бизнеса информация — это совокупность нужных сведений, необходимых для комплексной оценки возникшей ситуации и выработки оптимального управленческого решения. Она позволяет совершенствовать процессы бизнеса, расширять и программировать сознание личности.

К элементам управляющей подсистемы экономического субъекта отнесем следующие: «Органы управления», «Информация», «Организационная и вычислительная техника», «Технология управления», «Кадры управления». Элементы образуют межэлементные связи, влияющие друг на друга. Так, возросший поток информации может потребовать применения адекватной вычислительной техники, структурной перестройки, соответствующей информационным потокам, и изменения состава кадров и технологии управления. Надежность и эффективность всей системы обусловлена качеством ее структурных составляющих и может быть ограничена при использовании не отвечающего предъявляемым критериям элемента. Взаимодействие элементов формирует определенные подсистемы, в которых один из элементов признается ведущим, а другие — соподчиненными (таблица).

Таблица

Специфика взаимодействия элементов финансовой системы экономического субъекта в процессе функционирования

Воздействие элемента	Восприятие элемента					
	Органы управления	Информация	Организационная и вычислительная техника	Технология управления	Кадры управления	Финансовые ресурсы
1	2	3	4	5	6	7
Органы управления определяют	–	Объем, вид, периодичность поступающей информации	Качество используемой техники, ее конфигурация, программное обеспечение	Соответствующую тактике и стратегии развития технологию управления, набор ее элементов	Состав, специализацию, квалификацию	Необходимый для реализации цели объем ресурсов, их состав
Информация определяет	Качественные, своевременные и объективные решения	–	Адекватный современным каналам и качественным параметрам вид, состав техники	Трудоемкость обработки и преобразования имеющегося качества в нужное	Необходимый уровень знаний и умелого использования	Оптимальную структуру системы, качество элементов, максимальный уровень воспроизводства

Окончание таблицы

1	2	3	4	5	6	7
Организационная и вычислительная техника определяют	Повышение возможности использования с целью качества, оперативности и эффективности воздействия	Быстродействие в соответствии с содержательной стороной	—	Минимизация времени от приема сигнала к воздействию до реализации оптимального решения	Снижение трудоемкости принимаемых решений, автоматизация обработки данных	Оперативность изменения структуры, многовариантность и точность расчетов, оптимальность решений
Технология управления определяет	Повышенные, качественно новые возможности, наиболее полную реализацию творческого потенциала	Максимальное использование релевантной информации	Необходимость, возможность применения наиболее качественной специализированной техники	—	Процессы специализации и наиболее полной реализации профессионального потенциала	Минимизацию издержек системы, выбор оптимального решения
Кадры управления определяют	Повышение эффективности работы аппарата управления, наиболее полную и качественную реализацию управленческого решения	Степень использования информации, необходимость повышения доли релевантной информации в общем объеме	Степень использования возможностей техники, применение ее специализированных вариантов	Применение адекватных технологий управления, качество и уровень реализации запланированных мероприятий	—	Элементы стратегии и тактику политики, реализацию, эффективность конкретных мероприятий
Финансовые ресурсы определяют	Возможности достижения цели, реализации стратегии, перспективы развития	Возможность использования качественной информации в нужном виде	Применение совершенной, специализированной техники, ее обновление	Возможности использования современных, эффективных технологий	Состав, квалификацию, совершенствование кадрового потенциала	—

Таким образом, можно выделить следующие подсистемы: «Организационная структура управления», «Структура информационной подсистемы», «Структура организационной и вычислительной техники», «структура технологии управления», «Структура кадрового управления», «структура подсистемы финансовых ресурсов».

Информация является важнейшей составляющей любой экономической системы. Система не может существовать без информационного обеспечения, поскольку в силу объективных свойств информация снижает степень ее энтропии, структурирует элементы. Нарушения информационных потоков, недостаточность релевантной информации приводят к сбоям систем, к снижению эффективности их функционирования. Конкурентоспособность субъектов экономической деятельности зависит от обладания необходимой информацией в нужном месте и в нужное время.

Хозяйствующие субъекты занимаются сбором самой различной экономической информации, которая нужна им для ведения бизнеса и прогнозирования его развития. Информацию достаточно легко получить в условиях прозрачности рынков через специализированные издания, обзоры, отчеты. Одновременно бизнес ориентируется и на неценовые сигналы — это информация другого рода и поступает она от консультантов, средств массовой информации, Интернет. Появление информационных сетей, Интернета облегчило процесс обмена информацией среди участников сделок. Позволяя полнее узнать характеристики товара, особенности предмета сделок, репутацию контрагента, Интернет способствует снижению уровня асимметричности информации. Так, потенциальные потре-

бители осведомляются о качестве продуктов и услуг, составляют репутацию рынков и продавцов. Одновременно информационные технологии обрушивают на потенциальных потребителей огромные массивы рекламной информации.

Взаимодействие участников рынка основываются на непрерывном информационном обмене, при этом распространение информационных потоков по сетям и экономическому пространству требует определенного времени. Экономические субъекты в зависимости от складывающихся условий постоянно изменяют параметры функционирования, что приводит к несогласованности реального состояния объектов, явлений, условий сделки и содержания запрошенной, переданной информации. Эти причины формируют предпосылки искажения и асимметричности информационного поля и причины последующих неадекватных, малоэффективных действий участников рынка.

Добывая информацию, фирмы покупают ее за большие деньги — чем более важна и своевременна информация, чем выше ее коммерческий потенциал, тем выше ее стоимость. Одновременно фирмы стремятся распространять о себе нужную информацию — в виде рекламы, посредством интервью топ-менеджеров, опубликования прогнозов развития и заключения удачных сделок, слухов. Подобное разнонаправленное движение информационных потоков в экономике обычное дело, ибо информация, с одной стороны, выступает как фактор производства, с другой — является его результатом — товаром. Решения о получении либо распространении информации часто преследуют цель поднять рейтинг фирмы в рыночной среде, увеличить стоимость и капитализацию бизнеса.

Возможность получить нужную информацию быстрее, чем другие участники сетевой игры, позволяет заложить конкурентные преимущества для дальнейшего развития. Сделки, совершаемые при таких условиях, являются неравноценными — обладающий более полной информацией получает выгоду. Важность оперативного получения информации заставляет фирмы заботиться об информационном обеспечении, предполагающем организацию информационных условий функционирования всей системы бизнеса, обеспечение его необходимой информацией, задействование адекватных средств поиска, получения, хранения, накопления, передачи, обработки информации, а также организацию соответствующих банков данных.

Основными свойствами, характеризующими информацию, являются:

1) возможность снижать неопределенность и повышать степень упорядоченности системы;

2) качество предполагает, что информация должна отвечать определенным требованиям, соответствовать критериям, установленным в соответствии с целесообразностью и эффективностью ее сбора, применения в общем замысле планируемых работ. Как правило, она должна быть релевантной, достоверной и оперативной, исчерпывающей;

3) изобилие, т. е. информация не является редкой, как другие факторы производства, но она имеет цену, которая зависит от затрат на ее получение. Одновременно релевантная, необходимая в нужное время и в нужном количестве информация является ограниченной, ценной для пользователя;

4) неисчерпаемость, т. е. по мере использования информации она не убывает, что позволяет ее тиражировать и многократно передавать, продавать. Информация не изнашивается, но она быстро устаревает по мере создания новой, более совершенной, точной и нужной информации;

5) самовозрастание, т. е. информация усложняется, множится и развивается. Поэтому возрастает сложность ее усвоения, применения, управления.

6) отличие от носителя. Информация может быть представлена на различных видах носителей, ее тиражирование не окажет существенного влияния на исходный образ;

7) неограниченность во времени и пространстве — информация может находиться в разных местах одновременно — у разных пользователей и с различной степенью полноты. Одновременно распределение и расположение информации во времени и пространстве, как правило, ограничивается сферами ее востребованности, характеризующимися недостатком в ней;

8) отсутствие принципа сохранения энергии означает, что при передаче информации в процессе информационного обмена ее общее количество увеличивается;

9) энергопотребление — для передачи и переработки информации нужна энергия. Энергоноскость означает, что движение информации обусловлено имеющимся зарядом энергии, и она не только оптимизирует знания об объекте, его характеристики, но и может предопределить вариант оптимального энергопотребления;

10) является как содержанием коммуникации, так и ее самостоятельным явлением, предметом. Как отдельное явление порождает новое восприятие и новую информацию.

Характерно, что экономика по мере эволюционирования все более начинает использовать в качестве основного ресурса информацию различного вида — теоретические знания, прикладные разработки, сведения, образы. Информация стала одним из главенствующих факторов производства в ряду признанных классических фак-

торов. Посредством использования информации создаются новые продукты, предоставляются услуги, формируется так называемая экономика знаний. Потребности участников рынка также сдвигаются в пользу информационных потребностей.

Информационные потоки опосредуют функционирование производственных и транспортных систем, различные рынки товаров и услуг, и наряду с финансовыми потоками формируют единый информационно-финансовый комплекс, несущий рыночную информацию о грядущей расстановке сил в национальной экономике и международном разделении труда. Процесс, сопровождающийся нарастанием темпов образования единого финансово-информационного пространства на основе компьютерных технологий, получил название глобализации.

Таким образом, основным предметом труда в новой экономике выступает информация, служащая одновременно фактором производства, упорядочивающим другие факторы и определяющая предпосылки создания новой стоимости. На основе первичной (исходной) информации создается информационный продукт для пользователя. Исходная информация, выступая предметом труда, подвергается преобразованию с помощью различных, в том числе информационных, технологий. Информация собирается, подвергается контролю и анализу, преобразуется в обрабатываемую форму, накапливается, сортируется, компонуется, обрабатывается, перерабатывается в необходимую форму, предлагается пользователю. Информационный продукт представляет собой информацию, собранную, переработанную, и представленную на рынке в виде товара. Подобное «информационное» производство обладает рядом характеристик: результатом обработки информации является продукт или услуга, представленные в вещественной или невещественной форме; информация, выступая в невещественной форме, может фиксироваться на определенном носителе вещественного характера; существует возможность масштабного тиражирования информации; потребительские свойства информации эластичны от фактора времени; информация в зависимости от обработки, хранения, передачи может видоизменяться, понижать меру упорядоченности и структурированности или увеличивать качественные характеристики.

Потребность пользователей в различных информационных услугах, средствах создания, обработки и передачи информации определяет характер продукции, поставляемой на рынок, — баз данных, инжиниринговых услуг, вычислительной техники, программного обеспечения, офисного и коммуникационного оборудования. Потребности общества в информационных продуктах и услугах заключаются в сборе, хранении, транслировании и предоставлении информации; формировании базы научной и специализированной информации; формировании массива коммерческой информации и информации управленческого характера; получении и предоставлении информации широким слоям пользователей; квалифицированной обработке различного рода информации.

Экономическая, деловая информация нужна многим: управляющим структурам, коллективам организаций, бизнес-структур, предпринимателям, работающим. Недостаточно опираться лишь на имеющиеся знания, интуицию и опыт, важно эффективным образом применять новую информацию. Информация сегодня выступает как один из важнейших, системообразующих ресурсов, потенциал которого может использоваться многократно, успешно тиражироваться.

Информационная составляющая затрат на производство традиционной и наукоемкой продукции возрастает, а ее включение в стоимость реализуемого товара вовлекает и потребителя в цепь производства стоимости, которая разрастается до максимально возможных размеров и уже предстает в виде различных сетей, иерархично связанных между собой с различной степенью тесноты, времени взаимовыгодного функционирования. В этой ситуации активные действия по поиску производителей, потребителей, компаньонов переносятся в электронное пространство — виртуальную среду.

Из-за высокой доли затрат на информационные услуги производителю важно знать не только запросы конкретных потребителей и условия поставщиков для минимизации издержек, но и, учитывая запросы контрагентов, трансформировать организацию бизнеса под их интересы. Потребители стремятся найти производителей способных наиболее качественно предоставить интересующий информационный продукт. С целью сдерживания нарастающих информационных затрат экономические субъекты обращаются к различным информационным системам — корпоративным сетям, сетям делового партнерства, Интернету.

Использование информационных технологий в сфере управления бизнесом открывает возможности более экономичной и рациональной организации информационных потоков, повышения их адаптивности и адресности, расширения диапазона анализируемых факторов, а следовательно, принятию эффективных оперативных решений и получения стратегических конкурентных преимуществ на основе сетевой организации бизнес-процессов.

Сетевая экономика строится по принципу сетевых взаимосвязей, но если эти связи пред-

ставлены информационными потоками, интернет-технологиями, то это уже так называемая сетевая модель информационной экономики, ее доминирующая форма организации. Поскольку связь рыночных институтов, крупнейших бизнес-игроков определяется конфигурацией и параметрами информационной связи между ними, на рынках доминируют сетевые формы организации. Информационные потоки проникли в производственную и финансовую сферы, связали другие существующие поля готовности. Сети, представляя собой открытые системы, могут безгранично расширяться за счет включения новых элементов и уже готовых самостоятельных компонентов, иметь различные центры, преследующие определенные цели, мобильно и адекватно реагировать на изменяющиеся условия.

Возможности, предоставляемые сетевой экономикой, позволяют экономическому субъекту реализовать преимущества: получить доступ к практически любой информации в любое время, в любом месте; сократить время на получение-передачу информации, совершение сделки (в реальном режиме времени); найти любого бизнес-партнера (производителя, поставщика, потребителя продукции и услуг, обработчика информации); реализовать наиболее выгодные условия сделки; снизить трансакционные издержки; изменить, адаптировать организационную структуру бизнеса в соответствии с меняющимися условиями. С развитием сетевой формы организации экономики связывают быстрое развитие и заполнение рынка такими инновационными разработками, как микропроцессоры, программное обеспечение, мобильная связь, средства мультимедиа. Дополнение этого перечня услугами по дистанционному образованию, электронной коммерции, виртуализации бизнеса позволило заложить основы экономики знаний, сформировать менталитет и предпочтения широкого круга пользователей.

Таким образом, перспективные инновационные формы бизнеса строятся с учетом особенностей информационной экономики и ее сетевой конфигурации. Получаемый вследствие подобной интеграции доступ к знаниям, умениям и возможностям тиражировать продукт образ создают стратегические конкурентные преимущества бизнеса, несмотря на его конкретные формы. Информация как активный элемент современной экономики предопределяет формирование производственных комплексов, финансовых центров, особенностей международного разделения труда и, как следствие, экономическое могущество. Интеллектуальные технологии определяют технологический способ производства и служат инструментом создания метатехнологий, позволяющих в одностороннем порядке определять правила игры и стандарты, обеспечивающие конкурентные преимущества экономического субъекта в будущем.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Актуальные проблемы экономики России в инновационном периоде развития : монография / [науч. ред. П. А. Левчаев]. — Саранск : Мордов. кн. изд-во, 2009. — 160 с.

2. **Левчаев П. А.** Обеспечение стоимостного прироста финансовых ресурсов экономических субъектов в условиях инновационной экономики : теория и методология исследования / П. А. Левчаев. — М. : Финансы и кредит, 2008. — 216 с.

Поступила 29.05.09.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Д. В. Родин

В статье характеризуются две наиболее актуальные к конкурирующие концепции стратегического менеджмента: концепция рыночного позиционирования и ресурсная концепция. В рамках последней предложена методика выявления ключевых компетенций организации, определяющих ее конкурентоспособность на долгосрочную перспективу.

Стратегический менеджмент как научная дисциплина имеет достаточно обособленную предметную область исследований, а именно создание и поддержание конкурентных преимуществ на долгосрочную перспективу. Определение источников подобных преимуществ и создание механизмов их активизации и реализации составляет предмет теории стратегического управления. В силу этого в рамках каждой концепции стратегического управления различным образом решается проблема дихотомических взаимосвязей: между процессом и содержанием стратегий и между внешними и внутренними источниками конкурентных преимуществ. Согласно первой дихотомии, как правило, экономисты рассматривают содержательные аспекты стратегий, а психологи — процессные. Суть второй дихотомии заключается в определении:

— во-первых, значимости позиционирования организации на рынке или рынках;

— во-вторых, уникальных ресурсов и способностей (ключевых компетенций), имеющихся у организации.

Ключевую роль в обосновании концепции конкурентного преимущества сыграл М. Портер. Он определяет две генерические (родовые) стратегии завоевания конкурентных преимуществ: лидерство по издержкам и дифференцирование (предложение товаров или услуг, «воспринимаемых как уникальные в своей отрасли»). Третья генерическая стратегия — фокусирования — основывается либо на лидерстве по издержкам, либо на дифференцировании, но уже в отдельном сегменте отрасли [2].

В последнее время в теории стратегического менеджмента сформировался ресурсный подход. Его авторами в научных кругах признаны К. Прахалад и Г. Хамел. Они отмечают, что концепция М. Портера страдает известной статичностью, построена на противопоставлении внешних аспектов конкурентных преимуществ и не отражает реалии современной конкуренции [3]. С этим трудно не согласиться. Дело в том, что масштабы перемен в бизнесе, связанные с глобализацией экономики, широкой доступностью информационных технологий, ожиданиями потребителей относительно цен и качества продукции и т. д. привели к дезинтеграции традиционных отраслей, изменению видов бизнеса. В связи с этим задачи по изучению природы и границ конкуренции на большинстве товарных рынков и по определению логики успеха компаний не могут решаться в рамках теории отраслевой организации и исходящего из нее понимания стратегии как позиционирования бизнеса в стабильной и хорошо определенной отраслевой структуре.

Авторы ресурсной концепции считают, что конкурентное преимущество в долгосрочной перспективе обусловлено способностью менеджмента формировать «стержневые» (ключевые) компетенции компании, превосходящие компетенции конкурентов, а также продуцировать их в изменяющихся рыночных условиях. Ключевые компетенции описывают способность предприятия к специализации или производству уникального продукта. Отличительные способности чаще всего концентрируются в таких областях организационной деятельности, как технология, инновация, маркетинг, управление качеством, управление персоналом. Сторонники данной концепции утверждают, что компанию следует рассматривать не как дискретный бизнес, а как набор материальных и нематериальных активов, или ресурсов. Под последними следует понимать организационный имидж, знание потребителей и поставщиков, обладание уникальными технологиями, сильную, обеспечивающую адекватное поведение сотрудников корпоративную культуру и т. д. Подобные активы являются наилучшим источником конкурентных преимуществ компании в долгосрочной перспективе. Их невозможно купить, поскольку они являются результатом исторического развития организации. Они могут комбинироваться или использоваться в новых направлениях бизнеса, обеспечивая успех и дальнейший рост компании.

Существенной для многих сторонников ресурсной концепции является проблема определения данных ключевых компетенций, позволяю-

© Д. В. Родин, 2009

щих достичь компании конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе.

К. Прахалад и Г. Хамел отмечают три способа выявления ключевых компетенций компании:

— имеющаяся стержневая компетенция обеспечивает потенциальный доступ на различные рынки;

— подобная компетенция формирует устойчивое расположение клиента к конечному продукту фирмы;

— любая ключевая компетенция должна быть сложной для ее дуплицирования реальными и потенциальными конкурентами [3].

Дж. Барни в свою очередь выделяет четыре критерия для оценки имеющихся ресурсов с точки зрения отличительной способности (компетенции) предприятия:

1) потребительская ценность;

2) редкость по сравнению с ресурсами конкурентов;

3) невоспроизводимость;

4) незаменяемость [1].

Таким образом, если организация знает, каковы ее отличительные способности, она может сфокусироваться на их использовании и развитии, не расходуя усилий в менее выгодных направлениях по достижению конкурентных преимуществ. Для идентификации так называемых отличительных способностей можно использовать карту компетенций. Она должна обладать, с одной стороны, универсальностью (представлять описание компетенций в терминах наиболее распространенных для большинства организаций), с другой — уникальностью для определенной организации (необходимо представить ее специфические навыки и ресурсы). В качестве исследуемой организации целесообразно предложить промышленное предприятие. Структуры анализа торговых, финансовых компаний и предприятий сферы услуг могут быть получены за счет упрощения общей модели.

Индивидуальные навыки и ресурсы организации могут быть классифицированы по следующим функциональным категориям:

1) исследования и разработки — проведение независимых и прикладных исследований, подготовка чертежей, создание образцов, а также разработка производственных процессов и технологий;

2) операции — закупка сырья, планирование и контроль производства, техническая оснастка, производственный инжиниринг, контроль над качеством, запасами и производством товаря;

3) маркетинг — деятельность по рекламе, продвижению, распределению и реализации товара;

4) общий менеджмент и финансы включают три области деятельности: формирование системы взаимодействий организации с внешней средой, руководство и контроль в функциональных областях деятельности, управление финансами. Внутри каждой из этих функциональных областей следует выделить четыре категории навыков и ресурсов организации:

а) мощности и оборудование;

б) компетентность персонала;

в) организационные способности;

г) управленческие способности.

Итоговый результат применения данного подхода представлен в таблице. Очевидно, что она достаточно универсальна для каждой производственной структуры. Вместе с тем многие организации определят дополнительные, характерные только для их конкретного бизнеса показатели. Например, если перед нами стоит задача составления такой таблицы для производителя дорожного оборудования, она будет выглядеть следующим образом. В столбце «Мощности и оборудование» будут отображены: оборочный цех со значительной площадью пролетов; станочное оборудование общего назначения средней мощности; современная лаборатория, грузовые автомобили большой грузоподъемности, прямые продажи и сервисные отделы по всей стране. В графе «Навыки персонала» представлены инженерные навыки по дизайну и производству крупных машин средней устойчивости для пересеченной местности, требующих дополнительного обслуживания. К «Организационным способностям» относятся мастерская для сборки среднеустойчивой техники, масштабные услуги по продажам. «Управленческие способности» включают опыт взаимодействия с федеральными и муниципальными властями, опыт выполнения государственных, муниципальных и иных заказов.

Таблица

Оценка профилей компетенций организации

Функция / Компетенция	Мощности и оборудование	Компетентность персонала	Организационные способности	Управленческие способности
1	2	3	4	5
Общий менеджмент к финансы	Оборудование по обработке данных	Глубина общего менеджмента Финансы	Мультидивизиональная структура Потребительское	Инвестиционный менеджмент Управление круп-

Окончание таблицы

1	2	3	4	5
		Ценные бумаги Наем и тренинг персонала Бухгалтерский учет Планирование	финансирование Отраслевое финансирование Планирование и контроль АСОЭИ	ными системами Децентрализованный контроль Наукоемкий бизнес Капиталоемкий бизнес Большое число потребителей Малое число потребителей
Исследования и разработки	Специальное лабораторное оборудование Общее лабораторное оборудование Испытательное оборудование	Области специализации Передовые исследования Прикладные исследования Товарный дизайн	Системные разработки Разработка товаров и процессов	Использование и применение передовых технологий Оптимизация издержек-результатов
Операции	Механический цех Высокоточное оборудование Производственное оборудование Автоматизированное производство Значительная площадь цеховых пролетов Контроль	Производство инструментов Сборка Точное оборудование Работа по жестким допускам Производственные операции Товарное планирование	Непрерывный процесс Периодический процесс Разнообразие рабочих мест Сборка крупных сложных изделий Интеграция подсистем Контроль над сложной продукцией Контроль над качеством Закупки	Операции в соответствии с периодичностью спроса Качество товарной спецификации Жесткий контроль над издержками Жесткое календарное планирование
Маркетинг	Складирование Торговые точки Отделы сбыта Сервисные отделы Транспортное оборудование	Розничные продажи Оптовые продажи Прямые продажи в промышленность Межотраслевые продажи Реклама Стимулирование сбыта Обслуживание Контроль за контрактом Анализ продаж	Прямые продажи Распределительные цепочки Цепочки розничных продаж Организация обслуживания потребителей Отдел поддержки продукции Распределение резервов и запасов и контроль	Отраслевой маркетинг Потребительский мерчендайзинг Отдел маркетинга продукции Маркетинг государственной и муниципальной продукции

Таким образом, ресурсный подход к стратегическому управлению, в рамках которого менеджмент организации определяет и развивает ее ключевые компетенции, обеспечивая конкурентоспособность организации, представляется нам вполне обоснованным.

Вместе с тем, как показывает практика, сложно объективно определить основные деловые способности компании, чем анализировать то, в чем сильна компания на отдельных конкурентных сегментах, измеряя это относительной долей рынка, тенденцией доли рынка и доходностью капитала. Во-вторых, ресурсный подход нивелирует различие между стратегией бизнес-единицы и общей корпоративной стратегией. Менеджеры подразделений должны или ждать, пока корпорация выскажет свое мнение о ее основной деловой способности (компетенции), или воспринимать свою бизнес-единицу как отдельную мини-корпорацию и вырабатывать собственные основные деловые способности, не принимая во внимание основные деловые спо-

собности корпорации в целом. Ресурсный подход «снизу», на наш взгляд, дает более честную и обоснованную картину ключевых компетенций корпорации, чем подход «сверху». Однако в первом случае он, вероятно, слишком многогранен и сложен для того, чтобы когда-либо привести к интегрированному, целостному взгляду на деловые навыки корпорации, к которому стремится ресурсный подход. В этой связи позиции ресурсного подхода достаточно обоснованы для небольших и простых корпораций.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Barney J.** Types competition and the theory of strategy : toward an integrative framework / J. Barney // Academy of Management Review. — 1991. — № 11. — P. 791—800.

2. **Porter** M. Competitive Advantage / M. Porter. — New York : Free Press, 1985.

3. **Prahalad C. K.** The Core Competence of the Corporation / C. K. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. — 1990. — Vol. 63, № 4. — P. 138—148.

Поступила 07.05.09.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

Е. Ф. Савелова

В статье подчеркнута важность и значимость стратегического планирования в системе менеджмента качества. Описан алгоритм формирования стратегического планирования в СМК с выделением основных этапов. Показаны преимущества эффективного внедрения стратегического планирования в СМК и описаны основные ошибки и неудачи, возникшие при реализации данного проекта.

Стратегическое планирование в системе менеджмента качества (СМК) актуально как в период неопределенности и кризиса, так и при благоприятных экономических условиях и требует четкой постановки целей и выделение необходимых ресурсов в полном объеме. Оно связывает каждый элемент организации с всеобъемлющей целью: функционирование компании с максимальной эффективностью и прибыльностью при исключении всех работ и затрат, не нужных для существования всецело сфокусированной, скоординированной и реагирующей организации. Организации могут и должны определять и выполнять только те начинания, которые поддерживают разумный стратегический план. Задачи подразделений исследований и разработок, производства, управления трудовыми ресурсами, маркетинга, послепродажного обслуживания объединяются во всеобъемлющем плане, содержащем ясные цели, разворачиваемые затем по всей организации в рамках СМК [5, с. 65].

Один из ключевых элементов, который следует включать в стратегический план СМК, — проводимый процесс определения инициатив улучшения. Если стратегический план СМК организации не содержит инициатив улучшения, то можно предположить, что он не получит должной поддержки руководства и ресурсов, необходимых для достижения установленных в плане результатов. Первые вопросы, часто возникающие на начальной стадии планирования стратегии, звучат так: «Почему мы должны это делать? Поможет ли это нам?» Ответ подтверждается выгодами, которые получают организации [3, с. 152]. Стратегическое планирование в СМК позволяет:

а) направить и четко распределить ресурсы на выполнение деятельности, необходимой для

© Е. Ф. Савелова, 2009

ежегодной реализации концепции улучшения СМК. Результаты могут проявиться в повышении удовлетворенности потребителя, сокращении не связанных с деятельностью организации затрат, а также в повышении ценности организации для инвесторов;

б) привести к созданию системы планирования СМК и выполнения работ в рамках планов, быстро реагирующей на изменения, и одновременно гибкой и упорядоченной;

в) поддерживать взаимодействие между подразделениями;

г) выделить процесс для реализации улучшений;

д) наделить руководителей и работников соответствующими полномочиями, необходимыми для выполнения запланированной деятельности;

е) целесообразно направить ресурсы на достижение планов СМК.

Понимание необходимости и безотлагательности внесения изменений в существующую практику менеджмента также является одним из важных моментов, позволяющих в полной мере оценить достоинство и возрастающую ценность стратегического планирования в СМК [1, с. 56].

Организации делали попытки ввести различные системы управления изменениями и улучшением качества в рамках стратегического планирования в СМК. Некоторым из них удалось получить великолепные результаты, в то время как ожидания других не оправдались — часто из-за незначительных результатов и / или отсутствия каких-либо изменений в удовлетворенности потребителя. Основные причины неоправдавшихся ожиданий приведены ниже. Заметим, что каждая из них может быть устранена при объединении с ключевыми инициативами улучшения.

1. Стратегическое планирование в СМК поручается только отделу планирования совместно со службой управления качеством, а высшее руководство компании в этом не участвует. Недостижение целей обычно объясняется отсутствием у сотрудников необходимых знаний о новых концепциях и методах, а также их отстранением от руководителей, фактически принимающих решения. Это приводит к составлению стратегических планов СМК, в которых не отражены цели улучшения, направленные на удовлетворение потребителей, улучшения процесса и т. д.

2. Отдельные подразделения преследуют собственные цели, не связанные с организационными целями СМК всей организации.

3. Межфункциональные проекты реинжиниринга сопровождаются потерями времени и бесполезной тратой ресурсов, вызванными недостаточным участием работников в проектах реинжиниринга и отсутствием внимания к ним высшего руководства. В результате такие проекты заканчиваются до получения положительных результатов.

4. Четкая ответственность, необходимая для сокращения производственного цикла и потерь, связанных с основными бизнес-процессами, отсутствует. Ответственность ограничивается лишь частными процессами или процессами, проводимыми внутри подразделения.

5. Цели улучшения разрабатываются лишь в отношении промышленной продукции или производственных процессов. Потребителей же удовлетворяет не только дефектная продукция, но и получение неправильного счета или нарушение сроков поставки. Бизнес-процессы, связанные, например, с подготовкой счетов и определением условий доставки, при планировании качества и возможностей его улучшения не рассматривались. Поэтому в плане СМК эти цели оказываются недостаточно отраженными.

Отсутствие систематического, структурированного подхода, позволяющего объединить разрозненные программы в единый общеорганизационный план, является основной причиной не оправдавшихся надежд, связанных с процессом стратегического планирования в СМК [4, с. 183—185]. По мере того как все больше организаций знакомятся со стратегическим планированием качества, многие из них начинают применять собственные методики, предназначенные для управления изменениями по всей организации и разработанные на той же основе, что и методики, применяющиеся при управлении изменениями в финансах. Доказано, что понятным и результативным средством для этого может стать стратегическое планирование качества. Для того чтобы стратегическое планирование в СМК стало неразрывной частью общеорганизационного планирования, необходимы десять этапов.

1. *Установление видения.* Стратегическое развертывание в СМК начинается с установления фокуса на потребителя, ориентации на всецелое удовлетворение его запросов. Общее видение определяет, какие выгоды может получить от организации потребитель, ее работники, акционеры и общество в целом. Если достигнуто соглашение по направлению развития организации, то средства для его реализации могут быть достаточно гибкими.

2. *Согласование миссии.* Заявления миссии, которые часто путают с видением, отвечают на вопрос: «Каким бизнесом мы занимаемся?». Миссия делает ясным назначение организации или причины ее существования.

3. *Разработка основных стратегий в рамках стратегического планирования в СМК.* Первая ступень преобразования видения в достигаемые планы заключается в разработке четырех или пяти стратегий, которые имеют отношение к всеобщему видению. При этом необхо-

димо получить соответствующую информацию, убедиться в ее истинности и рассмотреть ее по пяти направлениям: преданность потребителей и их удовлетворенность; затраты, связанные с плохим качеством; культура компании и удовлетворенность ее работников; внутренние бизнес-процессы, включая поставщиков, и оценка конкурентов.

Анализ этих направлений помогает выявить сильные и слабые стороны, благоприятные возможности и угрозы, связанные с потребителями, качеством и затратами. Однажды созданные, стратегии могут дорабатываться или разрабатываться заново, отражая измеримые и наблюдаемые долгосрочные цели.

4. *Разработка стратегических целей в рамках стратегического планирования в СМК.* Они должны быть конкретными, измеримыми и заданными в рамках установленного срока, обычно одного-двух лет. Существует семь способов отражения целей: характеристики продукта; характеристики конкуренции; улучшение качества; затраты из-за плохого качества; характеристики бизнес-процессов; удовлетворенность потребителя; преданность потребителя и его удержание.

5. *Установление ценностей в СМК* — тех взглядов, в которых организация убеждена и в которые верит, поддерживая их своей деятельностью и поступками руководства. Понимание и доведение ценностей до всех работников компании очень важно.

6. *Распространение «политики в области качества».* Заявления политики как правила для действий руководства обязательны на протяжении изменений, осуществляемых в организации, и формулируются в результате обсуждений на среднем уровне менеджмента с последующим одобрением их на самом верху. В настоящее время политика, если судить по публикациям в прессе, опирается на качество и удовлетворенность потребителя.

7. *Обеспечение лидерства высшего руководства в рамках стратегического планирования в СМК.* Необходимым условием для установления любых стратегических планов в СМК является участие высшего руководства в исполнительном совете по реализации планов. Такой совет отвечает за выполнение стратегического плана и наблюдает за ключевыми показателями его выполнения. Организационные единицы компании (филиалы или дочерние предприятия) могут иметь подобные советы у себя. Другой очень важный момент для реализации стратегического плана заключается в предоставлении необходимых ресурсов, таких, например, как правильные методы, время для собраний и обучения работников, деятельность которых оказывает влияние на достижение ориентированных на потребителя целей.

8. *Развертывание долгосрочных и среднесрочных целей в рамках стратегического планирования в СМК.* Процесс преобразования установленных целей в оперативные планы и проекты. Цели разбиваются и распределяются на подцели. При этом особое внимание уделяется деталям, участникам, графикам и этапам их выполнения. Однажды установленные цели должны доводиться до исполнителей. Принимаемые решения должны поддерживать цели (подцели).

9. *Измерение улучшения и реализации стратегических планов в СМК.* Организованный подход к измерению жизненно важен, поскольку измерение показателей деятельности свидетельствует о степени достижения целей. Измерение позволяет наблюдать за непрерывным улучшением и работой отдельных лиц, команд и подразделений. Лучшие показатели измерения для этого процесса должны быть простыми, количественно измеряемыми и наглядными.

После того как цели установлены и развернуты, способы их достижения должны анализироваться на каждом уровне. Затем затраты сравниваются с полученными результатами и определяется соотношение выгод и издержек. Это относится к финансовым результатам и результатам проектов, трудовым ресурсам, разработке новых продуктов, управлению перемещением полуфабрикатов внутри организации, быстроте обслуживания потребителей, своевременности и аккуратности, числу дефектов на миллион возможностей и т. д.

10. *Проверка выполнения улучшений, заложенных в стратегических планах СМК.* Официальная проверка повышает возможность достижения целей. Организация должна находить расхождение между измерениями ее текущего состояния и установленными целями. Для ключевых показателей необходимо разработать протокол оценки или пакет отчетов. Протокол оценки включает самые важные показатели деятельности организации, количественный отчет опирается на факты, а описательный отчет составляется на основе рассмотрения таких данных, в которых отражены имеющиеся в организации угрозы и благоприятные возможности, происходящие в ней события, результаты проверок. Протоколы отчетов необходимы для подтверждения соответствия требованиям организационного совершенства [2, с. 173—179].

Необходимым инструментом для высшего руководства является внутренний аудит, или проверка результатов. Руководство должно убедиться, что система менеджмента качества существует, работает и желаемые результаты достигаются. Ключевыми показателями деятельности для оценки степени реализации стратегических планов в СМК могут быть:

1) показатели качества продукции. Продук-

ция обладает множеством свойств, для которых предусмотрены измерения, и существуют средства измерений, способные объективно оценить свойства продукции. Например, к показателям качества автомобиля относятся максимальная скорость, ускорение, тормозной путь и безопасность. По некоторым показателям качества продукции требования к ним можно получить от потребителей, в ходе переговоров о покупке и при изучении убеждений потребителя, оказывающих влияние на принятие им решения о покупке, а также в ходе лабораторных испытаний или исследований;

2) показатели конкурентоспособности, связанные с особенностями продукции, влияющими на возможность ее сбыта. Примерами могут служить доступность и обходительность при допродажном и послепродажном обслуживании, оперативность и точность заполнения счета на покупку;

3) показатели улучшения качества. Их оценка очень важна для организации, которая собирается улучшать качество от проекта к проекту. Отсутствие связи между проектами ограничивает применение данных показателей числом проектов улучшения, финансовыми результатами и количественным соотношением вовлеченных в них менеджеров. Этим и заканчивается в 90 % случаев;

4) стоимость плохого качества — брака. Затраты, которые могут быть устранены в случае, если продукты, процессы и послепродажное обслуживание потребителей будут лишены недостатков и не будут порождать потери, называются «стоимостью плохого качества». Около трети и более работ во многих организациях состоят в исправлении ранее выполненной работы;

5) недостатки продукции или процесса. Хотя не всегда система учета позволяет оценить стоимость плохого качества, ее оценка может быть достоверной, если измерять недостатки продукции или процесса в натуральном выражении или в денежном эквиваленте. Например, стоимость плохого качества может быть выражена в потерях на доллар продаж, на доллар себестоимости реализованной продукции, в часах работы или в количестве отгруженных изделий;

6) показатели бизнес-процессов. Несмотря на широкое распространение и важность бизнес-процессов, лишь недавно их стали контролировать при помощи показателей. Это объясняется многофункциональной природой процессов и тем, что они не имели явных собственников и ясной, единоличной ответственности за исключением ответственности за второстепенные микропроцессы. Высшие руководители компании должны управлять макропроцессами, которые устанавливают задачи для производственного цикла, определяют его возможные недостатки и позволяют оценить выполнение.

Для того чтобы высшее руководство всегда было проинформировано о степени реализации стратегического планирования в СМК в организации, необходимо заранее разработать форму пакета отчетов или протоколов по результатам проведения проверок. Стратегический план определяет содержание проверок и измерений, проведение которых необходимо для составления протокола проверки. Он может включать в себя ключевые показатели деятельности; количественный отчет о деятельности, основанный на фактической информации; описательный отчет по таким вопросам, как угрозы, благоприятные возможности, важные события; выводы по итогам проверки.

Иногда эти общепринятые составляющие пакета отчетов нуждаются в дополнении, например, для более глубокого рассмотрения информации, индивидуальной для каждой организации. В результате должен быть подготовлен пакет отчетов, который помогает высшему руководству в достижении целей СМК аналогично тому, как финансовый отчет помогает менеджерам в достижении финансовых целей. Форма пакета отчетов должна разрабатываться таким образом, чтобы она позволяла понять отчет с первого взгляда и выделить важные вопросы, которые требуют незамедлительных действий. Отчеты в табличной форме должны содержать три необходимых элемента: цели, фактическое выполнение и расхождения. Отчеты в графической форме должны определять тенденции по отношению к целям. Форма отчета должна выбираться руководством [3, с. 252—256].

Итак, если организация твердо намерена превзойти растущие ожидания заказчиков, она должна планировать процессы. Качество, определяемое заказчиком, равно как и определяемое конкурентами, заставляет реагировать на уже свершившееся. Стратегическое планирование качества, напротив, дает возможность предсказать потребности заказчика и внедрить необходимые новшества до того, как эти потребности будут предъявлены рынку. При этом процесс стратегического планирования качества не осуществляется отдельно от других процессов стратегического планирования.

В связи с признанием того, что качество играет особо важную роль в повышении конкурентоспособности организации, планирование деятельности по улучшению качества заслуживает того, чтобы им занимались на стратегическом уровне. Стратегическое планирование качества в свою очередь дает компании возможность развивать конкурентное преимущество в области качества.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Боумэн К.** Основы стратегического менеджмента / К. Боумэн. — М. : Банки и биржи ; ЮНИТИ, 1997. — 222 с.

2. **Виханский О. С.** Стратегическое управление / О. С. Виханский. — М. : Гардариха, 1998. — 228 с.

3. Джонсон Д. Процессы управления стратегическими изменениями / Д. Джонсон. — М. : МЦДО «ЛИНК», 1996. — 364 с.

4. **Дойл. П.** Менеджмент : стратегия и тактика / П. Дойль. — СПб. : Питер, 1999. — 277 с.

5. Забелин **П. В.** Основы стратегического управления / П. В. Забелин, Н. К. Можеева. — М. : Информационно-внедренч. центр «Маркетинг», 1998. — 144 с.

Поступила 28.05.09.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ

Л. А. Федоськина

Нарастающий экологический кризис вызывает острую необходимость в повышении социальной ответственности бизнеса на основе обеспечения экологической безопасности производственно-хозяйственной деятельности организаций. В мировой практике развитие принципов экологического управления привело к трехэтапному формированию современной концепции устойчивого развития. В статье приведен ретроспективный анализ формирования данной концепции и рассмотрены различные подходы к определению понятия «устойчивое развитие».

Природоохранная деятельность в мировой практике насчитывает более 150 лет. Ее первыми объектами были живописные и необычные в научном отношении участки нашей планеты, редкие виды растений и животных. Однако интенсификация экономических процессов, глобализация всех сторон жизни и деятельности современного человека привели к истощению природных ресурсов и нанесению серьезного вреда окружающей среде. Необходимость изменения негативных тенденций предопределяет неизбежность перехода к устойчивому развитию и поиск путей предотвращения дальнейшего истощения природных ресурсов.

Фактический анализ состояния окружающей среды показал, что в сложившейся обстановке требуются совместные усилия всех стран мирового сообщества, которые позволят добиться значительных результатов в осуществлении природоохранной деятельности. В связи с этим в 70-е гг. XX столетия начала складываться международная система экологического управления. Эволюция процесса природоохранной деятельности включает три этапа.

I. Для оценки масштабов негативного воздействия на окружающую среду была реализована функция контроля, отражающая концепцию промышленного развития «контроль на трубе». Концепция «конец трубы» (1970-е гг.) предполагала борьбу с отрицательным воздействием на окружающую среду посредством различного рода фильтров, пылеулавливающих установок, очистных сооружений и т. п. Мероприятия были неэффективны с точки зрения улучшения экологической обстановки, так как проводилась лишь оценка негативного воздействия уже осуществленной производственной деятельности.

II. В 1983 г. ООН создала Всемирную комиссию по окружающей среде и развитию. В ее отчете «Наше общее будущее» (1987 г.) прозвучало предупреждение о том, что человечество должно изменить многое в деловой активности и образе жизни, иначе ему предстоят тяжелые испытания и резкое изменение состояния окружа-

© Л. А. Федоськина, 2009

ющей среды. Экономика, как констатировала Всемирная комиссия по окружающей среде и развитию, должна удовлетворять нужды и законные желания людей, но ее рост должен вписываться в пределы экологических возможностей планеты. Появилась функция регулирования. Она способствовала ограничению техногенного воздействия и реализовывала два концептуальных подхода: «предотвращение» (негативного воздействия) и «безотходные технологии». Акцент сместился на источники отрицательного воздействия на окружающую среду: технологические процессы, рациональное использование ресурсов и т. д.

Экологические проблемы приобрели новое звучание в мире после состоявшейся в Рио-де-Жанейро в июне 1992 г. Международной конференции ООН по окружающей среде и развитию. Эта конференция известна также как «Встреча на высшем уровне по проблемам планеты Земля» или «Конференция Рио». Она была организована для принятия срочных мер, направленных на приостановление безжалостного разрушения окружающей среды и поддержку устойчивого развития. В результате творческой работы на основе общего согласия, достигнутого в Рио-де-Жанейро представителями 179 государств, был принят внушительный исторический документ на 700 страницах — «Повестка дня на XXI век», глобальная программа на новое столетие. Она направлена на гармоничное достижение двух целей — высокого качества окружающей среды и здоровой экономики для всех народов мира [2, с. 2]. «Повестка дня на XXI век» охватывает широкий перечень проблем, связанных с естественными ресурсами и вопросами социально-экономического развития. Этот документ эффективно соединяет экологию и развитие, ориентируется на достижение конечного результата и опирается на заинтересованность населения в решении этих проблем. Иными словами, на конференции была принята концепция устойчивого развития, реализующая все основные функции управления (планирование, регулирование, контроль). Впервые определение понятия «устойчивое развитие» было дано в рамках Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКООСР). По определению МКООСР, устойчивое развитие (экологический менеджмент) — это такое развитие, которое удовлетворяет нужды настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять собственные потребности. Таким образом, устойчивое развитие может быть определено как «прогрессивное преобразование экономики и общества, поддерживаемое в течение длительного периода времени без нанесения серьезного и необратимого ущерба окружающей среде» [3]. Наглядно эволюция общемирового процесса природоохранной деятельности и становление экологического менеджмента представлены на рисунке.

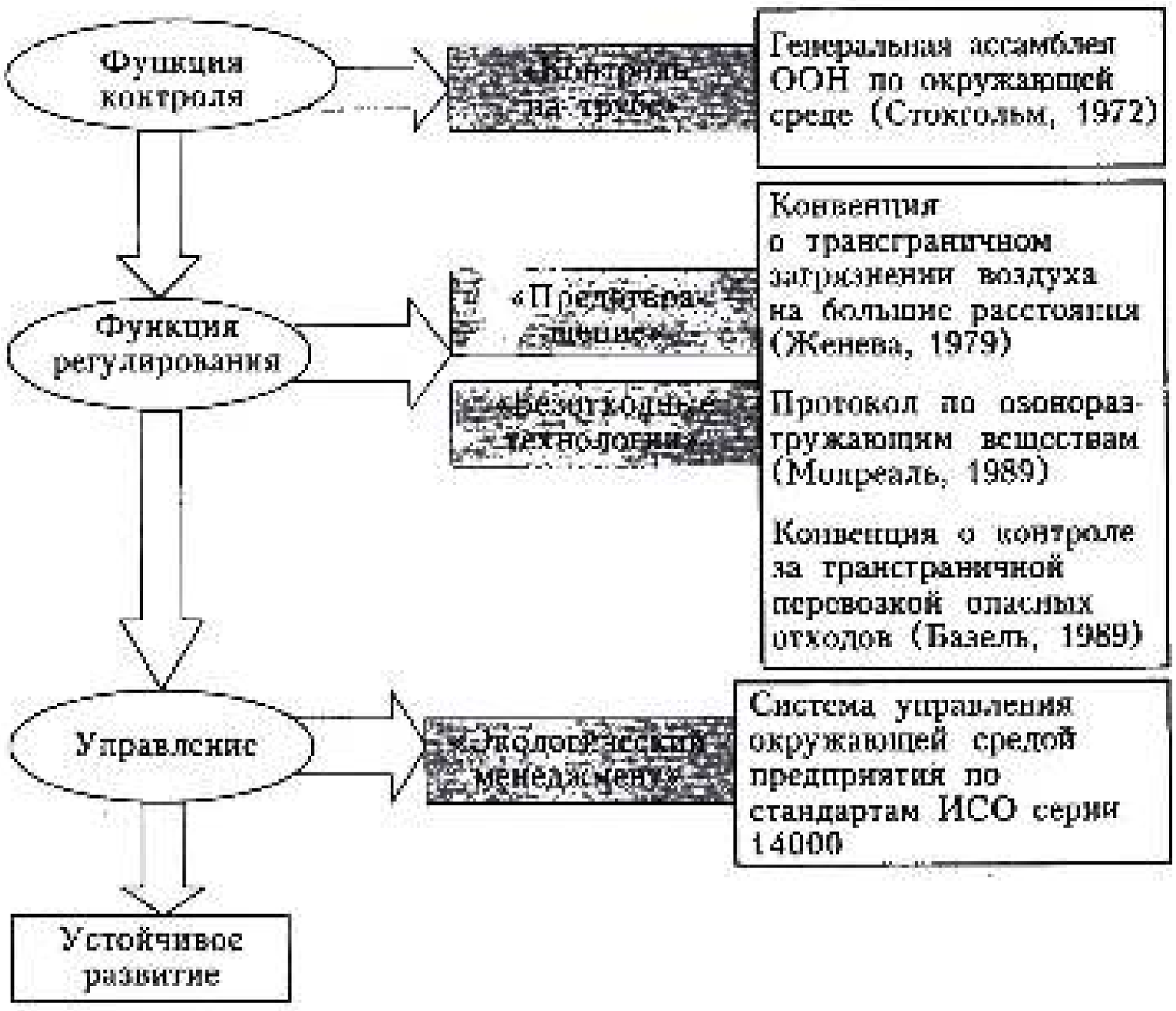


Рисунок. ***Процесс формирования концепции «Устойчивое развитие»***

Существуют и более краткие определения устойчивого развития, отражающие его отдельные важные экономические аспекты:

— развитие, которое не возлагает дополнительные затраты на следующие поколения;

— развитие, которое минимизирует негативные экологические последствия;

— развитие, которое обеспечивает постоянное простое и / или расширенное воспроизводство производственного потенциала на перспективу [4, с. 20].

Общее требование к модели устойчивого развития — обеспечение гармоничного сочетания социально-экономических и экологических приоритетов развития общества в настоящем, среднесрочной и долгосрочной перспективе. При этом, несмотря на экологическую ориентацию, проблема устойчивого развития остается в целом больше социальной и экономической. В соответствии с моделью устойчивого развития такие цели, как достижение устойчивого экономического роста, сохранение природных комплексов, устранение социальной несправедливости, являются для общества во многом взаимодополняющими, хотя приоритеты каждой из них в разные периоды могут меняться.

Следует также отметить, что в 1990-е гг. в рамках концепции устойчивого развития сложилась система экологического управления, представленная тремя иерархическими уровнями: глобальным, национальным и локальным. Экологическое управление на локальном уровне предусматривает улучшение экологического «поведения» предприятий. Единая методология формирования подобной системы управления установлена экологическими стандартами. На уровне отдельного государства — дополнения к национальной нормативной базе и экологической политике. Экологическое управление на международном уровне направлено на улучшение условий торговли на мировом рынке, снижение технических барьеров в торговле [1, с. 93].

Другими наиболее важными документами «Конференции в Рио» являются Конвенция ООН по изменению климата, Конвенция по биологическому разнообразию и Декларация Рио (Декларация по окружающей среде и развитию). Конвенция по изменению климата выдвигает принцип, определяющий изменения климата как серьезную и возрастающую проблему. При этом подчеркивается необходимость действовать незамедлительно, не дожидаясь разрешения всех научных неясностей. Ведущие промышленные государства должны возглавить эту работу и компенсировать все расходы развивающихся стран, связанные с выполнением Конвенции. Однако Конвенции не хватает четких обязывающих положений. Конвенция по биологическому разнообразию направлена на сохранение биологического разнообразия планеты путем защиты биологических видов и экосистем и создания условий для совместного решения биологических и технических проблем. Конвенция подтверждает не только суверенные права государств на биологические ресурсы на собственной территории, но и необходимость справедливого распределения ресурсов. Декларация Рио содержит 27 принципов, определяющих деятельность по окружающей среде и развитию. Ряд положений, касающихся взаимодействия торговли и окружающей среды, не отличается четкостью установок, зато принципы, отражающие необходимость борьбы с бедностью, выражены достаточно ясно [3]. Итак, обеспокоенность мирового сообщества состоянием окружающей среды и тенденциями ее дальнейшего ухудшения, которая резко возросла к концу 60-х годов XX столетия, положила начало общемировому процессу активной экологической деятельности. В последние годы ведущие промышленные компании мира демонстрируют существенные результаты в области уменьшения отрицательного воздействия на окружающую среду при одновременном увеличении объемов производства, снижении удельных расходов сырья и материалов, экономии энергоресурсов, повышении качества продукции.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Аладышкина Н.** Стандарты ИСО серии 14000 : история и статистика / Н. Аладышкина // Стандарты и качество. — 2001. — № 5—6. — С. 92—95.

2. Декларация Конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де Жанейро // Зеленый мир. — 1993. — № 3. — С. 2.

3. Основы устойчивого развития [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.ektor.ru/pages/iso.asp?id=11. — Загл. с экрана.

4. Устойчивое развитие всегда на пике достижений! // ИСО 9000 + 14000. — 2004. — № 4. — С. 17—19.

Поступила 13.05.09.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА

Н. Ф. Шишкина, А. Ф. Кузнецов

В статье реструктуризация собственного капитала подразделяется на оперативную и стратегическую Стратегическая реструктуризация собственности проводится, как правило, для предупреждения кризисных ситуаций. Оперативная реструктуризация собственности используется как для предупреждения кризисных ситуаций, так и для выхода из них. Применяются следующие методы изменения структуры собственного капитала: дополнительная эмиссия акций; выкуп собственных акций с последующим их аннулированием или продажей стратегическому инвестору; конвертация различных ценных бумаг эмитента в акции.

Реструктуризация собственного капитала ставит целью изменение структуры собственников организации. Фактически речь идет либо о смене собственников организации (как номинальных, так и реальных), либо об усилении позиций определенных сторон за счет других. Реструктуризация собственности бывает стратегической и оперативной. Стратегическая реструктуризация собственности проводится, как правило, для предупреждения кризисных ситуаций. Эффективность контроля за менеджерами со стороны акционеров растет с увеличением концентрации акционерного капитала: с ростом доли акционера в капитале предприятия у него появляется все больше стимулов для контроля менеджеров.

Для улучшения корпоративного управления не меньшее, чем степень концентрации собственности, значение имеет тип собственника.

Собственность в руках менеджеров. Увеличение принадлежащей руководителям доли акционерного капитала стимулирует менеджмент к максимизации долгосрочной прибыли. Если менеджеры владеют большими пакетами акций в больших компаниях, они начинают проявлять чрезмерную осторожность в проведении изменений.

Внешние собственники. Считается, что концентрация капитала у внешних собственников (акционеров) способствует установлению более жесткого контроля над менеджментом.

Собственность в руках работников. Многие полагают, что собственность в руках работников предприятия препятствует повышению эффективности корпоративного управления: работники имеют разные цели и ценность для фирмы (различны возраст, квалификация, подразделение). Меньше возможности привлечения капитала из внешних источников, так как возрастают риски использования средств для оплаты труда, а не капитала. Помощь в решении классического конфликта между трудом и капиталом, проблемы взаимоотношений менеджеров и работников, повышение заинтересованности работников в результатах деятельности предприятия и их участие в управлении им.

Государственная собственность. Часто критикуется как неэффективная, поскольку нет четких стимулов к улучшению результатов деятельности фирмы. Неэффективны ценообразование, возможность политического вмешательства, проблемы человеческого капитала. Вместе с тем государственная собственность позволяет сохранить контроль со стороны государства над важнейшими стратегическими ресурсами страны.

Оперативная реструктуризация собственности используется как для предупреждения кризисных ситуаций, так и для выхода из них. Применяются следующие методы изменения структуры собственного капитала:

а) дополнительная эмиссия акций;

б) выкуп собственных акций с последующим их аннулированием или продажей стратегическому инвестору;

в) конвертация различных ценных бумаг эмитента в акции.

Дополнительная эмиссия акций имеет две цели: привлечение внешних инвесторов и использование акций как расчетное средство при формировании холдинговых структур.

Увеличение капитала за счет эмиссии акций следует признать одним из способов привлечения инвестиций ведь открытое акционерное общество по назначению ориентировано на сбор капитала путем выпуска акций. Этим преимуществом многие открытые акционерные общества в настоящее время не пользуются, и в этом суть рассматриваемой проблемы. Привлечение собственного капитала из внешних источников путем дополнительной эмиссии акций — сложный и дорогостоящий процесс. Перед новым выпуском акций необходимо удостовериться в том, что уже существующие акции компании активно продаются и покупаются. Соответственно ком-

© Н. Ф. Шишкина, А. Ф. Кузнецов, 2009

пания должна обладать широким кругом акционеров для подтверждения приемлемой ликвидности. В случае подтверждения ликвидности необходимо, чтобы оборот компании составлял как минимум 50 млн долл. США. Продукция компании должна быть конкурентоспособной на международном уровне, иметь хорошие перспективы на будущее. Компания должна обладать или финансовой стабильностью, или иметь ранние признаки неблагополучия на крупном предприятии. Не должно быть преобладания одного акционера, владеющего более чем 60 % акций.

Решение о предполагаемой первичной или дополнительной эмиссии акций можно принять лишь на основе всестороннего предварительного анализа конъюнктуры фондового рынка и оценки инвестиционной привлекательности акций. Российским предприятиям в настоящее время невыгодно заново выпускать акции из-за их низкой стоимости. Уровень капитализации российских компаний просто не сопоставим с уровнем капитализации ведущих мировых корпораций.

Основными целями эмиссии, которыми предприятие руководствуется, прибегая к этому источнику формирования собственного капитала, являются: реальное инвестирование, связанное с отраслевой (подотраслевой) и региональной диверсификацией производственной деятельности (создание сети новых филиалов, дочерних фирм, новых производств с большим объемом выпуска продукции и т. п.); необходимость существенного улучшения структуры используемого капитала (повышение доли собственного капитала с целью роста уровня финансовой устойчивости; обеспечение более высокого уровня собственной кредитоспособности и снижение за счет этого стоимости привлечения заемного капитала; повышение эффекта финансового левериджа и т. п.); намечаемое поглощение других предприятий с целью получения эффекта синергизма (участие в приватизации сторонних государственных предприятий также может рассматриваться как вариант их поглощения, если при этом обеспечивается приобретение контрольного пакета акций или преимущественная доля в уставном фонде); иные цели, требующие быстрой аккумуляции значительного объема собственного капитала.

При определении объема эмиссии необходимо исходить из ранее рассчитанной потребности в привлечении собственных финансовых ресурсов за счет внешних источников. Номинал акций определяется с учетом основных категорий их будущих покупателей (наибольшие номиналы акций ориентированы на их приобретение институциональными инвесторами, а наименьшие — на приобретение населением). В процессе определения видов акций устанавливается целесообразность выпуска привилегированных акций; если такой выпуск признан целесообразным, то устанавливается соотношение простых и привилегированных акций. Количество эмитируемых акций определяется исходя из объема эмиссии и номинала одной акции (в процессе одной эмиссии может быть установлен лишь один вариант номинала акций).

Оценка стоимости привлекаемого акционерного капитала осуществляется по двум параметрам:

а) предполагаемому уровню дивидендов (он определяется исходя из избранного типа дивидендной политики);

б) затрат по выпуску акций и размещению эмиссии, приведенных к среднегодовому размеру.

Расчетная стоимость привлекаемого капитала сопоставляется с фактической средневзвешенной стоимостью капитала и средним уровнем ставки процента на рынке капитала. Лишь после этого принимается окончательное решение об осуществлении эмиссии акций. Размещение дополнительных акций путем распределения их среди своих акционеров возможно за счет:

а) добавочного капитала акционерного общества;

б) остатков фондов специального назначения акционерного общества по итогам предыдущего года за исключением резервного капитала и фонда акционирования работников организации;

в) нераспределенной прибыли акционерного общества прошлых лет.

Для того чтобы быстро и эффективно провести открытое размещение эмитируемого объема акций, необходимо определить состав андеррайтеров, согласовать с ними цены начальной котировки акций и размер комиссионного вознаграждения и обеспечить регулирование объемов продажи акций в соответствии с потребностями в потоке поступления финансовых средств, обеспечивающих поддержание ликвидности уже размещенных акций на первоначальном этапе их обращения.

«АК БАРС» Банк в мае 2009 г. планирует размещение дополнительной эмиссии акций номинальным объемом 9 млрд р., номинальная стоимость одной акции — 1 р. Таким образом, в случае размещения 100 % дополнительной эмиссии уставный капитал банка вырастет на 47 % — до 28,2 млрд р., а объем привлеченных средств составит 9 млрд р. Акции планируется разместить по открытой подписке с наличием преимущественного права приобретения эмиссии действующими акционерами банка.

Банк «Уралсиб» 4 мая 2009 г. завершил размещение 98,8 % дополнительной эмиссии на общую сумму 6,1 млрд р. за счет имущественного

взноса (4,7 млрд р.) и наличных денежных средств (1,4 млрд р.). По результатам размещения реализовано 60,8 млрд акций номиналом 10 коп. по закрытой подписке. В итоге банк увеличил уставный капитал примерно на 30 % — до 26,5 млрд р. Акции размещались среди действующих акционеров — ЗАО «Деловой центр „Уралсиб"» и ОАО «Финансовая корпорация „Уралсиб"». В ходе дополнительной эмиссии банк недоразместил менее 1 млрд акций.

Низкий уровень капитализации российских компаний обусловлен как внешними макроэкономическими и политическими факторами, так и внутренними причинами, связанными с деятельностью предприятия. Среди внешних факторов, оказывающих негативное влияние на экономическую, финансовую и инвестиционную активность предприятия, следует отметить прежде всего низкий уровень развития фондового рынка и банковского сектора, не способствующий мобилизации сбережения населения и трансформации их в инвестиции, необходимые для экономического роста. На российский фондовый рынок не привлекаются ресурсы «среднего класса» и сбережения населения в виде долларовой наличности.

Сегодня в России 90 % всех сделок на организованном рынке акций осуществляется с бумагами десяти крупных эмитентов. На остальные бумаги, а это почти 250 акций, торгуемые на ведущих биржах, приходится менее 10 % оборота. В странах с развитыми фондовыми рынками значение этого показателя на порядок выше. Например, в США на бумаги, не входящие в первую десятку, приходится около 85 % оборота, во Франции — более 55 %. В США 6 000 эмитентов котируют акции на фондовой бирже, в Японии — 3 000, в Германии — 650, в России — 200—300. Иностранному инвестору интересны в основном добывающая промышленность и пищевая отрасли промышленности, а препятствием являются изменчивость нормативно-правовой базы, низкая деловая культура, неэффективный менеджмент, непрозрачность финансов, низкое качество продукции. Иностранный инвестор обычно требует участия в капитале.

В процедурах банкротства дополнительная эмиссия акций используется как инструмент привлечения средств для расчетов с кредиторами по накопленным долгам либо для погашения задолженности путем обмена долгов на акции в рамках мирового соглашения. В процедурах банкротства размещение дополнительных обыкновенных акций предприятия должника может проводиться только по закрытой подписке, чтобы защитить инвесторов от риска приобретения неликвидных акций. При этом существующие акционеры имеют преимущественное право на приобретение дополнительных обыкновенных акций должника. Выкуп собственных акций — это приобретение ранее размещенных акций предприятия на вторичном рынке. Аккумулированные таким образом акции либо продаются стратегическому инвестору, либо погашаются, если принято решение об уменьшении уставного капитала.

Конвертация ценных бумаг эмитента в акции делится на следующие типы:

— консолидация акций; две или более размещенные акции конвертируются в одну той же категории; стоимость уставного капитала при этом не меняется. Данный способ используется для «выдавливания» мелких акционеров;

— дробление акций; это конвертация акций в акции меньшей стоимости без изменения уставного капитала акционерного общества. Используется компанией для повышения ликвидности и оживления вторичного рынка акций;

— конвертация акций в акции с иными правами;

— конвертация облигаций в акции; дает их владельцу право на получение обыкновенных акций в определенное время по установленной цене. Выпуск конвертируемых акций можно рассматривать как отложенную эмиссию обыкновенных акций. Конвертацией могут воспользоваться агрессивные инвесторы для приобретения контрольного пакета акций компании, иногда это заметно дешевле, чем прямая скупка акций.

Не допускается конвертация обыкновенных акций в привилегированные. Независимо от способа размещения акций процедура эмиссии включает в себя следующие этапы:

— принятие решения, являющееся основанием для размещения акций;

— утверждение решения о выпуске (дополнительном выпуске) акций;

— государственную регистрацию выпуска (дополнительного выпуска) акций;

— государственную регистрацию отчета об итогах выпуска (дополнительного выпуска) акций.

Если государственная регистрация выпуска (дополнительного выпуска) акций сопровождается регистрацией проспекта ценных бумаг, каждый этап процедуры эмиссии акций сопровождается раскрытием информации в порядке, установленном правовыми актами. Дробные акции образуются в случаях, когда приобретение целого числа акций невозможно, а именно:

— при осуществлении преимущественного права на приобретение акций, продаваемых акционером закрытого общества;

— при осуществлении преимущественного права на приобретение дополнительных акций;

— при консолидации акций.

Акционер — владелец дробной акции имеет права в объеме, соответствующем части целой

акции определенной категории (типа), которую составляет дробная акция. Дробные акции обращаются наравне с целыми акциями. Если лицо приобретает две и более дробные акции одной категории (типа), они образуют одну целую и (или) дробную акцию, равную сумме этих дробных акций. Учет права на дробные акции в системе ведения реестра на лицевых счетах регистратором или эмитентом, осуществляющим ведение реестра самостоятельно, и на счетах депо депозитарием осуществляется без округления, т. е. в простых дробях. Для отражения в уставе акционерного общества количества дробных акций все размещенные дробные акции суммируются. Если в результате суммирования дробных акций образуется не целое, а дробное число, то в уставе количество размещенных акций выражается дробным числом. Ведение порядка образования дробных акций будет, несомненно, способствовать защите прав миноритарных акционеров, что в свою очередь сделает фондовый рынок более розничным. Мировая практика свидетельствует, что розничный рынок ценных бумаг повышает уровень капитализации отечественных корпораций.

Многие зарубежные компании имеют системы, позволяющие их работникам приобретать акции компании на льготных условиях:

1) ведущим менеджерам в целях стимулирования предоставляется опцион на покупку акций компании;

2) программы для работников более низкого уровня предполагают, что им разрешается вкладывать часть заработной платы в фонд покупки акций, который впоследствии используется для покупки новых выпущенных акций с дисконтом;

3) акции для работников приобретаются за счет части прибыли компании с последующим их распределением среди работников пропорционально их заработной плате. Эта программа внедряется как дополнение или замена пенсионного обеспечения. В практике российских компаний распределение акций через предложение прав и программы приобретения акций работниками компании широко не используются.

Поступила 08.05.09.

ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ И КАЧЕСТВА СОВРЕМЕННОГО РУКОВОДИТЕЛЯ

Р. Р. Горчакова

В статье рассказывается об основных чертах и качествах современного менеджера, о том, как важно современному руководителю придерживаться этих требований.

Менеджер — это член организации, осуществляющий управленческую деятельность и решающий управленческие задачи. С полной ответственностью можно утверждать, что в настоящее время менеджеры являются ключевыми людьми в организации, и в их работе много привлекательных сторон: она предоставляет большие возможности для развития личности, придает человеку достоинство, является захватывающей и увлекательной. Менеджеру приходится часто решать сложнейшие задачи в условиях критических ситуаций и неопределенных перспектив. В прошлом на должность менеджеров старались подобрать людей с ярко выраженными чертами диктатора, поскольку рабочие были в большинстве покорной, малообразованной, безликой массой, и наилучшим способом обращения с ними считалось принуждение. В этих условиях управляющий руководствовался формулой «бизнес есть бизнес, работай, не рассуждай». С пониманием того, что рабочих нужно не принуждать к труду, а поощрять, изменились и требования к управляющим. Главным их достоинством стала способность играть роль главы семьи, который по-отечески относится к подчиненным, действуя по принципу «твердость, но справедливость». Все это, безусловно, помогло решить многие проблемы.

Кризисные ситуации, все большие и большие потрясавшие западную экономику, потребовали от управляющих новых качеств. Просто ужиться с людьми было недостаточно: взаимодействие необходимо было обеспечить надежной материальной базой, которую создавал надежный бесперебойный сбыт товаров. Это потребовало от менеджера еще и маклерских способностей. На-

© Р. Р. Горчакова, 2009

конец сегодня фирмы выросли настолько, что единоличное управление ими стало практически невозможным. Кроме того, у руководителей добавились и внешние функции, в том числе взаимодействие с партнерами, профсоюзом, государственными и политическими деятелями. Каждым направлением занимался самостоятельный управляющий, поэтому глава корпорации становился менеджером-организатором, основная обязанность которого — координировать деятельность группы менеджеров.

Выполняя эти функции, современный менеджер выступает в нескольких ролях:

1) это управляющий, облеченный властью, руководящий большим коллективом людей;

2) это лидер, способный вести за собой подчиненных, используя авторитет, высокий профессионализм, положительные эмоции;

3) это дипломат, устанавливающий контакты с партнерами и властями, успешно преодолевающий внутренние и внешние конфликты;

4) это воспитатель, обладающий высокими нравственными качествами, способный создать коллектив и направляющий его развитие в нужное русло;

5) это инноватор, понимающий роль науки в современных условиях, умеющий оценить и без промедления внедрить в производство то или иное изобретение или рационализаторское предложение;

6) это просто человек, обладающий знаниями и способностями, высоким уровнем культуры, честностью, решительностью характера и в то же время рассудительностью, способный быть во всех отношениях образцом для окружающих [1].

К личным качествам в первую очередь относят честность и порядочность, предполагающие соблюдение норм общечеловеческой морали, скромность и справедливость по отношению к окружающим. Руководитель должен стараться понимать подчиненных, видеть в них личности, достойные уважения, уметь разбираться в их поведении, быть человечным и заботиться о людях, стремиться к сотрудничеству, учитывая при этом интересы всех.

Менеджер должен быть принципиален во всех вопросах, уметь противостоять давлению как «сверху», так и «снизу», последовательно и твердо стоять на своем, не скрывать взглядов, защищать до конца те ценности, которые он исповедует, и помогать обретать эти ценности другим посредством личного примера, а не морализирования, твердо держать слово.

Работа менеджера чрезвычайно тяжела, и поэтому одним из его важнейших личных качеств должно быть хорошее здоровье, которое помогает быть энергичным и жизнестойким, мужественно переносить удары судьбы, успешно справляться со стрессами. Для поддержания хорошего физического здоровья нужны постоянные тренировки, сбалансированные нагрузки, предполагающие смену видов деятельности, ведь отдых не в безделье, а в переключении на другую работу. Силы и энергию необходимо рационально распределять между всеми делами, чтобы в каждом добиться успеха, но нельзя приучать себя к постоянным, стабильным нагрузкам и время от времени разрушать привычные образцы действий, ибо, когда потребуется рывок, разомлевший руководитель уже не будет на него способен. Однако одного физического здоровья менеджеру недостаточно. Он должен быть еще и эмоционально здоровым человеком, иначе просто не выдержит всех перегрузок.

Поэтому нужно заранее формировать у себя положительные эмоции: сопереживание, делающее человека гуманным; волнение, стимулирующее активность; заинтересованность и любознательность, помогающие продвигаться вперед и осваивать новые сферы деятельности; уверенность, придающую солидность.

Принятие управленческих решений требует от менеджеров не только квалификации, но и эмоциональной зрелости, которая выражается в умении и готовности идти навстречу острым ситуациям, успешно справляться с ними, не делать переживаемой трагедии из поражений, неминуемых на жизненном пути любого менеджера. Современный менеджер должен активно бороться с собственными недостатками; формировать у себя положительное отношение к жизни и работе; создавать «здоровое» окружение путем выдвижения и обучения людей, раскрытия их способностей и талантов. При этом не нужно опасаться потерять авторитет: в большинстве случаев сотрудники за такое отношение к ним платят, наоборот, признанием и благодарностью [3].

Немаловажной особенностью руководителя может быть харизматическая черта личности. Харизма руководителя — это качество неотразимости в глазах других, позволяющее оказывать загадочное влияние, особенно при непосредственном контакте. Харизмы недостаточно для успеха, руководителю необходимо разумно и активно действовать, создавая имидж или образ знающего, авторитетного и опытного главы [5, с. 156]. Следующая составляющая — самопрезентация. Это умение подавать себя, знания и умения с наилучшей стороны. Для этого необходимо обладать такими способностями, как коммуникабельность, рефлексивность и самообладание. Например, замечено, что чем тише и неотчетливее человек произносит свое имя при знакомстве, тем более у него развит комплекс неполноценности. Если руководитель представляет себя четко и громко, это говорит о его уверен-

ности, твердости характера и серьезных намерениях.

Немаловажное значение играет флюидное излучение: особый блеск в глазах, чарующая улыбка, своеобразная интонация голоса, привлекательность манер поведения. Иногда мы замечаем, как бессознательно начинаем помогать людям, которым мы не собирались оказывать никакой услуги, только благодаря мягкой интонации голоса или дружескому пожатию.

Нельзя не сказать о face building, что означает строительство лица и представляет собой особую мини-технологию в имиджировании. Овладение ею — наиболее сложная часть всего процесса имиджирования. Возможны два варианта. Первый реализуется визажистами, второй рассчитан на энтузиазм тех, кто самостоятельно желает «сделать» лицо, ориентируясь на ситуацию и используя различные лицевые маски. Для этого необходимо прежде всего обладать специальными знаниями по использованию техники визажа. Неудивительно, что в стремлении к совершенству личного имиджа лидерские позиции принадлежат женщинам, так как они умеют пользоваться привилегиями при достижении поставленных целей.

В face building особое внимание уделяется улыбке, которая преображает лицо и передает массу эмоциональных оттенков. Обращается внимание и на глаза. Беспокойный взгляд выдает беспокойство, смятение в мыслях и неуверенность, спокойный отличает уверенного в себе, знающего свое дело человека, дружелюбный привлекает и располагает собеседника. Технология face building помогает использовать естественную выразительность взгляда [4, с. 60—61].

Немаловажно для руководителя умение одеваться. «Я твердо верю в то, что от того, как вы одеты, зависит впечатление о вас: кто вы и что вы собой представляете. Это — первое впечатление. Я не думаю, что есть такой человек, который, будь то в деловой обстановке или на отдыхе, не хотел бы выглядеть значительным», — писал Билл Бласс в New York Magazine. Имидж, создаваемый с помощью одежды, играет важную роль о том, как вас воспринимают другие [5, с. 25].

В руководителе должны сочетаться высокая квалификация, умение мотивировать достижение заданной цели и слушать людей. Хороший управляющий должен владеть спецификой построения работы в высококонкурентной среде, быть готов постоянно обучаться, чтобы оттачивать навыки. Важен и командный дух. Еще одно значительное качество руководителя — желание действовать.

У каждого руководителя должен быть индивидуальный опыт. При оценке управленческих задач он должен исходить из личного их осмысления и создавшейся конкретной ситуации. Для нормального функционирования организации руководители должны принимать эффективные решения и, следовательно, выбирать верные стратегии и тактики решения задач. Для выбора адекватной стратегии руководитель должен не только правильно оценивать управленческую ситуацию, но и правильно соотносить перспективы и текущие задачи [2, с. 21—22].

Руководитель должен быть лидером. Лидеры оцениваются по таким характеристикам, как безопасность, квалификация и динамизм. Получающий высокую оценку по шкале безопасности характеризуется такими словами, как *добрый, дружеский, приятный, прощающий, честный, теплый, обидительный* и др. Негативные черты описываются словами *жестокий, опасный, недружелюбный, неприличный, нечестный, холодный, эгоистичный, невнимательный*. В шкале квалификации лучшие показатели у тех, кого мы считаем профессионалом, опытным, умелым, информированным, способным, авторитетным, умным. Низкие оценки имеют те, кого мы относим к неумелым, неинформированным, неавторитетным, глупым. Динамический фактор описывается такими словами, как *агрессивный, решительный, искренний, сильный, смелый, активный, энергичный, быстрый*. В сумме эти три шкалы сильно влияют на доверие к коммуникатору, формулируя имидж лидера. Лидер одновременно должен обладать набором не только «героических» характеристик, но и «человеческих» черт.

Каждый руководитель должен обладать дидактическими, перцептивными, экспрессивными, авторитарными, коммуникативными, личностными, организаторскими, гностическими способностями и способностями к концептрации. Это индивидуально психологические качества, неотъемлемой частью входящие в модель «идеального управляющего». Они находятся в тесной диалектической взаимосвязи. Отсутствие какой-либо составляющей затрудняет работу руководителя [5, с. 64—66].

Наиболее важно для менеджера схватывать все на лету, увязывать вновь приобретаемые знания со старыми, обладать умением и способностью учиться как на работе, так и вне ее, повышая компетентность, но избегая при этом однобокой специализации. Учеба обычно начинается с момента вступления в должность и не прекращается. Менеджеру должны быть присущи дисциплина и контроль над собой. Без этого он не сможет ни призвать к порядку других, ни контролировать их деятельность, поэтому необходимо контролировать эмоции и настроения, изучать эмоции других, чтобы найти подход к их поведению, а также контролировать дисциплину подчиненных. Отличительными чертами менед-

жера должны быть повышешая работоспособность, умение трудиться напряженно, не приносяся себя в жертву и не становясь «работоманом» (в передовых компаниях считается дурным тоном для высших руководителей задерживаться в офисе после окончания трудового дня или брать работу на дом). Силы нужно беречь для главного, не растрачивать впустую, уметь отдыхать, в том числе и во время командировок. Менеджер должен быть коммуникабельным, контактным, т. е. общительным, направленным на внешний мир, проявляющим интерес к окружающим. Он должен уметь располагать к себе людей, слушать и понимать их, убеждать в своей правоте. С точки зрения контактности, можно выделить несколько типов менеджеров:

1) те, кто большую часть времени, примерно 2/3, тратят на подчиненных и только 1/3 — на осуществление внешних связей;

2) те, кто уделяют и тому и другому примерно равное время;

3) те, кто осуществляют только вертикальные контакты с начальством и подчиненными, но не желает поддерживать связь с коллегами своего уровня.

4) те, кто сторонятся всех контактов.

Первый и второй типы хороши для оперативного управления, четвертый — для стратегического. Третий и четвертый типы не отвечают требованиям, предъявляемым к современным управляющим.

Важное качество менеджера — реализм, умение правильно оценить свои возможности и возможности подчиненных.

Хороший руководитель должен уметь обеспечивать сопричастность сотрудников к работе. Для этого необходимо правильно поощрять людей, превращать даже самую нудную работу в увлекательную игру, отыскивая нестандартные подходы и неизвестные грани в деле решения проблемы. Он должен считаться с желанием подчиненных добиться определенного положения в этом мире, знать их идеалы и способствовать реализации их в жизнь.

Самое главное — менеджер должен обладать умением руководить, организовывать и поддерживать работу коллектива, быть готовым к действиям, риску, уметь определить объем служебных полномочий. Для этого необходимо обладать терпимостью к слабостям людей, не мешающим работать, и нетерпимостью ко всему, что препятствует успешному решению стоящих перед ним и коллективом задач. Нужно иметь в виду, что нет и не будет менеджера, обладающего универсальными способностями и одинаково эффективно действующего в любой ситуации [3].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Веснин В. Р.** Менеджмент для всех / В. Р. Веснин. — М. : Знание, 1994. — 173 с.

2. **Иванушко П.** Главное не мешать хорошим людям работать / П. Иванушко // Управление персоналом. — 2002. — № 3. — С. 21—22.

3. **Ларионов В. Г.** Качества современного менеджмента / В. Г. Ларионов, О. Н. Мельников // Рос. предпринимательство. — 2001. — № 6 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http// www.creativeeconomy.ru/library/prd589.php. — Загл. с экрана.

4. **Рогачева М. И.** Имидж — составляющая успеха руководителя / М. И. Рогачева // Управление персоналом. — 2004. — № 17. — С. 60—62.

5. **Сабат Э. М.** Бизнес-этикет / Э. М. Сабат ; пер. с англ. Б. Н. Осетрова. — М. : ФАИР-ПРЕСС, 2004. — 240 с.

5. **Станкин М. И.** Психология управления / М. Станкин // Управление персоналом. — 2002. — № 3. — С. 64—66.

Поступила 13.05.09.

ДИАГНОСТИКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Д. В. Окунев, С. Э. Майкова

В данной статье представлены методические подходы к проведению аудита кадровых процессов на промышленных предприятиях. Исследование, проведенное авторами, позволило идентифицировать ключевые проблемы в области развития человека на производстве. Выделены основные направления и определены важнейшие факторы формирования эффективной системы управления персоналом рассматриваемых предприятий.

Успех современного экономического развития во многом определяется качеством человеческих ресурсов. В настоящее время в условиях перехода общества, основанного на господстве индустриальных технологий, к новому качеству общественного производства и социально-трудовой жизни не природные богатства, а накопленные знания, информация и опыт образуют основной материал, закладываемый в фундамент экономического процветания ведущих стран мира. Исследования тенденций экономического роста в 192 странах, проводимые Мировым банком, позволили сделать вывод, что только 16 % их экономического роста обусловлено физическим капиталом (некими вещественными, материальными объектами), 20 % — природным капиталом, а 64 % — человеческим и социальным капиталом [1]. Опыт наиболее развитых стран свидетельствует о том, что успешными, как правило, являются те организации, которые располагают квалифицированной, мотивированной и лояльной рабочей силой. В отличие от конкурентов они стабильно добиваются лучших финансовых результатов и обеспечивают сотрудникам более высокие стандарты качества трудовой жизни.

Для российских предприятий эффективное управление персоналом является сегодня скорее исключением, чем правилом. Причина в том, что большинство из них по-прежнему используют традиционную систему управления кадрами, возникшую в период расцвета бюрократических систем управления. В течение всего этого времени неизменными оставались принципы, на которых построена кадровая политика: основной структурной единицей является рабочее место; предприятие — стабильная иерархическая структура, устойчивая система координат относительно ценности каждого рабочего места; основными отношениями на предприятии являются отношения в рамках «руководитель — подчиненный».

В соответствии с этими принципами были сформулированы: система отбора кадров, традиционные системы компенсации и аттестации работников, планирование подготовки и переподготовки кадров и т. п. Они были относительно эффективны для предприятий и организаций, работающих в стабильных условиях, и оказались не пригодными для постоянно изменяющихся рыночных условий. Не случайно большинство российских предприятий оказались совершенно неподготовленными к реализации концепции долгосрочной, ориентированной на будущее кадровой политики. Отсутствие целостной, четкой концепции отбора, оценки, расстановки и обучения персонала приводит к ситуации, когда должности занимают люди, не обладающие соответствующими знаниями, навыками и квалификацией.

В настоящее время появилась насущная проблема радикального преобразования всей системы управления персоналом, прежде всего комплекса социально-трудовых отношений. Исследование основных проблем в сфере управления персоналом, существующих на отечественных предприятиях, позволит четко определить основные зоны реформирование данной системы. Для оценки эффективности существующих систем управления персоналом был использован метод аудита кадровых процессов, основанный на изучении основных функций управления в рассматриваемой области. Проведение кадрового аудита необходимо для оценки соответствия структурного и кадрового потенциала организации ее целям и стратегии развития. Он проводится с целью подготовки к принятию стратегических решений о развитии бизнеса, разработки программы реформирования организации и кадрового обеспечения.

В качестве объектов исследования были выбраны предприятия Республики Мордовия отраслей машиностроения и промышленности строительных материалов, а также промышленные предприятия Ульяновской и Волгоградской областей. Они относятся к разряду крупных, с

© Д. В. Окунев, С. Э. Майкова, 2009

численностью персонала более 2 000 чел., с развитой производственной и социальной инфраструктурой, являются градообразующими.

По нашему мнению, аудит кадровых процессов следует начинать с анализа общего состояния нормативной базы управления персоналом предприятия, чтобы установить основные регламентирующие рамки действующей системы и выявить основные процессы в данной сфере. При рассмотрении нормативных документов выяснилось, что целостного контура управления персоналом организации на большинстве промышленных предприятий не существует. В документах отражаются лишь отдельные функции управления, которые ограничены несколькими основными. К ним можно отнести: набор персонала из внешних источников; внутреннее кадровое делопроизводство; обучение персонала; ведение нормативной базы материального стимулирования сотрудников.

Следующим этапом аудита кадровых процессов является оценка планирования кадровых ресурсов. Проведенное исследование на промышленных предприятиях выявило общие и частные проблемы в данной области кадрового менеджмента.

К общим проблемам планирования трудовых ресурсов относятся:

— несоответствие планирования основных производственных процессов и планирования численности персонала. Планирование численности производится на основе определения лимита исходя из трудоемкости выполняемых работ. Однако проведенное первичное исследование (интервью линейных менеджеров) выявило наличие резерва производительности у структурных подразделений (66 % респондентов) даже при условии, что фактическая численность работающего в подразделении персонала меньше лимитной (запланированной);

— отсутствие деятельности по разработке и внедрению технически обоснованных норм труда. По результатам анализа нормативных документов, работы ведутся лишь по некоторым направлениям: пересматриваются действующие нормы, контролируется правильность применения разрядов, устанавливаются нормы времени на разовые и дополнительные работы. Однако не уделяется внимание изучению процессов и затрат рабочего времени, не ведется учет состава и уровня трудовых затрат, а также выполнения заданий по снижению трудоемкости; таким образом, результативного «выхода» данных наблюдений нет;

— процессы организации труда требуют существенной корректировки. По данным интервью можно сделать вывод, что 78 % респондентов отметили возможность повышения результативности труда в результате проведения мероприятий по совершенствованию процессов организации труда.

Частные проблемы планирования трудовых ресурсов:

— отсутствуют программы мероприятий по привлечению персонала;

— не разработаны и не адаптированы методы оценки кандидатов;

— не ведется расчет финансовых затрат на привлечение и оценку персонала;

— не разработаны оценочные мероприятия и критерии;

— отсутствуют комплексные программы развития персонала.

Не менее важным этапом аудита кадровых процессов на промышленных предприятиях является оценка результативности набора и отбора персонала. В большинстве случаев информация о потребности в персонале распространяется через объявление в местных газетах, а также посредством устного распространения информации о вакансиях. При поиске персонала отделом кадров или службой управления персоналом промышленных предприятий используются следующие способы распространения информации о вакантных должностях: объявления в республиканских, районных печатных изданиях (в основном газетах), подача заявки в районный или республиканский центр занятости населения. Часто в объявлениях не указываются критерии к кандидатам на вакантные должности, что приводит к обращению сотрудников, не обладающих необходимыми квалификационными требованиями. Проведенный анализ процессов набора и отбора кадров показывает, что результативность набора низкая, особенно по объявлениям в республиканских печатных изданиях, так как отсеивают всего 2—3 кандидата. Качественные характеристики кандидатов (наличие определенных знаний, опыт работы, квалификация и т. д.) не удовлетворяют необходимым требованиям со стороны предприятия. При анализе сложившейся ситуации на промышленных предприятиях установлено, что централизованной системы по отбору персонала в организациях не существует. Отсутствие централизованного отбора кандидатов, учитывающего требования к конкретной должности и требования организации (соответствие ее целям и задачам) приводит к снижению уровня принимаемых сотрудников.

Комплексных программ оценки персонала по профессиональным и личностным характеристикам при приеме на работу на большинстве промышленных предприятий нет. Результаты интервью показали, что существует реальная необходимость оценки кандидатов на вакантную должность по заранее определенной методике, включающей не только методы оценки квалификационного потенциала, но и оценки личностных

качеств, уровня работоспособности и общей культуры претендента. Отсутствие программ оценки кандидатов при приеме на работу приводит к проблеме несоответствия работника занимаемой должности после принятия его на работу, даже после того как он отработал некоторое время учеником. Это влечет за собой увеличение неэффективных затрат на адаптацию работника и его обучение.

В рамках аудита кадровых процессов значительное внимание было уделено анализу системы стимулирования работников. Оплата труда на предприятиях достаточно динамично изменяется. Изменения касаются прежде всего размеров вознаграждения. Постоянным остается принцип оплаты — за достигнутый результат. Это является важнейшим основанием стимулирующего воздействия на работников. Однако если в выпускающих цехах этот принцип всегда соблюдается неукоснительно, то в функциональных отделах и службах, а также в обслуживающем производстве определение конечного вклада сопряжено с трудностями, которые носят объективный характер. В данном случае справедлива повременная оплата труда, что и практикуется на большинстве предприятий, или привязка вспомогательных подразделений (например, ремонтного предприятия) к результату работы основных подразделений, которые ими обслуживаются.

Анализ нормативной документации позволяет также выяснить очень важный аспект системы материального стимулирования, так называемый баланс методов. Этот показатель характеризует соотношение различных частей материального вознаграждения сотрудников предприятия. Для различных отраслей значение соотношений может очень сильно варьироваться. Более того, на каждом конкретном предприятии соотношение составляющих элементов материального вознаграждения может быть различным и изменяться в зависимости от сложившейся ситуации. Применительно к исследуемым предприятиям соотношение данных частей материального стимулирования определяется по-разному для определенных категорий работников. В целом соотношение частей постоянной и переменной части вознаграждения близко к паритету. Но не всегда объективное влияние собственных трудовых усилий на обеспечение дополнительных (премиальных) выплат снижает стимулирующее воздействие переменной части выплат.

Проведенное общее исследование системы стимулирования на предприятии позволяет сделать следующие выводы. Анализ размеров окладов работников предприятий показывает положительную динамику. Размеры окладов рабочих, специалистов, служащих и руководителей в 2008 г. возросли на 55—68 % по отношению к 2002 г. Размеры сдельной оплаты труда работников предприятий за исследуемый период также возросли на 52—57 %. Анализ размеров премии работников предприятий также имеет положительную динамику. Премирование и оплата труда руководителей и специалистов в основном зависит от показателей работы собственных подразделений и практически не связывается с достижением общих результатов деятельности предприятия. Показатели работы подразделений не всегда бывают конкретными и измеримыми, не обозначаются временные рамки выполнения некоторых работ. Большее стимулирующее влияние на служащих предприятия оказывает сдельно-премиальная оплата труда. Стараясь получить более высокую заработную плату, работники увеличивают нормы выработки, объемы выполняемых заказов. Размер социальных выплат с 2002 г. вырос на 65—86 %. Исследование показало высокую удовлетворенность руководителей предприятия заработной платой, достаточно низкую удовлетворенность специалистов и рабочих предприятия.

Не менее важным этапом аудита кадровых процессов на промышленных предприятиях является оценка используемых процедур адаптации. Согласно анализу централизованная система адаптации на исследуемых промышленных предприятиях, сопровождаемая и контролируемая отделом кадров или службой управления персоналом, отсутствует. Тем не менее существуют отдельные адаптационные процедуры, проводимые сотрудниками данных служб: ознакомление с правилами внутреннего трудового распорядка, с коллективным договором, с должностной инструкцией; проведение инструктажа в отделах охраны труда и промышленной безопасности; проведение инструктажа по пропускному и внутриобъектовому режиму на территории предприятия. По результатам интервью, которые проводились с руководителями структурных подразделений, можно сделать выводы:

1. Комплексной системы адаптации на предприятиях не существует. Работа по введению в должность проводится непосредственно на рабочем месте. Основную роль в данном процессе играют не столько руководители структурных подразделений, сколько более опытные сотрудники. При этом адаптация как процесс не регламентирована. Не выделены блоки трудовой и социально-психологической адаптации. Совмещение интересов сотрудника и предприятия на системной основе не проводится.

2. Отслеживание процесса вхождения нового сотрудника в должность не регламентировано. Процесс вхождения в должность, рост качества и объемов выполняемой работы контролируется не системно. В основном контрольные показатели «привязаны» к показателям работы

подразделения. Руководитель определяет степень адаптации сотрудника интуитивно.

3. Результаты адаптации не определяются. Решений, направленных на повышение эффективности данного процесса, не принимается. В ходе проведения интервью отмечено, что результатом адаптации является закрепление сотрудника в должности. Однако ни процесс (например, перевод из учеников в рабочие для рабочих специальностей), ни его последствия не отслеживаются. Принятие решений по дополнительному обучению, инструктированию сотрудников по результатам адаптации не практикуется.

Отдельные элементы профессиональной адаптации, безусловно, на предприятии присутствуют. Так, из числа опрошенных сотрудников 75,8 % отметили наличие отдельных элементов подобной работы. В основном процесс введения в должность характерен для отделов и функциональных служб предприятия.

Одним из элементов аудита кадровых процессов является анализ системы обучения персонала промышленных предприятий. Обучение (как и другие процедуры работы с персоналом) может быть направлено на бизнес-результаты и на сотрудников. Высокая эффективность обучения, нацеленного прежде всего на результат работы, достигается в основном за счет передачи сотруднику знаний и навыков, необходимых непосредственно для работы. Обучение, нацеленное на развитие и мотивацию сотрудников, обычно не дает быстрых бизнес-результатов. Оно представляет собой скорее инвестиции в сотрудников. На промышленных предприятиях цели обучения основаны на комбинации двух указанных базовых факторов. При этом наблюдается преобладание обучения, необходимого для выполнения конкретной работы по рабочим профессиям.

В целом процесс обучения рабочим специальностям отлажен и проводится систематически. Тем не менее целевой отбор кандидатов проводится на основе главного критерия — времени между периодами подготовки. Не всегда такой подход можно считать оптимальным. В рамках проводимого аудита кадровых процессов важное значение имеет оценка внутренней ротации персонала. Несмотря на существенный потенциал развития персонала, внутренняя ротация на исследуемых предприятиях не используется. Отдел кадров не отслеживает процесс внутреннего перемещения сотрудников. Оценка проводится только «визуально» при проведении процедуры перевода или увольнения. Даже программные средства ведения кадрового учета не позволяют получить информацию об этапах карьерного роста сотрудников предприятия. Это в значительной степени снижает качество принимаемых решений в сфере управления персоналом.

Одним из направлений интервьюирования было выявление социально-психологической обстановки в коллективе, определение удовлетворенности ею работников. Респондентами она признана благоприятной и способствующей высокопроизводительному труду. Однако следует отметить, что систематических и комплексных работ по формированию и поддержанию благоприятного морально-психологического климата в коллективе не проводится. Отсутствие диагностических мероприятий приводит к незнанию менеджерами высшего и среднего управленческого звена некоторых областей социально-психологической ситуации в коллективе, что в свою очередь не позволяет своевременно и качественно вносить коррективы в социальную политику предприятия. В процессе первичного исследования выявлено, что в структурных подразделениях предприятий существуют конфликты, возникающие в процессе трудовой деятельности. Их можно идентифицировать как деловые межличностные и межгрупповые конфликты. Данная ситуация не является критической, так как большая часть деловых конфликтов носит конструктивный характер, а любой конструктивный конфликт является одним из инструментов развития личности, подразделения и предприятия в целом.

Сегодня совершенно ясно, что для сотрудника подразделения по работе с персоналом необходимо понимание сути диагностической работы для грамотной организации процесса, глубокого и многостороннего изучения и кандидатов на вакантные должности, и работающих сотрудников организации. Таким образом, важной и актуальной задачей является внедрение в деятельность кадровой службы функции кадровой психодиагностики, направленной на изучение качеств работника, которые имеют значение с точки зрения его профессиональной успешности, развития и эффективного межличностного взаимодействия в процессе труда.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Мишучкова И.** Человеческий капитализм / И. Мишучкова // Профессия Директор. — 2008. — № 9. — С. 104–107.

Поступила 12.05.09.

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОСРЕДСТВОМ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ

Л. П. Королева

В статье исследуются современные преференции по налогу на прибыль для организаций, занимающихся инновационной деятельностью и даются рекомендации по усилению их стимулирующей роли.

Одной из задач, поставленных в Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 г., является модернизация экономики на основе технологических инноваций. Среди основных мер по ее реализации второе место занимает налоговое стимулирование научно-технической деятельности и спроса на ее результаты. В рамках воплощения данной меры уполномоченными в области инновационной политики органами государственной власти планируется проведение:

1) анализа результативности существующих налоговых инструментов стимулирования научно-технической деятельности и спроса на ее результаты, в том числе вступивших в действие в 2006 г.;

2) разработки и реализации комплекса мер по снижению налоговой нагрузки на научную и инновационную деятельность, стимулированию вовлечения в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности;

3) разработки и внедрения комплекса инструментов налогового стимулирования спроса на инновации в реальном секторе экономики [2].

Ведущую стимулирующую роль в налоговой системе любого современного государства выполняют налоги на прибыль, поскольку именно прибыль в краткосрочном периоде является основной целью деятельности коммерческих организаций. Исследуем современное состояние налоговых инструментов по налогу на прибыль организаций, стимулирующих инновационную деятельность.

Налоговую базу по налогу на прибыль в общем виде можно представить в виде формулы:

$$НП = Д_{реал} + Д_{внер} - Р_{реал} - Р_{внер},$$

где НП — налогооблагаемая прибыль;

$Д_{реал}$ — доходы от реализации товаров (работ и услуг) и имущественных прав;

$Д_{внер}$ — внереализационные доходы;

$Р_{реал}$ — расходы, связанные с производством и реализацией;

$Р_{внер}$ — внереализационные расходы.

Таким образом, сокращение налоговой базы по данному налогу возможно путем невключения части доходов налогоплательщика в перечень облагаемых либо путем увеличения статей расходов, разрешенных к изъятию из налоговой базы.

В ст. 251 Налогового кодекса предусмотрен ряд видов доходов, не учитываемых при определении налогооблагаемой прибыли и тем самым стимулирующих инновационную деятельность (табл. 1).

Таблица 1

Доходы, не учитываемые при определении налогооблагаемой прибыли организаций [1]

Доходы в виде имущества, полученного налогоплательщиком в рамках целевого финансирования			Целевые поступления
1	2	3	4
Гранты на проведение конкретных научных исследований полученные на безвозмездной и безвозвратной основе от российских физических лиц и некоммерческих организаций, а также иностранных и международных организаций и объединений по перечню таких организаций, утверждаемому Правительством РФ	Средства, полученные из Российского фонда фундаментальных исследований, Российского фонда технологического развития, Российского гуманитарного научного фонда, Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Федерального фонда производственных инноваций	Средства, поступившие на формирование Российского фонда технологического развития, а также иных отраслевых и межотраслевых фондов финансирования НИОКР, а также из иных фондов поддержки научной и (или) научно-технической деятельности по перечню, утверждаемому Правительством РФ	На формирование Российского фонда технологического развития, а также иных отраслевых и межотраслевых фондов финансирования НИОКР

© Л. П. Королева, 2009

Окончание табл. 1

1	2	3	4
		При условии регистрации фондов в порядке, предусмотренном ФЗ от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике»	
При условии ведения раздельного учета доходов (расходов), полученных (произведенных) в рамках целевого финансирования (целевых поступлений)			

Таким образом, перечень поступлений, используемых на ведение инновационной деятельности и научных исследований, не признаваемых доходами в целях налогообложения, очень не велик. Кроме того, в ст. 251 необоснованно сужен перечень фондов, денежные средства которых, будучи переданными в рамках целевого финансирования, не считаются доходами.

Среди статей расходов, связанных с производством и реализацией большое значение в стимулировании инновационной деятельности имеют затраты на амортизацию. Федеральный закон от 19 июля 2007 г. № 195-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности» разрешил в отношении амортизируемых основных средств, используемых только для осуществления научно-технической деятельности, к основной норме амортизации применять специальный коэффициент, но не более 3.

Приобретение нового инновационного или специального оборудования, необходимого для проведения НИОКР, стимулирует и амортизационная премия. До 2009 г., согласно п. 1.1. ст. 259, налогоплательщик имел право включать в состав расходов отчетного (налогового) периода расходы на капитальные вложения в размере не более 10 % первоначальной стоимости основных средств (за исключением основных средств, полученных безвозмездно) и (или) расходов, понесенных в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения, частичной ликвидации основных средств. Федеральный закон № 224-ФЗ «О внесении изменений в часть первую, часть вторую НК РФ и отдельные законодательные акты РФ» от 26 ноября 2008 г. увеличил размер амортизационной премии до 30 % в отношении основных средств, относящихся к 3 – 7 амортизационным группам. Однако, введена и мера, направленная на ограничение возможностей организаций получить данную премию многократно по одним и тем же основным средствам путем их перепродажи между взаимозависимыми организациями. С 1 января 2009 г. в случае реализации основных средств ранее чем по истечении пяти лет с момента введения в эксплуатацию суммы амортизационных начислений, включенных в состав расходов очередного (налогового) периода, подлежат восстановлению и включению в налоговую базу по налогу на прибыль.

В основных направлениях налоговой политики на 2009 г. и на плановый период 2010 и 2011 гг. в отношении совершенствования амортизационной политики, направленной на создание стимулов для увеличения капитальных вложений в основные средства, планируются:

— изменение состава амортизационных групп таким образом, чтобы сократить сроки полезного использования отдельных видов амортизируемых основных средств;

— ввод ограничения по использованию амортизационной премии в случае, если основное средство получено дочерней компанией от материнской и наоборот;

— сокращение возможности применения ускоренного коэффициента амортизации при лизинге, если этот коэффициент используется только при первичном приобретении основного средства у лизинговой компании. В случае передачи основного средства в новый лизинг или сублизинг ускоряющий коэффициент применяться не должен;

— переход к начислению амортизации методом убывающего остатка по укрупненным амортизационным группам (пулам).

Таким образом, введения дополнительных прямых налоговых стимулов к приобретению инновационного оборудования законодатель в ближайшие три года не планирует, хотя, по нашему мнению, для построения инновационно-ориентированной экономики это необходимо. В частности, можно предложить: принятие законодательного акта, определяющего понятие и критерии инновационного и специального оборудования для НИОКР; сокращение сроков его амортизации; введение по отношению к такому оборудованию повышенной амортизационной премии; применение плательщиками гибкого графика амортизации в отношении оборудования инновационного типа.

Налоговым кодексом также установлен довольно действенный стимул для инновационной деятельности организаций, работающих в области информационных технологий. Они имеют право не применять установленный ст. 259 НК РФ

порядок амортизации в отношении электронно-вычислительной техники. В этом случае затраты указанных организаций на приобретение электронно-вычислительной техники признаются материальными расходами налогоплательщика в порядке, установленном подпунктом 3 п. 1 ст. 254 НК РФ, т. е. включаются в состав расходов в полной сумме по мере ввода в эксплуатацию. Для использования данного преимущества налогоплательщиком должен быть получен документ о государственной аккредитации организации, осуществляющей деятельность в области информационных технологий. Порядок установлен постановлением Правительства Российской Федерации от 6 ноября 2007 г. № 758. Кроме того, в п. 7—8 ст. 241 НК РФ обозначены довольно жесткие требования к организациям, претендующим на льготу. К ним отнесены:

— осуществляющие разработку и реализацию программ для ЭВМ, баз данных на материальном носителе или в электронном виде по каналам связи независимо от вида договора и (или) оказывающие услуги (выполняющие работы) по разработке, адаптации и модификации программ для ЭВМ, баз данных (программных средств и информационных продуктов вычислительной техники), установке, тестированию и сопровождению программ для ЭВМ, баз данных;

— обладающие документом о государственной аккредитации организации, осуществляющей деятельность в области информационных технологий, в порядке, установленном Правительством Российской Федерации;

— имеющие долю доходов от основного вида деятельности по итогам отчетного (налогового) периода не менее 90 % от суммы всех доходов организации за указанный период, в том числе от иностранных лиц, — не менее 70 %;

— предприятия со среднесписочной численностью работников за отчетный (налоговый) период не менее 50 чел.

Все вышеперечисленные условия значительно снижают стимулирующую силу данного налогового преимущества. Многие организации, работающие в области информационных технологий, не соответствуют установленным НК РФ требованиям. Дополнительные сложности бюрократического характера возникают из-за необходимости получения государственной аккредитации. В этой связи практика применения вышеназванных положений незначительна. Нам представляется вполне очевидной необходимость дополнительных мер по стимулированию деятельности в области информационных технологий при снижении количества критериев отнесения организаций к группе осуществляющих деятельность в области информационных технологий. Расходы на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки, уменьшающие налоговую базу по налогу на прибыль, установлены ст. 262 НК РФ, расходы по организационным инновациям включены в ст. 264 НК РФ (табл. 2).

Таблица 2

Расходы, уменьшающие налогооблагаемую прибыль [1]

Вид расходов по инновационной деятельности	Порядок признания; порядок, период и размер включения затрат в состав расходов налогоплательщика	Условия включения в состав расходов налогоплательщика
1	2	3
Расходы налогоплательщика на НИОКР, относящиеся к созданию новой или усовершенствованию производимой продукции (товаров, работ, услуг), в частности расходы на изобретательство, осуществленные им самостоятельно или совместно с другими организациями, как и на основании договоров, по которым он выступает в качестве заказчика таких исследований или разработок (ст. 262)	Признаются после завершения НИОКР (отдельных этапов работ) к подписания сторонами акта сдачи-приемки. Включаются равномерно в течение одного года с первого числа месяца, следующего за месяцем, в котором завершены НИОКР (отдельные этапы исследований) в размере фактически осуществленных расходов или в размере, соответствующем доле расходов налогоплательщика, при осуществлении НИОКР совместно с другими организациями	Использование исследований и разработок в производстве и (или) при реализации товаров (выполнении работ, оказании услуг); выполнение организацией научных исследований и (или) опытно-конструкторских разработок не в качестве исполнителя (подрядчика или субподрядчика); результаты интеллектуальной деятельности не признаются нематериальными активами в соответствии с п. 3 ст. 257 НК, которые подлежат амортизации в соответствии с п. 2 ст. 258 НК РФ
Расходы на НИОКР (в том числе не давшие положительного результата) (ст. 262)	Признаются в том отчетном (налоговом) периоде, в котором были осуществлены; включаются единовременно в размере фактических затрат	Они произведены плательщиками-организациями, зарегистрированными и работающими на территориях особых экономических зон, созданных в соответствии с законодательством РФ

Окончание табл. 2

1	2	3
Расходы налогоплательщика на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки, осуществленные в форме отчислений на формирование Российского фонда технологического развития, а также иных отраслевых и межотраслевых фондов финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (ст. 262)	Признаются в том отчетном (налоговом) периоде, в котором были осуществлены; включаются единовременно в пределах 1,5 % доходов (валовой выручки) налогоплательщика	Регистрация фондов в порядке, предусмотренном ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» Это не расходы отраслевых и межотраслевых фондов финансирования НИОКР, осуществленные в форме отчислений на формирование Российского фонда технологического развития
Расходы на подготовку и освоение новых производств, цехов и агрегатов (ст. 264)	Признаются в том отчетном (налоговом) периоде, в котором были осуществлены; включаются единовременно в размере фактических затрат	Безусловно
Расходы некапитального характера, связанные с совершенствованием технологии, организации производства и управления (ст. 264)		

Следует подчеркнуть, что законодатель разрешает исключать из налогооблагаемой прибыли расходы налогоплательщика на НИОКР, осуществленные в целях создания новых или совершенствования применяемых технологий, создания новых видов сырья или материалов, которые не дали положительного результата. Кроме того, организации имеют право относить к расходам затраты на НИОКР после завершения отдельных этапов исследований. По нашему мнению, для активизации инновационной деятельности вполне рационально увеличить срок отнесения затрат на НИОКР, не давшие положительного результата.

В статьи НК РФ, регулирующие данные расходы, последние изменения вносились Федеральным законом от 19 июля 2007 г. № 195-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности». В частности, был увеличен процент включения в расходы налогоплательщика затрат на НИОКР, осуществленных в форме отчислений на формирование Российского фонда технологического развития, а также иных отраслевых и межотраслевых фондов финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ с 0,5 до 1,5 % доходов (валовой выручки) налогоплательщика. Хотя в 2006—2007 гг. планировался к разработке и принятию с целью стимулирования инновационной деятельности и внедрения в производство наукоемких технологий законопроект «О внесении изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации, направленных на стимулирование инновационной деятельности», ФЗ № 224-ФЗ «О внесении изменений в часть первую, часть вторую НК РФ и отдельные законодательные акты РФ» от 26 ноября 2008 г. никаких изменений применительно к налоговым стимулам инновационной деятельности не предусматривает.

В стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 г. применительно к налогу на прибыль организаций законодатель планирует:

1) внести дополнения в ст. 251 Налогового кодекса Российской Федерации и освободить от налогообложения прибыль организаций:

— полученную банками по договорам о предоставлении кредита малым инновационным предприятиям;

— полученную страховыми организациями, осуществляющими страхование предпринимательских рисков малых инновационных предприятий;

2) дополнить гл. 25 Налогового кодекса Российской Федерации статьей об освобождении от исполнения обязанностей налогоплательщика малых инновационных предприятий в первые два года независимо от размера годового оборота;

3) в ст. 251 Налогового кодекса Российской Федерации расширить перечень фондов, денежные средства которых, будучи переданными в рамках целевого финансирования, не считаются доходами;

4) в ст. 254, 264, 266 Налогового кодекса Российской Федерации внести дополнения, предусматривающие в числе расходов затраты на

приобретение спецоборудования для научных (экспериментальных) работ и т. п. [2].

Теоретически все вышеперечисленные мероприятия прямо или косвенно должны привести к активизации инновационной деятельности. Однако некоторые из них, по нашему мнению, следует принимать с оговорками. Так, освобождение от налогообложения прибыли банков и страховых организаций, полученной от сотрудничества с малыми инновационными предприятиями, скорее будет стимулировать банковскую и страховую деятельность, чем инновационную, и способствовать росту уклонений от налогообложения путем заключения фиктивных договоров, создания фиктивных фирм по схемам, давно известным практикам-финансистам. Поэтому при введении данной поправки следует указать ряд условий освобождения указанной части прибыли (например, договор кредита с малыми инновационными предприятиями заключен по льготной процентной ставке), заложив в текст кодекса и формулу ее расчета. Эффективно было бы определить и цели кредитования. Например, предоставление кредита с целью приобретения права на использование программ для ЭВМ, баз данных по договорам с правообладателем, дорогостоящих информационных технологий, спецоборудования. Иначе льготные кредиты могут финансировать совсем не инновационную деятельность малого предприятия, а быть, например, переданы в займ третьим лицам. Следует предусмотреть и то, что при досрочном расторжении договора кредитования (страхования) суммы уже полученной прибыли подлежат включению в налоговую базу по налогу на прибыль.

Введение в НК РФ статьи об освобождении от исполнения обязанностей налогоплательщика малых инновационных предприятий в первые два года независимо от размера годового оборота может привести к тому, что в среднем срок существования малых инновационных фирм и составит данные два года, после чего они будут ликвидироваться или реорганизовываться. Это простимулирует инновационную деятельность, но приведет к негативным последствиям прежде всего для региональных бюджетов, куда зачисляется большая часть налога на прибыль. По нашему мнению, данная поправка была бы более эффективна при условии, что в случае прекращения деятельности малого инновационного предприятия, использовавшего данную льготу, ранее чем через четыре года (как минимум) с момента регистрации суммы налога, начисленные за период, когда фирма была освобождена от исполнения обязанностей налогоплательщика, будут с нее взысканы в полном объеме. Хотя данное ограничение полностью и не исключит возможности злоупотреблений, дополнительные трудности в применении схем ухода от налогообложения внесет, по причине чего ряд налогоплательщиков откажется от их использования.

Наиболее эффективными, на наш взгляд, являются поправки, расширяющие перечень расходов на инновационную деятельность, уменьшающих налогооблагаемую базу, например, планируемые к принятию поправки к ст. 254, 264, 266. Возможность уменьшить налогооблагаемую прибыль при приобретении инновационного или специального оборудования либо осуществлении прочих затрат на ведение инновационной деятельности, как правило, склоняет налогоплательщика к решению осуществить планируемые затраты. Поэтому рационально предусмотреть увеличение ряда статей расходов, вычитаемых из налогооблагаемой прибыли, для инновационных малых предприятий. Возможно:

— разрешить малым инновационным предприятиям независимо от вида экономической деятельности расходы на приобретение электронно-вычислительной техники признавать материальными расходами налогоплательщика в порядке, установленном подпунктом 3 п. 1 ст. 254 НК РФ;

— увеличить нормы, в пределах которых принимаются к вычету из налогооблагаемой прибыли расходы на компенсацию за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей и мотоциклов (малое предприятие чаще всего не может себе позволить приобретение служебного транспорта);

— увеличить предельную величину процентов по долговым обязательствам, признаваемых расходом, при оформлении долгового обязательства как в рублях, так и в иностранной валюте.

Оптимальным же вариантом стимулирования инновационной деятельности путем увеличения статей расходов, уменьшающих налогооблагаемую прибыль, по нашему мнению, является использование в российском налоговом законодательстве применяемых в некоторых зарубежных странах повышающих коэффициентов в целях ускоренного учета текущих затрат на научные исследования и разработки. Данная мера отмечена и в Основных направлениях налоговой политики на 2009 г. и на плановый период 2010 и 2011 гг. В этом же документе указано, что реализация требует закрепления приоритетных направлений в исследованиях и разработках, в отношении которых повышающие коэффициенты могут быть использованы. Если такой инструмент будет применяться в Российской Федерации, он должен носить точечный, исключительный характер в отношении действительно приоритетных исследований и разработок.

Российское налоговое законодательство применительно к инновационной деятельности

не предусматривает льгот, предоставленных путем уменьшения налоговой ставки. В условиях стремления к унификации налоговых ставок, повышения эффективности и нейтральности налоговой системы за счет внедрения современных подходов к налоговому администрированию, оптимизации применяемых налоговых льгот и освобождений, интеграции российской налоговой системы в международные налоговые отношения не рационально прямое стимулирование отдельных субъектов или видов деятельности путем установления индивидуальных, сниженных налоговых ставок. Данная мера значительно сократит доходы региональных бюджетов, увеличит случаи получения необоснованной налоговой выгоды, усложнит порядок ведения налогового учета. При этом освобожденная от налогообложения прибыль не обязательно будет ориентирована на расширение инновационной деятельности, поскольку налогоплательщик самостоятельно определяет направления расходования чистой прибыли.

Таким образом, законодательство, определяющее механизм исчисления и уплаты налога на прибыль, в его современном состоянии содержит должное количество налоговых стимулов для достижения заданной властями цели построения инновационно-ориентированной экономики. Не все существующие налоговые преимущества работают максимально эффективно. Однако налоговое стимулирование инновационной деятельности рассматривается как одна из первоочередных мер как налоговой, так и инновационной политики государства. Законодатель планирует и довольно поступательно вводит ряд изменений в гл. 25 НК РФ. При этом совершенствование законодательства, направленного на формирование благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности, должно, по нашему мнению, осуществляться по принципу приоритетности для развития НТП в стране. Обязательным условием успеха процесса является, во-первых, вовлечение в него всех заинтересованных лиц, т. е. представителей не только власти, но и бизнеса и науки, во-вторых, разработка единого планового сценария введения налоговых преференций как в инновационной, так и в налоговой политике, чего, к сожалению, на данном этапе не наблюдается.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть II от 05.08.2000 № 117-ФЗ [Электронный ресурс] // Консультант : [сайт ФНС РФ]. — [М., 2009]. — Режим доступа: http://www.nalogi.consultant.ru/cgi/online.cgi. — Загл. с экрана.

2. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года [Электронный ресурс] // Север. филиал РГУИТП: [сайт вуза]. — [М., 2008]. — Режим доступа: http://www.in-nov.ru/node/72. — Загл. с экрана.

Поступила 06.05.09.

ИМИДЖ СОВРЕМЕННОГО РУКОВОДИТЕЛЯ

Р. Р. Горчакова

В статье раскрываются понятие «имидж современного руководителя», его структура. Отражены основные составляющие имиджа руководителя, а также основные способности менеджера.

Личность руководителя играет в бизнесе очень важную роль. Часто именно по личности судят о компании в целом. Поэтому проблема формирования имиджа становится для руководителей все более актуальной. Имидж руководителя способствует решению многих проблем организации, помогая осуществлять эффективный менеджмент. Структура имиджа в упрощенном виде представлена на рисунке.

Слово *имидж* (от франц. или англ. image) в буквальном переводе на русский язык означает *«образ», «облик»*. Этот термин может распространяться на большое количество объектов и явлений, которые так или иначе воспринимаются людьми и оставляют след в их сознании. Это могут быть отдельные личности, некоторые социальные группы, организации, товары широкого потребления, торговые марки и др. Применя-

© Р. Р. Горчакова, 2009

тельно к личности руководителя компании это понятие можно истолковать следующим образом: имидж — это целостный непротиворечивый образ руководителя в сознании окружающих, соответствующий целям, нормам, ценностям, принятым в целевой группе, и ожиданиям, предъявляемым членами группы к руководителю [1]. Несколько ключевых слов данного определения позволяют разграничить понятия имиджа и стиля, нередко синонимичные для обывателя.

Рисунок. ***Структура имиджа руководителя*** [1]

Первое из них — «целостный». Оно означает, что в структуру имиджа руководителя входит не только его внешний вид (прическа, одежда, аксессуары и т. п.), но и всё, на основе чего окружающие составляют мнение о человеке. Сюда могут быть включены стиль руководства, общая направленность личности руководителя, его коммуникативные и интерактивные навыки, манера речи и т. д.

Второе ключевое слово — «непротиворечивый». Под ним следует понимать, что внешнее проявление имиджа должно соответствовать внутреннему состоянию человека. Больше всего для описания этой стороны имиджа подходит понятие конгруэнтности, т. е. соответствия одних элементов имиджа другим.

Следующие ключевые слова можно объединить в общий блок, который характеризует корпоративную культуру организации: «цели», «нормы», «ценности» и «ожидания» целевой группы, — в данном случае коллектива подчиненных. Эти термины выводят понятие имиджа за рамки личности руководителя и заставляют взглянуть на проблему с точки зрения организации в целом. В самом упрощенном виде это означает, что имидж руководителя как целостный и непротиворечивый образ должен соответствовать определенным характеристикам организационной культуры. Существуют достаточно жесткие представления о том, какой руководитель должен быть в организации с тем или иным типом корпоративной культуры. Так, например, для культуры патриархального типа необходим руководитель, который играл бы роль отца, заботливого покровителя, ориентированного на отношения человека, который глубоко вникает в проблемы подчиненных и проявляет активную заинтересованность в их разрешении, какой бы сферы это ни касалось. В культуре предпринимательского типа оптимальным для руководителя является имидж преуспевающего бизнесмена с наибольшим количеством внешних признаков успеха: дорогих вещей (автомобиля, часов, одежды Haute Couture и т. п.), большого количества текущих дел, встреч, совещаний, переговоров и т. д. Аналогичное соответствие существует и для других видов оргкультуры, а также для различных типов управленческих команд.

Таким образом, основной целью формирования имиджа является моделирование способа восприятия руководителя подчиненными, при котором он органично вписывается в систему ожиданий подчиненных, соответствующую сложившемуся типу корпоративной культуры.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Колосова М.** Внутренний имидж руководителя компании / М. Колосова // Персонал Микс. 2001. — № 6 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.cfin.ru/press/pmix/2001—6/14.shtml. — Загл. с экрана.

Поступила 13.05.09.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ ВНУТРЕННЕГО И ВНЕШНЕГО КОНТРОЛЯ

В. В. Давыдова

В работе рассмотрены проблемы формирования информации для осуществления внутреннего контроля деятельности промышленного предприятия. Предложены методы совершенствования информации для внешних пользователей.

В современных условиях, когда значение достоверности и полноты отчетной информации о финансовой деятельности предприятия неуклонно повышается, растет и роль внутреннего контроля предприятия — важнейшего средства обеспечения достоверности информации, используемой заинтересованными пользователями для принятия на ее основе управленческих решений, предупреждения возникновения непредвиденных убытков и повышения эффективности деятельности предприятия. Для того чтобы полноценно функционировать, система внутреннего контроля (СВК) должна быть эффективной. Обеспечение эффективности в современных условиях хозяйствования полностью ложится на органы управления хозяйствующего субъекта, однако они не обеспечены соответствующими методиками для реализации контрольной функции.

Главным результатом данной работы является методика, объединяющая оценку эффективности системы внутреннего контроля и методику выявления рисков возникновения непредвиденных убытков (фактов мошенничества) по данным бухгалтерской отчетности. Методика признана эффективной при анализе соответствующих данных по двум крупным промышленным предприятиям Республики Мордовия: ОАО «Завод „Сарансккабель"» и ОАО «Электровыпрямитель». На ее основе подтверждены предположения, сделанные ранее по результатам предварительной оценки существующих на данных предприятиях систем внутреннего контроля.

Анализ по данной методике имеет значение для целей фактической проверки при выявлении вероятности возникновения непредвиденных убытков (фактов мошенничества). Руководитель предприятия как лицо, ответственное за достоверность бухгалтерской финансовой отчетности, предоставляемой внешним пользователям, сможет на основе этой методики оценить вероятность искажения отчетности и определить пути для анализа бухгалтерских данных с целью выявления таких искажений. Преимущество данной методики в том, что она не только расширяет функции и круг субъектов внутреннего контроля, но и позволяет использовать ее в зависимости от потребностей конкретного субъекта, будь то анализ надежности СВК или анализ достоверности отчетности. Различные этапы методики могут быть использованы как отдельно друг от друга, так и в комплексе, в последнем случае преобразуясь в эффективное средство внутреннего контроля, которое может быть использовано в условиях ограниченности времени или ресурсов при осуществлении структурами внутреннего контроля непосредственных обязанностей. Важной частью процесса преобразования системы внутреннего контроля является создание информационной базы для обеспечения осуществления процедур внутреннего контроля.

Совершенствование информационной базы внутреннего контроля должно быть направлено на три группы документов:

1) организационно-распорядительные документы регулирующего характера (должностные инструкции сотрудников структур внутреннего контроля, положения о комитетах и службах внутреннего контроля);

2) документы, являющиеся объектом контроля (учетная политика, положение о документообороте, бухгалтерская отчетность, бухгалтерские регистры и первичная документация) — документы объекты;

3) документы, необходимые для осуществления внутреннего контроля и проведения контрольных процедур (планы, программы, тесты и т. д.), документы-процедуры.

Документы регулирующего характера, такие как положения о комитетах и подразделениях и должностные инструкции, создаются по общей схеме и состоят из следующих пунктов:

1) общие положения (категория должности, подотчетность и подчиненность работника или подразделения, требования к квалификации, опыту, знаниям и навыкам кандидата на должность);

2) обязанности (описание функций и задач);

3) права или полномочия.

Положения о контрольно-ревизионной службе и комитету подготовки бухгалтерской отчетности отличаются от положений о других подразделениях СВК особыми требованиями к сотрудникам этих подразделений. Это объясня-

© В. В. Давыдова, 2009

ется тем, что сотрудники контрольно-ревизионной службы выполняют основную работу по выявлению нестандартных операций, рисков, различных отклонений, следовательно, они должны хорошо разбираться в системе бухгалтерского учета — иметь опыт работы и соотстствующее образование.

Исходный продукт деятельности сотрудников комитета подготовки бухгалтерской отчетности — достоверная, полная, своевременно составленная в соответствии с требованиями законодательства бухгалтерская отчетность обладает исключительной важностью в системе информационного обеспечения заинтересованных пользователей сведениями о деятельности общества, в связи с чем к сотрудникам данного комитета предъявляются повышенные требования в плане квалификации. По нашему мнению, руководитель комитета должен обладать опытом работы в качестве главного бухгалтера или аудитора, владеть навыками, необходимыми для составления бухгалтерской отчетности и контроля за правильностью ее составления. Кроме того, необходимо ввести запрет на работу в комитете подготовки бухгалтерской отчетности для бывших сотрудников бухгалтерии компании (или установить срок, следующий за увольнением, в течение которого такие работники не имеют права работать в данном комитете). Это поможет исключить субъективность при оценке бухгалтерской отчетности и принципов ее формирования, применяемых на предприятии, которые могут не соответствовать требованиям законодательства, но при этом часто распространяются на всех работников бухгалтерии. Ошибочные принципы ведения учета и составления отчетности, которые впоследствии выявляются при проведении аудита на предприятии, бывший главный бухгалтер часто «передает» преемнику, продолжающему их применять. Кроме того, данный запрет поможет исключить не только субъективность суждений потенциального работника, но и иные виды зависимости от проверяемого объекта.

Высокие требования, предъявляемые к сотрудникам СВК, не исчерпываются образованием и профессиональным опытом. Для обеспечения эффективности внутреннего контроля необходимо предусмотреть (отдельно оговорить в уставе) и следовать следующим положениям:

— не имеют права занимать должности в системе внутреннего контроля общества лица с отрицательной репутацией (совершившие преступления или правонарушения в сфере экономики);

— не имеют права занимать должности в системе внутреннего контроля общества лица, являющиеся членами в органах управления или занимающие должности в юридических лицах, конкурирующих с обществом;

— при выборе сотрудников контрольно-ревизионной службы необходимо исключать факторы их родственной, материальной и иной зависимости от исполнительных органов общества;

— преимущественным правом на занятие должностей в службе внутреннего контроля общества пользуются лица, чья квалификация подтверждена профессиональными сертификатами и аттестатами.

Эти требования должны распространяться и на членов Комитета по аудиту при совете директоров, к которым как сотрудникам координирующего субъекта СВК предъявляются особые требования. Их требования также следует закрепить в Положении о комитете по аудиту.

Частью организационно-распорядительной документации, регулирующей деятельность СВК, являются должностные инструкции сотрудников. Они могут быть составлены по общему образцу на основе положений о структурных подразделениях службы внутреннего контроля, где уже прописаны права и обязанности служб, полностью соответствующие правам и обязанностям сотрудников, а также требования к квалификации сотрудников. Стоит отметить, что для сотрудников контрольно-ревизионной комиссии и комитета подготовки бухгалтерской отчетности необходимо формирование должностных инструкций как для работников, так и для руководителей, тогда как для руководителя подразделения методологии должностная инструкция не требуется. Это обусловлено принципами деятельности подразделений: первые два подразделения подотчетны совету директоров или другим подразделениям СВК, следовательно, кто-то должен представлять их перед вышестоящими подразделениями и формировать отчеты.

Нам представляется важным формирование обобщающего организационно-распорядительного документа — положения, закрепляющего основы деятельности системы внутреннего контроля предприятия в целом. Основное его назначение — установить связи между структурными подразделениями и порядок их отчетности. В таком положении необходимо прописать состав и структуру службы внутреннего контроля, основные функции каждого структурного подразделения системы внутреннего, а также принципы взаимодействия структурных подразделений. В положении важно установить порядок проведения заседаний каждого из структурных подразделений и сроки предоставления отчетных документов. Структура этого раздела во многом напоминает традиционное положение о документообороте, да и состав системы внутреннего контроля — это «система в системе». Здесь, как и, например, в бухгалтерии, функционируют информационные потоки, направления которых обусловлены разделением полномочий по осу-

ществлению отдельных процедур контроля, имеется и особая система подотчетности и иерархии подразделений.

Ввиду того что система внутреннего контроля не конечный потребитель и не начальный генератор специфической информации, а своего рода переработчик, очень важно, чтобы входящие и исходящие потоки информации были упорядоченными. Для этого требуется внутренний документ, устанавливающий уровни подотчетности структурных подразделений СВК комитету по аудиту, а также точные сроки формирования и предоставления отчетной информации для рассмотрения комитету по аудиту и органам управления. Конкретные сроки установлены как для главного объекта информационной системы контроля — бухгалтерской отчетности, так и для проведения годового собрания акционеров — важнейшей группы потребителей информации, являющейся объектом контроля СВК.

Данный документ, по сути, график документооборота системы внутреннего контроля. Так как информация, формируемая в системе внутреннего контроля, предоставляется для рассмотрения Комитету по аудиту, а затем — органам управления (Совету директоров или собранию акционеров), график документооборота организован по трем направлениям — составление документа (осуществляется одним из структурных подразделений СВК), проверка документа (осуществляется в основном Комитетом по аудиту), рассмотрение документа (осуществляется в основном органами управления общества).

Польза такого документа очевидна: в условиях, когда для предоставления отчетной информации законодательством установлены четкие сроки (часто затягиваемые до последнего дня, когда отчетность подписывается 30 марта и сдается в налоговую инспекцию и иные органы 31 марта), при следовании графику документооборота отчетность будет сформирована в срок, а у лиц, ответственных за ее формирование, остается время на исправление выявленных отклонений.

На этом примере можно ясно видеть практическую пользу, приносимую системой внутреннего контроля — предложенный порядок составления отчетности и контроля достоверности ее данных позволит не дожидаться внешней аудиторской проверки, которую не всегда удается осуществить до момента предоставления отчетности, отчетные данные будут протестированы на предмет достоверности в установленные сроки и своевременно исправлены в случае допущения отклонений и нарушений.

Здесь есть еще один важный момент, прямо не связанный с системой внутреннего контроля. В Кодекс корпоративного поведения Комитету по аудиту рекомендуется проводить заседания не реже одного раза в месяц и готовить рекомендации для Совета директоров. Однако ни кодекс, ни Закон «Об акционерных обществах» не объясняют, с какой частотой должны проводиться заседания Совета директоров. За этой информацией можно обратиться к внутренним документам обществ. Так, в уставе ОАО «Электровыпрямитель» установлено, что заседания Совета директоров проводятся по необходимости, но не реже одного раза в три месяца. Внутренними документами ОАО «Завод „Сарансккабель"» не установлена периодичность проведения заседаний Совета директоров, фактически они проводятся с периодичностью 1—3 раза в квартал. Здесь возникает противоречие между периодичностью подготовки информации Комитетом по аудиту для рассмотрения Совету директоров — ежемесячно, и периодичностью проведения Советов директоров. Решить такое противоречие можно следующим образом. Информация может готовиться Комитетом по аудиту ежемесячно, однако Совет директоров может собираться для рассмотрения такой информации ежеквартально и рассматривать на каждом из таких заседаний по три отчета Комитета по аудиту. В случае, когда сотрудниками системы внутреннего контроля будет инициировано проведение внеочередного заседания Совета директоров, в его распоряжении окажется более оперативная информация. Кроме того, по отчетам, составленным за меньшие периоды времени, легче отслеживать динамику изменений, их также и легче готовить — по истечении каждого квартала Комитету по аудиту придется обрабатывать информацию только за последний месяц.

Закрепить порядок и периодичность проведения заседаний Совета директоров необходимо в уставе, куда также следует внести дополнение: «Заседания совета директоров могут созываться по инициативе Комитета по аудиту при совете директоров, а также по инициативе любого представителя системы внутреннего контроля общества». Сотрудники службы внутреннего контроля (кроме членов ревизионной комиссии) как лица, способные инициировать осуществление заседания Совета директоров, не оговорены в ст. 68 Федерального закона «Об акционерных обществах», следовательно, эту способность следует закрепить в уставе.

Для службы внутреннего контроля важно обеспечить и возможность получения входных потоков информации. Это нужно не столько для работников СВК, сколько для объектов контроля — бухгалтерской службы, субъектов складского и цехового учета, которые могут быть склонны к затягиванию оформления документов. Особенно это важно для складского и цехового учета, которые не настолько часто подвергаются автоматизации, как бухгалтерский учет, а

потому доступ к ним может быть затруднен. Это актуально в том числе для ОАО «Электровыпрямитель», где существует проблема разделения бухгалтерского учета и управленческого (цехового, производственного) учета. Для обеспечения СВК информацией, формируемой в управленческом учете, важно не только преобразовать систему управленческого документооборота (составить график документооборота, ввести систему наказаний за несвоевременное оформление и предоставление документов), но и установить четкие связи между системой производственного документооборота и системой внутреннего контроля. Здесь нужно учесть следующие факторы:

1) вся производственная документация должна проходить через систему цеховых диспетчерских, осуществляющих контроль своевременности и правильности осуществления операций производственного характера;

2) график производственного документооборота отсутствует;

3) основной проблемой производственного документооборота является несвоевременное оформление документов и затягивание сроков их передачи в бухгалтерию;

4) связи между производственным и бухгалтерским учетом отсутствуют, бухгалтерия не осуществляет контроля оформления производственной документации.

С учетом этих факторов и отсутствия ресурсов бухгалтерии для осуществления контроля производственного документооборота наиболее рациональным решением проблемы представляется установление такого контроля документооборотом со стороны контрольно-ревизионной службы. Так как цеховые диспетчерские передают информацию для формирования синтетических регистров в бухгалтерию, важно сверить первичные документы (накладные на выработку, бригадные листы) и отчеты диспетчеров, передаваемые в бухгалтерию. Для этого нужно произвести следующие действия:

1) установить ответственность для лиц, участвующих в оформлении и обработке документов, за нарушение графика документооборота. Так как, в соответствии с Трудовым кодексом, в качестве мер взыскания невозможно установить штрафы или понизить заработную плату, можно оговорить наказание в виде снижения премии, так как очевидно, что финансовая санкция будет более действенным средством контроля;

2) оформить график производственного документооборота таким образом, чтобы предусмотреть не только традиционную процедуру оформления и передачи документа для контроля в бухгалтерию, но и процедуру передачи документа для контроля контрольно-ревизионной комиссии.

Главной составляющей бухгалтерской отчетности является пояснительная записка. Как было показано на примере ОАО «Завод „Сарансккабель"» и ОАО «Электровыпрямитель», пояснительные записки этих предприятий не дают исчерпывающей информации, необходимой заинтересованным пользователям для принятия решений.

Таким образом, приведение документов-объектов в надлежащий вид необходимо по следующим причинам:

а) эти документы используются заинтересованными пользователями для принятия управленческих решений;

б) эти документы используются службой внутреннего контроля при осуществлении процедур контроля.

Для эффективного функционирования системы внутреннего контроля ее деятельность должна быть обеспечена также документами-процедурами, планами, программами, тестами. В настоящее время существует большое количество информации по формированию планов и программ проверок, особенно в сфере внешнего аудита, который в этом аспекте не особо отличается от внутреннего. Основное различие в том, что планы и программы проведения внутреннего контроля разрабатываются на больший период времени. Для обеспечения эффективного контроля эти документы следует согласовывать и утверждать комитетом по аудиту, а также выносить на обсуждение на заседаниях совета директоров. В разработке планов и программ должен принимать участие комитет или служба методологического обеспечения.

То же самое можно сказать и в отношении тестов — документов, оформляющих процедуры контроля. В настоящее время существует доступ к средствам автоматизации процедур контроля — как к специальным программам, так и к возможности их самостоятельной разработки. Задача разработки таких документов входит в обязанности службы или методологического обеспечения, поэтому построение службы внутреннего контроля на предприятии можно осуществлять поэтапно начиная с отдела методологии. Отдел методологии, ознакомившись с особенностями предприятия, сможет разработать методики и процедуры внутреннего контроля, а также структуру СВК, подходящую для конкретного хозяйствующего субъекта. Впоследствии, при совместном действии с комитетом по аудиту и советом директоров, из этой небольшой структуры может вырасти полноценная система внутреннего контроля.

Таким образом, обеспечение информационной базы внутреннего контроля играет важную роль с точки зрения его эффективности. Проанализировав информационную базу внутренне-

го контроля, мы пришли к выводам: для того чтобы СВК была действительно эффективной, необходимо обеспечить ее деятельность документами организационно-распорядительного характера. Это поможет закрепить права, обязанности и ответственность субъектов и объектов контроля, тем самым повысив его уровень.

Системы внутреннего контроля большинства предприятий в настоящее время не отличаются эффективностью. Однако в каком бы виде они ни существовали, они должны в первую очередь отстаивать интересы внешних пользователей информации о деятельности предприятия. Поэтому процедуры совершенствования информационной базы внутреннего контроля должны быть направлены на бухгалтерскую отчетность и учетную политику как средства принятия решений внешними заинтересованными пользователями; совершенствование информационной базы внутреннего контроля должно осуществляться в тесном взаимодействии с существующей на предприятии системой документооборота. Для промышленных предприятий важна система производственного документооборота. При этом чем более четкая система планов и нормативов используется на предприятии, тем меньше проблем у него возникает на участке производственного документооборота. В обратном случае необходимы анализ и разрешение существующих проблем, так как осуществление действенного внутреннего контроля на предприятии сферы промышленности, где участок производства занимает существенное место среди бизнес-процессов, невозможно без соответствующего обеспечения эффективной системы производственного документооборота.

Поступила 15.05.09.

ВНЕДРЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ, ОСНОВАННОЙ НА ПРИНЦИПАХ КАЙДЗЕН, НА РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

И. А. Горин

В статье рассматриваются возможность и условия использования принципов кайдзен в деятельности российских промышленных предприятий. Дается понятие, исследованы элементы и условия функционирования системы бережливого производства, или Lean Production. Проанализирован опыт одного из ведущих промышленных предприятий кабельной отрасли РФ — ОАО «Завод „Сарансккабель"» по внедрению системы кайдзен.

В современном мире большинством компаний, являющихся мировыми индустриальными лидерами в своих отраслях (Toyota, Ford, Boeing, Airbus, GE, Scania, Alcoa, Xerox и др.), моделью, ориентированной на создание инноваций и опирающейся на конкурентную среду признана производственная система на основе принципов кайдзен. С 2004 г. эта практика внедрена и России. Десятки и сотни отечественных предприятий, включая РУСАЛ, Группу ГАЗ, КаМАЗ и др., не только приступили к построению таких производственных систем, но и достигли реальных результатов.

Система японского менеджмента кайдзен, основанная на идеях Деминга, Джурана, Фейгенбаума и их японских коллег Исикавы, Тагути и Синго, включает в себя концепцию бережливого мышления и производства, методы «шести сигм», «пяти С», TQM (всеобщую систему управления качеством), TPM (всеобщую систему обеспечения деятельности производства), JIT («точно в срок»), КАНБАН и др. [1].

Кайдзен (в переводе с японского — «непрерывное улучшение») — основа любой эффективной производственной системы. С наибольшей эффективностью философия кайдзен была реализована в рамках производственной системы Toyota, которая в настоящее время является эталоном для промышленных компаний. В условиях разрухи японской промышленности эта компа-

© И. А. Горин, 2009

ния должна была допять и перегнать американцев в производстве автомобилей. После завоевания японскими автомобилями рынка США американские эксперты в области организации производства стали изучать опыт Toyota, с тем чтобы «вычленить» из него те приемы, которые могли бы обеспечить успех любой освоившей их организации. Поэтому, принимая решение о применении инструментов управления, руководство компании должно понимать, что кайдзен является базой, основой производственной системы.

Кайдзен — это постоянное постепенное улучшение бизнес-процессов, которое проводится непрерывно всеми сотрудниками компании. Улучшением бизнес-процессов занимаются не профессионалы в специально отведенные часы, а каждый, ежедневно и мелкими шагами. Любой сотрудник, что бы он ни делал, может улучшить работу как минимум следующими способами:

1) организовать рабочее место так, чтобы меньше тратить времени на поиски материала и инструментов;

2) улучшать эксплуатацию оборудования, его обслуживание, чтобы уменьшить число поломок (дефектов); каждый день думать, как избежать крупных поломок, осваивать навыки мелкого ремонта, налаживать контакт с ремонтными бригадами;

3) выполнить конкретные улучшения процессов, применяя методики бережливого производства по снижению потерь (затрат) и повышению эффективности.

Как добиться того, чтобы желание работать появилось у каждого сотрудника? Если рабочий четко понимает, что хочет от него руководство начиная от мастера и заканчивая генеральным директором, и если он видит, как эти требования связаны с необходимостью выживания компании в условиях рынка, то создать у него желание совершенствоваться в системе кайдзен вполне реально. Важным моментом мотивации сотрудников является понимание ими того, что такое потери и какие предложения по их устранению примет руководство.

Важно убедить сотрудников и доказать им на практике, что повышение эффективности их работы не приведет к снижению расценок или увольнениям. Поскольку в результате рациональных предложений со стороны операторов рабочие руки будут высвобождаться, руководству компании следует, еще до начала освоения принципов кайдзен, четко продумать, на какие участки будут направлены освободившиеся сотрудники. В зависимости от ситуации могут быть выбраны следующие направления:

— увеличение производительности;
— переналадка оборудования;
— расширение производства;
— обучение;
— уборка рабочего места;
— перевод на другой участок, в смежные профессии и т. д.

При этом нужно позаботиться о том, чтобы сотрудники поняли: освободившийся персонал получит работу на других участках без понижения в должности. Важной частью подготовки к переходу на работу по принципам кайдзен будет помощь персоналу в избавлении от негативных стереотипов, связанных с освоением смежных специальностей. Следует подготовить и спланировать аттестацию и инструктаж по технике безопасности для персонала, который будет переведен на другие участки. Самое главное — необходимо, чтобы сотрудники поняли, что владеть 3—4 специальностями не исключение, а норма, и без этого невозможна эффективная работа компании.

Важной составляющей мотивации освоения философии кайдзен является система оплаты труда. Предпочитаемая руководством сдельная система оплаты часто не отвечает принципам концепции, потому что в этом случае руководство перекладывает ответственность за эффективную организацию труда на операторов. Именно они заинтересованы в получении оснастки или инструментов с других участков, ожидании в очередях. Руководство тем самым создает условия для самоустранения от непрерывного улучшения процесса труда в компании, предполагаемого кайдзен. Гораздо более прогрессивна в этом отношении повременная оплата в сочетании с общей мотивацией на эффективное использование отведенного времени.

Еще один принцип, вытекающий из общей ориентации кайдзен-мышления на устранение потерь, который часто нарушается на российских предприятиях, может быть сформулирован таким образом: производи только то, что нужно заказчику прямо сейчас. Конечно, этот идеал труднодостижим на практике, но к нему следует стремиться. Не стоит производить изделия, которые будут нужны заказчику только через 1—2 месяца с единственной целью — выполнить производственный план и выплатить рабочим заработную плату. Эффективная компания, придерживающаяся принципов кайдзен, должна быть в состоянии не только обеспечить людей работой, но и сделать так, чтобы эта работа была востребована заказчиком и руководством компании.

Как было отмечено выше, сегодня мышление кайдзен не является достоянием лишь Toyota. Мировые лидеры в самых разных областях уже освоили и успешно применяют в конкурентной борьбе как выше обозначенные общие принципы, так и результаты их творческого развития в форме инструментов бережливого производства. Выглядят эти компании парадоксаль-

но: они развиваются, казалось бы, очень медленно, в них практически не происходит резких смен организационной структуры, методов принятия решений и т. д. Но в соответствии с принципами кайдзен это развитие никогда не останавливается. Малые улучшения накапливаются столь же постепенно, сколь и неизбежно. Такие компании производят впечатление консервативных. При этом им неизменно удается производить более дешевую, качественную и разнообразную продукцию по сравнению с изделиями основных конкурентов. Одним из важнейших вопросов эффективной реализации стратегии является стимулирование выполнения заданий требуемого объема, качества, в установленные сроки, без превышения запланированных затрат.

Одно из центральных мест в философии кайдзен занимает система бережливого производства, которая состоит в повышении операционной эффективности. Специфика инструментов бережливого производства во многом связана с тем, что они не направлены на изменение глобальной организационной структуры предприятия. Основной задачей системы является улучшение бизнес-процессов на уровне операторов и линейного персонала. Поэтому руководство компании, от которого исходит инициатива в освоении инструментов бережливого производства, должно рассматривать бизнес-процессы с этой точки зрения, а не абстрактно, на основании только аналитических показателей о бизнесе компании. Отсюда вытекает основа основ бережливого производства: для того чтобы эффективно управлять производственными процессами и менеджментом в компании с применением инструментов бережливого производства, высшее и среднее руководство и специалисты должны отслеживать и анализировать существующие процессы и происходящие изменения непосредственно на рабочих местах, где создается основной продукт компании. Прежде чем принимать какое-либо управленческое решение, менеджеры должны лично увидеть проблемы (потери).

Инструменты бережливого производства позволяют рассмотреть всю цепочку продвижения товаров по лабиринту бизнес-процессов компании от склада до отгрузки, выделив в ней те этапы и состояния материального потока, в которых компания несет потери. Видение ситуации под таким углом позволяет менеджменту компании осознать, почему не достигаются поставленные цели.

В современных условиях глобальной конкуренции вступления в ВТО эти цели обычно включают снижение затрат, наращивание объемов производства, повышение гибкости и расширение номенклатуры производимых товаров. Правильное понимание причин неэффективности компании на уровне отдельных операций позволяет устранить или сократить затраты на выполнение операций, не создающих добавленной ценности в процессе движения товаров — от закупок до отгрузки. Существует компетентное мнение экспертов, что корректное освоение методик бережливого производства именно российскими компаниями может быть ценно еще и в плане выхода из тупика, в который отечественные предприятия попали в связи с «внедрением» систем менеджмента качества и их сертификацией на соответствие международным стандартам ИСО 9000 : 2000. Некоторые российские компании делают ставку именно на внедрение и сертификацию систем менеджмента качества (СМК), ожидая при этом повышения эффективности производства. Для многих такое внедрение оборачивается серьезными затратами, в то время как позитивный экономический эффект от этого внедрения получают не более 20 % компаний.

Причина этих неудач, вероятно, в том, что внедрение СМК сводится к бездумному тиражированию процессов и процедур других компаний с аналогичной специализацией. В результате СМК остается как бы инородным телом в производящей системе, которая функционирует и развивается параллельно существующей производственной системе. В действительности же производящая система и СМК — одно и то же. В этом основная ошибка. Поэтому и сертифицированные СМК российских предприятий часто «не работают», а внедрившие их компании не могут воспользоваться полезными принципами организации производства, которые заложены в стандартах ИСО 9000 : 2000. Здесь инструменты бережливого производства могут оказать неоценимую услугу, объединяя СМК и существующую на предприятии производственную систему. Эта связь осуществляется через блок «измерение, анализ, улучшение», присутствующий в любой сертифицированной СМК. Методики бережливого производства являются инструментами постоянного улучшения и позволяют:

— измерить существующие процессы;

— провести анализ: почему существующие процессы не позволяют достичь целей компании по снижению затрат, роста объемов производства и т. д.

В бережливом производстве особое значение имеет информационное обеспечение, которое также принимает характер универсального средства, поддерживающего непрерывность потоков и их эффективность. Однако растут требования и к эффективности информационного обеспечения. Поэтому обязательно наличие в системе четкого управленческого учета, обеспечивающего пользователей только релевантной информацией, достоверной, своевременной и объективной. Кроме того, информация должна быть

представлена в форме, понятной потребителю, в виде, позволяющем очень быстро принять правильное решение.

Поэтому для работающих очень важно соблюдение принципа визуальной информированности о состоянии дел в ближайших точках потоков. Информация должна отображаться в виде, доступном для наблюдения практически всем работающим в пределах данной актуальной части потоков. Таким образом, наличие центрального плана актуально только в маркетинге и в финансовой структуре, ибо все остальные участники потока руководствуются визуализацией, и для них важнее ситуационная информация о движении потоков, чем откорректированный централизованный план.

Таким образом, проведение последовательных работ по внедрению полношенной системы менеджмента, основанной на концепции кайдзен, позволяет предприятиям, уже внедрившим MRP и ERP-системы, использовать их на более высоком уровне эффективности. Предприятиям, предполагающим внедрение вышеназванных систем, эксперты советуют вначале оптимизировать свои процессы и организацию бизнеса в соответствии с кайдзен и требованиями бережливого производства.

Концепция бережливого производства родилась на европейском континенте и представляла собой синтез и обобщение ряда передовых управленческих практик различных стран. Различия между европейским и американским подходом к реализации бережливого производства состоят в следующем: в США понятие «бережливое производство» интерпретируется с другими акцентами, нежели в Европе. Подход США — возможность набора рабочей силы невысокой квалификации, их скорейшая подготовка, быстрая подготовка кадров с темпом, сообразным темпу роста производства. Легко уволить — легко набрать новый персонал. Проекция на ERP — детальные, жесткие интерфейсы, где приоритет отдан американским реалиям. В Европе акцент в реструктуризации во многом делался (и делается) на мотивацию персонала, в том числе на его участие в создании оптимальных форм труда. Lean в Европе — это гораздо больший упор на мотивационную составляющую. В США акценты пришлось расставить иначе. Первым препятствием стали индивидуализм и независимость, характерные для американской культуры, плюс традиционно узкая специализация работников, не позволявшая во всей широте применить европейские подходы. Многое, что касается мотивации персонала, вовлечения его в управленческие процессы и т. п., было упрощено, изменено или вовсе отброшено.

Простую формализованную модель в виде ряда несложных шагов гораздо легче усвоить, перенять и использовать. Этим во многом объясняется привлекательность американских подходов. Во многих российских фирмах, стремящихся развиваться и следовать современным тенденциям в развитии корпоративной культуры, превалирует американский стиль. Особенно это касается мотивации персонала, различных тренингов, выделения лидеров и различных форм поощрения. Европейские подходы, как правило, не столь формализованные и используются реже. Во многом это объясняется тем фактом, что американские методики, порой простые и неизощренные, легче реализовывать именно в силу простоты. За простотой скрывается американская четкая формализованная пошаговая детализация (бизнес-процесс), позволяющая применять методику в различных странах и компаниях с разнообразной корпоративной культурой.

Реализация концепции кайдзен возможна в двух вариантах: либо для получения разового результата, либо для создания постоянно улучшающегося бизнеса. В первом случае набор разовых мероприятий напоминает то, что делается при реинжиниринге бизнес-процессов в соответствии с методологией Хаммера. Во втором случае создание системы бережливого производства фактически означает освоение почти всех элементов кайдзен. Такое освоение реализуется несколькими последовательными и параллельными шагами.

Все начинается с наведения порядка и наглядной демонстрации неудобств, вызванных большими запасами. Для этого необходимо внедрить концепцию «пяти С», чтобы каждый работающий смог понять и прочувствовать необходимость самоорганизации и исключения превышения некоторого разумного минимума. Параллельно необходимо провести работу по делегированию полномочий и доведению стратегических целей от высшего уровня вплоть до рабочих, в соответствии с их квалификациями и способностями. Эта работа сочетается с постановкой маркетинга и выстраиванием цепочек внутренних потребителей и поставщиков, ориентированных на потребителей.

Следующие шаги по созданию системы кайдзен осуществляются уже фактически с помощью и на основе тотальных инициатив по повышению качества и уменьшению издержек. Искусное направление этих инициатив в сторону поддержания непрерывного движения потока с помощью инфраструктуры (оборудования и оптимально планируемых помещений) приводит нас к технологии TPM (Total Productive Maintenance).

Такая последовательность действий ведет к тому, что на предприятии начинает работать система тотального обеспечения качества и уменьшения издержек. Рабочие, инженеры и менедже-

ры, направляя усилия на устранение причин несоответствий и лишних и вредных издержек, в рамках периодических мероприятий по прорывным улучшениям способны совместными усилиями создать бережливое производство как высшую форму эффективного бизнеса. Естественно, все вышесказанное касается не только производственных, но и других процессов на предприятии.

Как подтверждает практика, предприятия, внедрившие основные принципы кайдзен, не только используют ИТ-системы со 100 % эффективностью, но и вовлекают их в сферу постоянного улучшения. Одним из первых предприятий Мордовии, начавших осваивать и внедрять передовую систему, основанную на принципах кайдзен, является ОАО «Завод „Сарансккабель“». Здесь созданы кайдзен-команды различных уровней — от бригадных и цеховых до команд заместителей генерального директора. Для каждой из них определены участок работы, программа действий, но общие усилия направлены на повышение эффективности работы всего предприятия. Каждая из кайдзен-команд ежемесячно отчитывается о проделанной работе и разрабатывает предложения по улучшению деятельности. В рамках реализации политики руководства ОАО «Завод „Сарансккабель“» в области применения инструментов кайдзен и согласно «Плану организационных мероприятий» в ОАО «Завод „Сарансккабель“» в каждом подразделении разработаны планы мероприятий по внедрению системы «пяти С»[1]. Наиболее существенны результаты внедрения системы «пяти С» в цехе по производству проводов установочных. Реализация мероприятий, разработанных им на 2007 г., дала следующие результаты:

— экономию 150 000 р. в месяц за счет использования пластиката отечественного производителя;

— уменьшение объемов незавершенного производства на 46 000 р. в месяц за счет усовершенствования технологической операции домотки на линии изготовления провода RA-A;

— экономию 11 000 р. в месяц за счет изменения последовательности действий при изготовлении ТПЖ;

снижение образования отходов на 45 000 р. в месяц за счет уменьшения диаметра отверстий решетки экструдера линии RA-A;

— экономию 2 600 р. в месяц за счет выноса эмульсопровода.

Совокупная экономия составила 254 600 р. в месяц. Применение инструментов кайдзен осуществляется, и достаточно успешно, и на других предприятиях Международной ассоциации «Электрокабель».

Эффективная производственная система, базирующаяся на принципах кайдзен, — это фундамент современного менеджмента, на основе которого, особенно в период кризиса, необходимо строить управление предприятием. Это объективная необходимость, способствующая выживанию предприятия в данный период экономического цикла и подготавливающее его для будущего роста.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Мисимаки Имаи.** Кайдзен : ключ к успеху японских компаний / Имаи Масааки. — 3-е изд.— М. : Альпина Бизнес Букс. 2007. — 274 с.

Поступила 05.06.09.

[1] «План организационных мероприятий» ОАО «Завод «Сарансккабель» на 2007 г.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ТУРИСТСКО-ЭКСКУРСИОННЫХ УСЛУГ

Н. Ш. Ватолкина

В статье рассматриваются ключевые характеристики туристско-экскурсионных услуг, которые оказывают влияние на формирование их качества. На основе данных характеристик обосновывается содержание деятельности по обеспечению качества указанных услуг на уровне туроператора и турагента. В статье также рассматриваются вопросы государственного регулирования качества туристско-экскурсионных услуг.

В настоящее время индустрия туризма является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей мирового хозяйства. Для целого ряда стран туризм является источником значительных валютных поступлений, способствует созданию дополнительных рабочих мест, обеспечению занятости населения, расширению международных контактов. По сравнению с развитыми странами роль туризма для национальной экономики России пока не столь значима, что объясняется отсутствием в стране организованной индустрии туризма как единой системы, способной в комплексе осуществлять деятельность на международном туристском рынке, оказывать влияние на формирование туристских потоков и обеспечивать обслуживание на уровне мировых стандартов.

Согласно Федеральному закону «Об основах туристской деятельности в РФ» туризм — временные выезды (путешествия) граждан Российской Федерации, иностранных граждан и лиц без гражданства с постоянного места жительства в оздоровительных, познавательных, профессионально-деловых, спортивных, религиозных и иных целях без занятия оплачиваемой деятельностью в стране (месте) временного пребывания. Предоставлением туристских услуг занимаются организации двух видов — туроператоры и турагентства. Первые формируют, продвигают и реализуют туристские продукты. Им отводится отдельная роль в туристской индустрии. Они приобретают туристские продукты (места в самолетах, номера в гостиницах и другие услуги), формируют пакеты услуг туризма и продают их (прямо или косвенно) различным пользователям с целью получения прибыли. Туроператор может продавать услуги туризма раздельно. Это делается либо из соображений прибыли, либо по другой необходимости. Вторые продвигают и реализуют туристские продукты. Они, как правило, не владеют средствами обслуживания и выступают в роли посредников между предприятием туристского обслуживания и покупателем путевки. Основным видом туристского продукта является тур — комплекс услуг по размещению, перевозке, питанию туристов, экскурсионному обслуживанию, а также услуг гидов-переводчиков и других услуг, предоставляемых в зависимости от целей путешествия.

Туристские услуги подразделяются на следующие однородные группы: реализация туристских и экскурсионных услуг; туристские путешествия; экскурсии; туристские походы; рекламно-информационные услуги; транспортные услуги; бытовые услуги; услуги проживания; услуги питания; культурно-массовые услуги; физкультурно-оздоровительные услуги [1]. Туристским услугам присущи общие для всех услуг характеристики и специфические черты. К первым можно отнести:

1. *Неосязаемость.* Туристско-экскурсионные услуги могут использовать материальные объекты, но не являются таковыми. Их результат не имеет осязаемого продукта либо сочетается с ним. Приобретение услуги туристско-экскурсионных услуг не предполагает право собственности на них.

2. *Неотделимость от источника.* Оказание и потребление туристско-экскурсионных услуг неразделимы — они могут потребляться только в процессе производства, поэтому покупатель тоже неотделим от процесса предоставления услуги.

3. *Несохраняемость.* Туристско-экскурсионные услуги являются несохраняемыми, так как производятся и потребляются одновременно. Однако действие их результата может продолжаться длительное время.

4. *Непостоянство качества.* Услуги выполняются людьми, поэтому покупатель и исполнитель обязаны взаимодействовать. Полученный результат зависит от их общих действий и восприятия покупателя. С одной стороны, разные покупатели могут различно воспринимать одну и ту же услугу, с другой — исполнитель услуги также может варьировать действия при каждом ее исполнении [2].

© Н. Ш. Ватолкина, 2009

Туристско-экскурсионным услугам присущи отличительные особенности:

— создание туристского пакета усилиями многих организаций, каждая из которых имеет собственные методы работы, специфические потребности и различные коммерческие цели. Достижение успеха на рынке возможно лишь в том случае, если все участники туристского обслуживания определят общие цели и будут их придерживаться;

— преодоление покупателем расстояния, отделяющего его от туристской услуги и места ее потребления;

— зависимость туристской услуги от таких переменных, как время и пространство. Большое значение имеет фактор сезонности. Маркетинговые мероприятия туристской организации в пик сезона и в межсезонье различны. В межсезонье необходимы дополнительные меры стимулирования спроса: низкие цены, различные дополнительные услуги и т. д.;

— значительное влияние на качество туристской услуги оказывают внешние факторы, имеющие форс-мажорный характер: погода, природные условия, политика, международные события и др. [3].

В целях защиты прав и интересов туристов осуществляются стандартизация и добровольная сертификация туроператорской и турагентской деятельности. Стандартизации подлежат все объекты туристской индустрии: гостиницы и иные средства размещения, средства транспорта, объекты общественного питания, средства развлечения, объекты познавательного, делового, оздоровительного, спортивного и иного назначения, а также деятельность всех туристских организаций.

Процессы оказания услуг турфирмой включают:

1) исследование рынка, спроса и предложения, разработку программы тура, его экономическую и ценовую проработку;

2) экспериментальную оценку разработанной услуги и туроператора, т. е. первый пробный тур, презентацию продукта и его рекламу;

3) внедрение туристского продукта; проработку технологической документации (договоров, графиков заезда, программ обслуживания); обучение персонала, его стимулирование;

4) формирование системы управления производством и сбытом этого турпродукта, обеспечивающей его реализацию и постоянное совершенствование в соответствии с запросами потребителей.

Наиболее важным этапом, с точки зрения обеспечения качества туристского продукта, является процесс разработки туристского продукта. Планирование туров — изначальная функция турфирмы, которая должна обеспечить создание привлекательного и конкурентоспособного продукта для его последующей реализации на рынке. Сложность исследования рынка туризма заключается в том, что оценка качества услуг потребителем достаточно субъективна и зависит от различных факторов: общеэкономических; культурного и общественно-психологического характера; социально-демографических; личностно-поведенческих. Значительное влияние на спрос в сфере туристских услуг оказывают такие изменения в общественной психологии потребления, как информированность, уровень образованности; высокая требовательность к комфорту и качеству услуг; индивидуальность; экологизация мышления потребителя; мобильность; физическая и умственная активность на отдыхе; стремление получать от жизни калейдоскоп впечатлений. Совокупность всех этих факторов определяет возникновение и характер поведенческих особенностей потребителей туристских услуг.

При выборе услуги потребитель руководствуется целым комплексом мотивов. Познавательные мотивы — интерес человека к историческим, культурным, хозяйственным, природно-климатическим факторам. Исторические достопримечательности — все культурное наследие страны, ее исторические и археологические памятники. Культурные мотивы — желание человека узнать культурное наследие страны, к которым относятся различные памятники, музеи, художественные галереи, театры и другие объекты. Особый интерес вызывают также обычаи, одежда, кухня и другие проявления народного творчества, характеризуемые как этнографические достопримечательности. Очень привлекательны природно-климатические мотивы: рельеф, флора и фауна местности, которые играют существенную роль в создании определенных видов туризма, особенно зимнего спортивного, морского, горного и т. д. Природно-климатические элементы в мотивации туризма относятся к психологическим и биологическим потребностям населения городов. Географические и климатические условия благоприятствуют развитию летних и зимних видов спорта. Особую популярность имеют районы, где условия способствуют лечению и оздоровлению, в том числе курортные зоны. К группе региональных мотивов можно отнести и событийную насыщенность местности, которая может стать причиной ее посещения туристами. Например, театральные и музыкальные фестивали, кинофестивали, спортивные соревнования разного рода (олимпиады, спартакиады и т. п.), ярмарки, карнавалы, выставки. К группе экономических мотивов относятся социально-экономические условия туристского путешествия. Это доходы покупателей турпродукта, цены на туры, услуги и товары в местах нача-

чения, принимающих туристов, уровни развития туристской индустрии, сферы услуг, транспортной системы, сферы торговли, в том числе наличие магазинов для иностранных туристов, реализующих им товары по низким ценам. Экономические мотивы играют первостепенную роль при формировании ассортимента недорогих туров и влияют на число туристов со средними доходами. Психологические мотивы включают причины, побуждающие туристов путешествовать и отвечающие их психологическим потребностям. К ним относятся религиозные воззрения человека, его особые интересы и наклонности, отношение к рекламе и т. п. Анализ показывает, что только немногие туристы приезжают снова в те места, где были прежде, исключая случаи присутствия экономических или сентиментальных мотивов. По мере увеличения доходов человек отдает предпочтение психологическим мотивам при выборе нового туристского маршрута. Понимание туристских мотивов позволяет обеспечивать соответствие спроса и предложения и, как результат, повышение конкурентоспособности предприятия за счет удовлетворения потребностей туриста в конкретном туристском продукте [3]. Как правило, подготовительную работу по созданию турпродукта и программы обслуживания целесообразно начинать более чем за два года до того, как произойдет первая отправка туристов по тому маршруту. Содержание турпродукта включает:

— страну путешествия и вид туризма;

— сезон и продолжительность поездок;

— маршрут, т. е. перечень городов или населенных пунктов, посещаемых туристами во время путешествия по стране, который определяется исходя из целей поездки;

— общее количество групповых или индивидуальных туров по каждой стране, с которыми турфирма намерена выйти на рынок;

— пакет и классность услуг.

Программа обслуживания — это набор услуг, представляемых туристам в соответствии с их потребностями и тематикой тура, заранее оплаченный и распределенный по времени. Программа включает даты прибытия и отъезда, перечень городов, длительность и последовательность их посещения, вид и класс размещения туристов в каждом городе, питание, вид транспорта при перемещении, перечень экскурсий и т. д. Для каждого туриста разрабатывается программа обслуживания. При составлении туров необходимо предусмотреть не только потребности клиентов, комфортность, цели путешествия, но и специфику туристского или курортного центра, маршрута путешествия.

Уровень обслуживания зависит от степени развития составляющих туруслуг: проживания, питания, экскурсионного, транспортного обслуживания, досуга, а также от четкого их соответствия цели путешествия. Для обеспечения необходимого уровня обслуживания принципиальное значение имеет выбор поставщиков. К ним относятся организации, предоставляющие средства размещения, предприятия питания, экскурсионные фирмы, транспортные компании, спортивные предприятия и сооружения, рекреационные предприятия, бытовые фирмы и т. д.

При решающей роли турорганизатора в комплектовании тура нельзя недооценивать и роль поставщиков услуг в обслуживании туристов, так как восприятие туристом тура во многом зависит от качества каждой отдельной услуги, от ее соответствия уровню потребностей определенной группы туристов. Поставщики услуг подбираются по региональному интересу, виду туризма, содержанию программы обслуживания, а также по сегменту потребителей в возрастном, социальном и экономическом плане. Немаловажное значение имеют деловые качества и репутация поставщиков услуг.

Российское законодательство и международное туристское право возлагают на туроператора серьезную ответственность за предоставление всех предусмотренных договором и туром услуг независимо от того, предлагаются эти услуги туроператором или третьей стороной. Поэтому туроператор обязан иметь полную информацию о номенклатуре, содержании и качестве всех услуг принимающего партнера, проверить их лично перед началом сезона и информировать об этом туристов при продаже туров. Поэтому проблема эффективного воздействия туристских организаций на повышение привлекательности работы в глазах клиента состоит в преодолении у клиентов различных страхов и опасений, связанных с предстоящим путешествием, и, как следствие, повышении степени удовлетворенности потребителя. Это невозможно без учета психологических препятствий, возникающих у путешественников как на сознательном, так и на подсознательном уровне.

Выделяют шесть типов барьеров, каждый из которых характеризует психологические препятствия, возникающие у туристов:

— *физический барьер*, характеризующийся опасениями, связанными с климатической адаптацией, плохим самочувствием, непереносимостью метеоусловий и болезнью длительных перемещений;

— *психоэмоциональный барьер*, возникающий из-за боязни нервного напряжения, эмоциональных расстройств, стрессовых ситуаций, психического дискомфорта, связанного с опасениями по поводу условий проживания, обслуживания и еще целого ряда факторов;

— *психологический барьер*, формирующий-

ся на основе негативной информации, полученной из официальных источников и средств массовой информации, а также нелестных отзывов людей, побывавших в стране;

— *коммуникативный барьер*, возникающий из-за незнания языка, неумения пользоваться местными средствами передвижения и боязни неблагоприятной криминогенной обстановки в стране пребывания;

— *экономический барьер*, характеризующийся опасениями, связанными с предстоящими финансовыми затратами, возможной нехваткой денег в поездке, дороговизной или элементарным обманом;

— *культурный барьер*, формирующийся из-за незнания или непереносимости национально-культурных особенностей страны пребывания [3].

Большинство проблем и опасений российских туристов относятся к таким группам барьеров, как физический и коммуникативный. Кроме общих барьеров, туристским организациям целесообразно учитывать особенности каждого туриста, а именно: национальный признак, социально-экономическое положение в обществе, возраст, пол, язык, образование и туристский опыт.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Волошин Н. И. Правовые основы туристской деятельности : учеб пособие / Н. И. Волошин. — М. : Совет. спорт, 2002. — 424 с.

2. Лавлок К. Маркетинг услуг : персонал, технология, стратегия : пер. с англ. / К. Лавлок. — 4-е изд. — М. : Вильямс, 2005. — 1008 с.

3. Чудновский А. Д. Менеджмент в туризме и гостиничном хозяйстве : учеб. пособие для студентов вузов / А. Д. Чудновский, М. А. Жукова. — М. : Кнорус, 2005. — 320 с.

Поступила 19.05.09.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ : ОЦЕНКА ВОСПРИЯТИЯ ФЕНОМЕНА

Т. Н. Савина

Развитие социально-экономической ответственности входит в число важнейших теоретических и практических проблем современного общества. В статье рассмотрены факторы формирования социально-экономической ответственности российского бизнеса; дана оценка восприятия данного феномена жителями России.

Социально-экономическая ответственность бизнеса представляет собой один из малоизученных и пока слабо реализуемых экономических феноменов. Даже мировая практика социально-экономической ответственности имеет короткую историю и неустоявшиеся принципы, не говоря уже о системности ее реализации. Ситуация в России складывается под действием целого ряда факторов макроэкономического, социального и институционального свойства. Во-первых, вновь сформированный в процессе приватизации корпоративный сектор объективно выступил в качестве активного участника государственной политики и построения гражданского общества, что является важной предпосылкой для создания условий, в которых бизнес-сообщества могут не только получать долгосрочные прибыли, но и разрабатывать стратегии на благо общества в целом. Во-вторых, немаловажное значение имеет то, что выросшие компании выходят на мировые рынки и вынуждены принимать «правила игры» более адаптированных в социальном и экономическом отношении бизнес-партнеров. В-третьих, быстрая смена технологий, возрастающая интенсивность конкуренции, рост слияний и поглощений, растущая озабоченность состоянием окру-

© Т. Н. Савина, 2009

жающей среды и демографической ситуацией и т. д. расширили спектр рисков и одновременно превратили социально-экономическую ответственность в один из инструментов их нивелирования. Данные факторы оказали противоречивое воздействие на формирование системы социально-экономической ответственности и ее формализацию. В частности, необходимым стал переход от концепции тотального управления качеством к концепции социально-ориентированного управления, которая предполагает усиление внимания к интересам различных общественных групп [4]. Не случайно в последнее время акцент освещения темы социально-экономической ответственности на страницах ведущих изданий из скандально-политического сместился к позитивно-практическому. Целенаправленная совместная работа представителей крупного бизнеса, действующего в Российской Федерации, структур гражданского общества, исследовательских и консалтинговых компаний, заинтересованных в продвижении идеи социально-экономической ответственности, стала приносить плоды. Общественное мнение (особенно в регионах присутствия крупных корпораций) все более внимательно и с большим пониманием относится к социальным инициативам работодателей.

Однако в этой широко обсуждаемой и популярной в последние годы теме существует достаточно много проблемных вопросов, в частности касающихся восприятия феномена россиянами. Проблематика социально-экономической ответственности все чаще затрагивается представителями власти и бизнеса, однако важно представлять себе, каково понимание социально-экономической ответственности жителями России и кто, на взгляд наших сограждан, является ее носителями. Опросы, проведенные ВЦИОМ, позволяют сделать некоторые выводы по данной проблематике и выделить новые тенденции.

Согласно исследованиям 39 % опрошенных россиян считают государство в большей степени социально-экономически ответственным, чем бизнес (последний таковым считают лишь 14 % респондентов). Каждый десятый россиянин оптимистично называет в равной мере социально-экономически ответственными и государство, и бизнес, однако 29 % опрошенных полагают, что ни государство, ни российские компании и корпорации социально-экономически ответственными не являются. Вопрос, что же понимается под социально-экономической ответственностью, в большей части касается именно социально-экономической ответственности бизнеса. Заметим, что общепринятого определения социально-экономической ответственности бизнеса как в международной, так и в отечественной практике пока не существует.

В 1899 г. Э. Карнеги, основатель «Ю. С. стил корпорейшн», опубликовал книгу «Евангелие богатства», которая положила начало широкому обсуждению проблемы социальной ответственности бизнеса, его добровольному отклику на насущные социальные проблемы общества. Позиция автора основывалась на двух принципах: благотворительность и эффективное управление собственностью [3]. В силу объективных закономерностей общественного развития в 1960—1970-е и особенно в 1980—1990-е гг. сформулированные Э. Карнеги принципы широко распространились в сфере крупного бизнеса. Все больше и больше западных компаний начинали признавать, что сила порождает ответственность. Если бизнес не примет на себя некоторые социальные обязанности добровольно, то общественность и государство заставят его сделать это. Но в этом случае компания потеряет «лицо» [2].

Однако такой подход разделяется не всеми. Так, М. Фридмен, интеллектуальный лидер современной неоклассической доктрины, считает, что «существует одна и только одна социально-экономическая ответственность бизнеса: использовать свои ресурсы и энергию в действиях, ведущих к увеличению прибыли, пока это осуществляется в пределах правил игры». Он утверждает, что руководители корпораций не должны отвлекаться на изучение, оценку и разрешение каких бы то ни было социальных проблем общества, а заниматься только прямым делом — организацией производства товаров и услуг. Что же касается социальных проблем, то это дело самих заинтересованных лиц, государства и общественности. М. Фридмен приветствует сокращение финансирования государственных и особенно частных социальных программ, которые, по его мнению, только расхолаживают работников и отрицательно сказываются на производительности труда. Он призывает дать людям большую свободу в принятии собственных экономических решений без государственного контроля и поддержки [5].

Позиция М. Фридмена выпадает из общего потока мнений и является объектом массовой критики. По мнению специалистов, подавляющее большинство представителей деловых кругов считают, что и государство и, бизнес в одинаковой степени несут ответственность за свои действия перед обществом. Как два наиболее мощных института в стране они просто обязаны заниматься проблемами социальной общественной значимости. И бизнес, и государство зависят от общества, поэтому длительное игнорирование ими социальных проблем неизбежно окажется для них разрушительным. Американский специалист по управлению К. Дэвис утверждает, что существует «железный закон ответственности», суть которого в том, что в долгосрочной пер-

пективе люди, должным образом не использующие имеющуюся у них власть, неизбежно ее лишатся.

Современные руководители компаний понимают, что бизнес не может процветать в вакууме, и благополучие компании неразрывно связано с социальным благополучием общества. Прогресс возможен, если компания и общество будут двигаться по пути благополучия вместе. Видный японский предприниматель К. Инамори писал: «Начиная предприятие, следует задать себе вопрос: Я делаю это только для своей собственной выгоды или на пользу общества? Прибыль сама по себе не является злом. Однако получение прибыли за счет убытков партнеров поставщиков или клиентов, нельзя назвать добродетелью» [2].

С нашей точки зрения, социально-экономическую ответственность бизнеса следует рассматривать как особо интегрированный феномен, отражающий деятельность каждого отдельного субъекта хозяйствования, обеспечивающий экономический рост и прогрессирующее качественное улучшение жизни населения. В таком понимании социально-экономическая ответственность бизнеса неразрывно связана с эффективностью деятельности предприятия.

Социальная ответственность бизнеса носит многоуровневый характер:

Базовый уровень предполагает выполнение следующих обязательств: своевременной оплаты налогов, выплаты заработной платы, по возможности — предоставления новых рабочих мест (расширения рабочего штата).

Второй уровень предполагает предоставление работникам адекватных условий не только труда, но и жизни: повышения уровня квалификации работников, профилактического лечения, строительства жилья, развития социальной сферы.

Высший уровень предполагает благотворительную деятельность.

В целом для оценки социально-экономической ответственности показательны следующие данные: менее трети опрошенных (29 %) считают, что российские компании и корпорации можно назвать социально-экономически ответственными. Доля же тех, кто придерживается противоположных убеждений, более чем в два раза больше (61 %) [1]. Можно с уверенностью говорить о довольно скептичном отношении респондентов к социально-экономической ответственности российского бизнеса. Однако стоит отметить, что в сознании россиян разделена оценка социально-экономической ответственности российских компаний и корпораций и их значения для страны в целом. Так, например, влияние крупного бизнеса на жизнь страны более 60 % населения оценивают позитивно. Лучших оценок удостоились лишь наука и образование. Даже роль государства, которое, как мы упоминали выше, является в большей степени социально и экономически ответственным, оценивается населением более неоднозначно (о его положительном влиянии заявили всего 52 % опрошенных).

Проанализируем оценку восприятия россиянами конкретных участников рынка. Результаты всероссийского опроса показывают, что ряд представителей российского бизнеса можно по праву назвать лидерами. Список социально-экономически ответственных компаний возглавляют Сбербанк, ЛУКОЙЛ, ГАЗПРОМ, Российские железные дороги и Аэрофлот (таблица).

Таблица

Социально-экономически ответственные компании, %[*]

Компания	2005 г.	2006 г.
1	2	3
Сбербанк	13	19
ЛУКОЙЛ	10	17
ГАЗПРОМ	8	16
Российские железные дороги	9	14
Аэрофлот – Российские авиалинии	8	10
Сибнефть	4	7
Роснефть	5	6
РАО ЕЭС	3	5
АвтоВАЗ	6	5
Сургутнефтегаз	3	4
ГАЗ	4	4

Окончание таблицы

1	2	3
Росгосстрах	4	3
Внешторгбанк	3	3
Ингосстрах	3	3
Росэнергоатом	3	3
Затруднялись ответить	46	33

* Представлены компании, набравшие более 2 % голосов.

Данные таблицы позволяют выделить несколько важных моментов, в первую очередь тенденцию роста позитивных оценок лидирующих участников рынка. Это говорит о значительном укреплении их позиций. За 2007 г. в наибольшей степени улучшилось восприятие Газпрома (8 %), ЛУКОЙЛа (7 %), Сбербанка (6 %) как социально-экономически ответственных компаний. Роста показателей компаний, имеющих низкие оценки, не произошло. Колебания их значений оставались в пределах 3—6 %. Более того, у ряда компаний показатели даже снизились: например, Росбанк, КамАЗ, РОСНО и УАЗ в 2006 г. не получили и 3 % поддержки.

В заключение, подводя итог исследованиям, проведенным ВЦИОМ, можно сделать следующие выводы. При достаточно сдержанной в целом оценке социально-экономической ответственности российского бизнеса среди крупных российских организаций выделяется ряд лидеров, куда входят компании, наиболее известные россиянам. Необходимо также отметить укрепление их позиций, произошедшее в течение последних лет: увеличиваются доли опрошенных, считающих их социально-экономически ответственными. Параллельно растет доля респондентов, для которых социально-экономическая ответственность является не обезличенной, а приписывается конкретным компаниям — участникам рынка. Это позволяет установить, что россияне конкретизируют представления о социально-экономической ответственности, и уже можно составить список представителей крупного бизнеса, являющихся устойчивыми фаворитами в данной сфере.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Верлина Ю.** Рейтинг социально ответственных компаний / Ю. Верлина, К. Абрамов // Всерос. центр изучения общественного мнения [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.wciom.ru. — Загл. с экрана.

2. **Инамори К.** Страсть к успеху / К. Инамори. — Ростов н/Д : Феникс, 1998. — 427 с.

3. **Карнеги Э.** Евангелие богатства / Э. Карнеги : пер. с англ. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.translated.by/you/the-gospel-of-wealth/trans. — Загл. с экрана.

4. **Никитина Л. М.** Факторы формирования корпоративной социальной ответственности с позиций требований времени и институциональной среды / Л. М. Никитина // Вестн. ВГУ. Сер. Экономика и управление. — 2008. — № 2. — С. 21—25.

5. **Friedman M.** Capitalism and Freedom / M. Friedman. — Chicago, 1966. — 630 p.

Поступила 12.08.09.

ПРИНЦИПЫ И ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е. Ю. Клюева

В статье обосновывается необходимость использования показателя стоимости предприятия в качестве основного критерия оценки эффективности его работы, описываются основные подходы к оценке стоимости бизнеса, а также принципы, на которых базируется процесс оценки с учетом заинтересованных в ней сторон.

Показателем, характеризующим эффективность бизнеса, традиционно считается прибыль. Однако, согласно современным подходам к оценке бизнеса, в качестве основного критерия его эффективности следует рассматривать стоимость компании. В последние годы и в российскую практику управления постепенно внедряется современная зарубежная концепция управления предприятием — концепция управления стоимостью, или Value Based Management (VBM). В ее основу положено понимание того факта, что для акционеров (владельцев) предприятий и организаций центральным вопросом является прирост благосостояния в результате функционирования объектов владения. При этом рост благосостояния акционеров измеряется не объемом введенных мощностей, не числом нанятых сотрудников, не оборотом компании, а стоимостью предприятия, которым они владеют.

Выбор стоимости компании в качестве оценочного критерия позволяет избежать ошибок при анализе ее деятельности. С ростом стоимости фирмы увеличивается капитал, вложенный акционерами, что позволяет получить доход от перепродажи акций. Кроме того, стоимость является дополнительным критерием оценки состояния компании в случаях, когда она демонстрирует либо снижение доли рынка при росте прибыли, либо сокращение прибыли при росте доли рынка, либо уменьшение прибыли и доли на одном рынке при повышении доли на другом и т. д.

Стоимостной подход к управлению компанией:

— значительно повышает качество и эффективность принимаемых решений (за счет предоставления руководителям и ключевым специалистам действительно оптимального объема, структуры и формата информации, необходимой для принятия решений);

— позволяет оптимально сочетать долгосрочные и краткосрочные цели бизнеса путем сочетания показателей стоимости и экономической прибыли (стоимости, созданной в компании за единицу времени, например, за месяц, квартал или за год);

— в отличие от чистой «бухгалтерской» прибыли (даже рассчитанной по международным стандартам финансового учета) позволяет учесть все затраты, необходимые для успешного функционирования бизнеса (не только расходы, но и инвестиции);

— позволяет объективно и наглядно определить (путем расчета / оценки свободного денежного потока компании) предельный размер дивидендов владельцам компании, превышение которого начнет наносить ущерб устойчивому функционированию и развитию бизнеса.

Универсальный показатель для объективной оценки положения и перспектив компании, в качестве которого выступает ее стоимость, необходим не только собственникам компании (таблица).

Таблица

Цели оценки стоимости компании для различных субъектов

Субъект оценки	Цели оценки
1	2
Управленческий персонал предприятия	Обеспечение экономической безопасности
	Разработка планов развития предприятия
	Выпуск акций
	Оценка эффективности менеджмента
Владельцы предприятия	Выбор варианта распоряжения собственностью

© Е. Ю. Клюева, 2009

Окончание таблицы

1	2
	Составление объединительных и разделительных балансов при реструктуризации
	Обоснование цены купли-продажи предприятия или его доли
	Установление размера выручки при упорядоченной ликвидации предприятия
Кредиторы предприятия	Проверка финансовой дееспособности заемщика
	Определение размера ссуды, выдаваемой под залог
Страховые компании	Установление размера страхового взноса
	Определение суммы страховых выплат
Фондовые биржи	Расчет конъюнктурных характеристик
	Проверка обоснованности котировок ценных бумаг
Инвесторы	Проверка целесообразности инвестиционных вложений
	Определение допустимой цены покупки предприятия с целью включения его в инвестпроект
Государственные органы	Подготовка предприятия к приватизации
	Определение облагаемой базы для различных видов налогов
	Установление выручки от принудительной ликвидации через процедуру банкротства
	Оценка для судебных целей

Методы, позволяющие определять стоимость предприятия, условно можно разделить на несколько групп: а) базирующиеся на определении стоимости отдельных активов, которыми владеет оцениваемое предприятие (имущественный подход); б) основанные на анализе конъюнктуры фондового рынка (как биржевого, так и внебиржевого), а точнее сделок, совершенных с акциями или долями уставного капитала предприятий, аналогичных оцениваемому (рыночный подход); в) основанные на анализе доходов оцениваемого предприятия (доходный подход). Методы различных групп позволяют рассматривать стоимость предприятия под различными углами зрения.

Суть *затратного подхода* состоит в оценке стоимости бизнеса с точки зрения издержек на его создание при условии, что предприятие является действующим. Затратный подход более всего подходит для оценки бизнеса для целей имущественного или подоходного налогообложения, страхования, проведения технико экономического анализа.

В большинстве случаев для субъектов оценки важны преимущества и выгоды от владения оцениваемым бизнесом. Например, при определении инвестиционной привлекательности предприятия инвестора прежде всего интересуют будущие доходы. В таком случае целесообразно использовать *доходный подход*. Его суть в определении величины будущих доходов, которые получит собственник бизнеса, с учетом риска их неполучения. Оценка компании (предприятия) с помощью доходного подхода предполагает составление прогноза будущих доходов от функционирования бизнеса и их приведение к стоимости на дату проведения оценки. Доходный подход всегда применяется для оценки инвестиционной привлекательности бизнеса, определяемой для конкретного инвестора, с учетом его индивидуальных требований к доходности, рискам, масштабам инвестиций и др.

Суть *сравнительного подхода* к оценке бизнеса состоит в сопоставлении стоимости оцениваемого предприятия со стоимостью других (аналогичных) предприятий, акции или доли которых в уставном капитале недавно были реализованы на открытом рынке. Данные о рыночных сделках по компаниям, долям в уставном капитале компаний или акциям служат источником объективной информации для расчета справедливой рыночной стоимости бизнеса. Этот подход можно использовать и для оценки бизнеса предприятия, акции которого не участвуют в открытой продаже на фондовом рынке, при условии его сравнения с аналогичными по производственной деятельности предприятиями, акции которых участвуют в биржевых операциях.

Очевидно, что комплексная оценка бизнеса предприятия должна осуществляться как с учетом результатов затратного подхода, так и с учетом результатов, полученных с помощью доходного и сравнительного подходов. Другими словами, для получения точной и обоснованной величины рыночной стоимости бизнеса необходимо провести комплексное исследование, базирующееся на одновременном использовании трех подходов к оценке, что позволит устранить односторонность оценок, полученных с применением разных подходов.

Процесс оценки бизнеса базируется на определенных принципах, сформулированных в результате многолетнего опыта отечественных и зарубежных оценщиков и являющихся теоретической базой оценки. Все принципы взаимосвязаны между собой, но условно их можно разделить на несколько категорий.

Принципы, основанные на представлении собственника (пользователя)

Принцип полезности: предприятие обладает стоимостью лишь в том случае, если оно может быть полезно собственнику (т. е. способно удовлетворять какие-либо потребности собственника).

Принцип ожидания: стоимость бизнеса предприятия зависит от прибыли, которая может быть получена от использования предприятия в будущем.

Принцип замещения: максимальная стоимость предприятия определяется наименьшей ценой, по которой может быть приобретено другое предприятие с эквивалентной полезностью.

Принципы, связанные с эксплуатацией собственности

Принцип вклада: сумма прироста стоимости бизнеса в результате привнесения какого-либо нового фактора (актива) должна быть больше затрат на привнесение этого фактора (актива).

Принцип остаточной продуктивности: земле, на которой расположено предприятие, приписывается та часть дохода от его бизнеса, которая остается после вознаграждения других привлеченных ресурсов — труда, капитала и предпринимательства.

Принцип предельной производительности: по мере добавления ресурсов к основным факторам производства чистая отдача превосходит темп роста затрат, однако при достижении определенной точки общая отдача растет замедляющимися темпами, пока прирост стоимости не станет меньше, чем затраты на добавленные ресурсы.

Принцип сбалансированности: максимальный доход от бизнеса предприятия можно получить при соблюдении оптимальных величин всех факторов производства.

Принципы, связанные с рыночной средой

Принцип соответствия: для максимизации стоимости бизнеса предприятия он должен соответствовать требованиям рынка по оснащенности производства, требованиям доходности, градостроительным решениям и т. д.

Принцип регрессии: рыночная цена бизнеса предприятия с излишними, с точки зрения рынка, улучшениями, вероятно, не будет отражать его реальную стоимость и затраты на его формирование.

Принцип прогрессии: возможно увеличение рыночной цены бизнеса предприятия в результате положительного влияния от функционирования объектов, расположенных рядом.

Принцип конкуренции: конкуренция ведет к снижению чистых доходов, поэтому при прогнозировании будущих доходов бизнеса предприятия конкуренцию необходимо учитывать либо за счет прямого уменьшения потока доходов, либо за счет увеличения фактора риска.

Принцип зависимости от внешней среды: политические, экономические, социальные изменения влияют на конъюнктуру рынка, уровень цен и, соответственно, стоимость бизнеса предприятия меняется.

Принцип изменения: стоимость бизнеса предприятия изменяется с течением времени.

Принцип экономического разделения: при возможности имущественные права нужно разделять и соединять таким образом, чтобы увеличить общую стоимость объекта.

Принцип наилучшего и наиболее эффективного использования: поиск разумного и возможного варианта использования предприятия, которое обеспечит ему наивысшую стоимость.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Аканов А.** Особенности оценки бизнеса в условиях кризиса / А. Аканов, В. Медведев // Генер. директор. — 2009. — № 2. — С. 87—92.

2. **Зайцев А. В.** Оценка бизнеса на предприятиях АПК : электрон. учеб. курс [Электронный ресурс] / А. В. Зайцев. — Режим доступа: http://www.ozenka-biznesa.narod.ru. — Загл. с экрана.

Поступила 06.05.09.

РЕФОРМИРОВАНИЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЙ ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Н. А. Филиппова, А. А. Волков

В работе даны предложения по увеличению доходной части бюджетов муниципальных образований за счет роста поступлений по земельному налогу (налогообложение земельного участка, находящегося в общедолевой собственности, на котором расположен многоквартирный дом). Данные возможности появляются при полном использовании налогового потенциала региона в условиях реформирования жилищно-коммунального хозяйства России.

В условиях мирового финансового кризиса, замедления темпов экономического развития особую роль приобретает своевременное исполнение обязательств органов власти всех уровней (федерального, регионального, местного) перед населением, решение стоящих перед ними задач, прежде всего социального характера, в целях избежания дестабилизации общества. Поскольку налоговые поступления обеспечивают значительную долю бюджетных расходов, большое внимание должно уделяться обеспечению своевременности и полноты уплаты налоговых платежей, качеству контрольной работы налоговых органов.

В связи с этим в научных и политических кругах постоянно поднимаются вопросы изменения налоговой системы в части увеличения ставок налогообложения, введения дополнительных налогов и сборов, но это даст только кратковременный эффект, так как рост налоговой нагрузки подтолкнет налогоплательщиков к поискам дополнительных путей оптимизации налогообложения, нарушению налогового законодательства, что в итоге приведет к оттоку капитала из бюджетной сферы.

В сложившихся условиях хозяйствования учет данных фактов позволяет говорить о необходимости более полного использования уже накопленного налогового потенциала. В настоящий момент местным органам власти следует уделить внимание находящимся в их ведении налогам и сборам, в частности земельному налогу, который потенциально может увеличить поступления в бюджетную систему в связи с реформированием жилищно-коммунального хозяйства страны.

После принятия и вступления в силу в марте 2005 г. Жилищного кодекса Российской Федерации существенно изменилось законодательство в указанной области, в частности, появился институт общедолевой собственности.

В соответствии со ст. 36 Жилищного кодекса Российской Федерации собственникам помещений в многоквартирном доме принадлежат на праве общей долевой собственности помещения в данном доме, не являющиеся частями квартир и предназначенные для обслуживания более одного помещения в данном доме, в том числе межквартирные лестничные площадки, лестницы, лифты, лифтовые и иные шахты, коридоры, технические этажи, чердаки, подвалы, где имеются инженерные коммуникации, иное обслуживающее более одного помещения в данном доме оборудование (технические подвалы), а также крыши, ограждающие несущие и несущие конструкции данного дома, механическое, электрическое, санитарно-техническое и иное оборудование, находящееся в данном доме за пределами или внутри помещений и обслуживающее более

© Н. А. Филиппова, А. А. Волков, 2009

одного помещения, земельный участок, на котором расположен данный дом, с элементами озеленения и благоустройства и иные предназначенные для обслуживания, эксплуатации и благоустройства данного дома объекты, расположенные на указанном земельном участке.

Доля в праве общей собственности на общее имущество в многоквартирном доме собственника помещения в этом доме пропорциональна размеру общей площади указанного помещения (ст. 37 Жилищного кодекса Российской Федерации). Доля в праве общей собственности на общее имущество в многоквартирном доме собственника помещения в этом доме следует судьбе права собственности на указанное помещение. При переходе права собственности на помещение в многоквартирном доме доля в праве общей собственности на общее имущество в данном доме нового собственника такого помещения равна доле в праве общей собственности на указанное общее имущество предшествующего собственника такого помещения[1].

Для расчета долей собственников необходимо иметь следующие данные: список собственников помещений с указанием квартир или нежилых помещений; сведения об общей площади помещений собственников; об общей площади дома. Таким образом, чтобы рассчитать долю в праве общей собственности, необходимо общую площадь помещения умножить на 100 долей и разделить на общую площадь дома.

Согласно ст. 16 Федерального закона от 29 декабря 2004 г. № 189-ФЗ «О введении в действие Жилищного кодекса Российской Федерации» земельный участок, где расположены многоквартирный дом и иные входящие в состав такого дома объекты недвижимого имущества, который сформирован до введения в действие Жилищного кодекса Российской Федерации и в отношении которого проведен государственный кадастровый учет, переходит бесплатно в общую долевую собственность собственников помещений в многоквартирном доме.

В случае, если земельный участок, где расположены многоквартирный дом и иные входящие в состав такого дома объекты недвижимого имущества, не сформирован до введения в действие Жилищного кодекса Российской Федерации, на основании решения общего собрания собственников помещений в многоквартирном доме любое уполномоченное указанным собранием лицо вправе обратиться в органы государственной власти или органы местного самоуправления с заявлением о формировании земельного участка, на котором расположен многоквартирный дом. Формирование земельного участка, где расположен многоквартирный дом, осуществляется органами государственной власти или органами местного самоуправления. С момента формирования земельного участка и проведения его государственного кадастрового учета земельный участок, на котором расположены многоквартирный дом и иные входящие в состав такого дома объекты недвижимого имущества, переходит бесплатно в общую долевую собственность собственников помещений в многоквартирном доме.

Многоквартирные дома и иные объекты недвижимого имущества, входящие в состав таких домов, построенные или реконструированные после введения в действие Жилищного кодекса Российской Федерации, принимаются приемочной комиссией только при установлении размеров и границ земельных участков, на которых расположены такие многоквартирные дома[2].

Департамент налоговой и таможенной политики Министерства финансов Российской Федерации (письмо от 30 сентября 2008 г. № 03-05-02/66) дает разъяснения относительно обязанности собственников помещений в многоквартирном доме уплачивать земельный налог за земельный участок, расположенный под данным домом до издания соответствующего акта о возникновении права собственности на данный земельный участок, момента возникновения обязанности по уплате земельного налога под данным многоквартирным домом[3]. В соответствии со ст. 388 Налогового кодекса Российской Федерации налогоплательщиками земельного налога признаются организации и физические лица, обладающие земельными участками на праве собственности, праве постоянного (бессрочного) пользования или праве пожизненного наследуемого владения. Налогоплательщиками не признаются организации и физические лица в отношении земельных участков, находящихся у них на праве безвозмездного срочного пользования или праве аренды[4].

---

[1] Жилищный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 29 декабря 2004 года № 189-ФЗ. М., 1994. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

[2] О введении в действие Жилищного кодекса Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 29 декабря 2004 года № 189-ФЗ. М., 1994. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

[3] О земельном налоге [Электронный ресурс] : письмо Департамента налоговой и таможенной политики Министерства финансов Российской Федерации от 30 сентября 2008 года № 03-05-02/66. М., 2008. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

[4] Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 5 августа 2000 года № 189-ФЗ. М., 2000. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

В связи с этим собственники помещений в многоквартирном доме будут являться плательщиками земельного налога в отношении соответствующей доли земельного участка лишь в том случае, если земельный участок, где расположен многоквартирный дом, сформирован в соответствии с земельным законодательством и законодательством о градостроительной деятельности, указанному земельному участку присвоен кадастровый номер, уполномоченным органом государственной власти или органом местного самоуправления издано решение о передаче земельного участка в общую долевую собственность собственников помещений в многоквартирном доме.

Однако налогообложение земельных участков, расположенных под многоквартирными домами и находящимися в общедолевой собственности, требует выполнения ряда организационных, финансовых и правовых задач. Проанализируем пути их решения на примере муниципального образования городской округ Саранск Республики Мордовия.

Финансовые задачи. По данным Администрации городского округа Саранск, сведениям статистической отчетности по состоянию на 1 января 2009 г. на территории муниципального образования расположено 5 355 многоквартирных домов, кадастровый учет произведен только в отношении 206 из них. На выполнение соответствующих мероприятий в 2009—2010 гг. планируется выделить 60 758,2 тыс. р. Указанные расчеты произведены исходя из стоимости проведения работ по одному многоквартирному дому — 11,8 тыс. р. Необходимость бюджетных расходов обусловлена положениями ст. 16 Федерального закона от 29 декабря 2004 г. № 189-ФЗ «О введении в действие Жилищного кодекса Российской Федерации», согласно которой формирование земельного участка, где расположен многоквартирный дом, осуществляется органами государственной власти или органами местного самоуправления[5].

Организационные задачи. Низкий уровень самоорганизации собственников помещений в многоквартирных домах приводит к тому, что не принимаются решения о формировании и оформлении земельного участка в общую долевую собственность. В связи с этим органы местного самоуправления должны проводить разъяснительную работу с гражданами. Нередко дворы многих домов, детские площадки заняты гаражами, автостоянками и иными сооружениями, установленными незаконно. После оформления земельного участка можно будет более точно узнать площадь придомовой территории, которая принадлежит по закону собственникам помещений в многоквартирном доме. При этом границы и размер земельного участка, где расположен многоквартирный дом, определяются в соответствии с требованиями земельного законодательства и законодательства о градостроительной деятельности. Затем можно будет привлечь к ответственности тех лиц, которые незаконно заняли часть придомовой территории, установить им плату за пользование земельным участком, а прибыль, полученную от сдачи в аренду земельного участка, использовать для благоустройства и озеленения придомовой территории, для строительства детских площадок и т. д. Кроме того, муниципалитет, как собственник помещений в многоквартирных домах имеет право выступить в качестве инициатора проведения общего собрания по решению вопроса об оформлении и постановке на кадастровый учет земельного участка (на территории городского округа Саранск около трети всех жилых помещений в многоквартирных домах находятся в муниципальной собственности).

Правовые задачи. Действующие нормативные акты содержат лишь условия перехода земельного участка, где расположен многоквартирный дом, в общую долевую собственность, но не определяют порядок такого перехода. В связи с этим считаем целесообразным использовать общий (заявительный) порядок оформления земельно-правовых отношений по передаче земельного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности и на котором расположен многоквартирный дом, в общую долевую собственность. При этом необходимо издать соответствующий ненормативный акт уполномоченного органа. В целях избежания разногласий выбранный механизм передачи земельного участка в общедолевую собственность должен быть регламентирован.

Таким образом, практическая реализация указанных задач позволит увеличить доходную часть бюджета муниципального образования за счет роста поступлений по земельному налогу, более эффективно использовать имеющийся налоговый потенциал региона.

Поступила 21.05.09.

[5] О введение в действие Жилищного кодекса Российской Федерации...

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Е. М. Зинин

В статье рассмотрены основные тенденции и параметры развития отечественной агропродовольственной системы, выделены ее приоритетные направления и стратегические ориентиры развития с учетом разработки и реализации государственной агропродовольственной политики, направленной на создание стратегического продовольственного потенциала регионов, условий для последовательного экономического роста в отраслях АПК, развития социально ориентированного продовольственного рынка.

Состояние агропродовольственного сектора является важным индикатором развития существующей социально-экономической системы. Его функционирование связано со всеми отраслями народного хозяйства и в большей мере подвержено их влиянию в части ресурсообеспечения и развития потребительского рынка. Агропромышленный комплекс является основным источником формирования продовольственных ресурсов, который в силу особой производственной значимости и специфики отраслевой структуры играет роль стабилизатора социально-экономической ситуации, способствует созданию собственного потенциала и условий для расширенного воспроизводства в большинстве отраслей народного хозяйства. Сельское хозяйство как одна из главных отраслей экономики России обеспечивает население основными видами продовольствия и является сырьевой базой предприятий пищевой промышленности и соответственно важнейшей структурообразующей сферой АПК. Доля сельского хозяйства в отраслевой структуре народного хозяйства не только свидетельствует об уровне его экономического развития, но и выражает определенную тенденцию в развитии отраслевой структуры реального сектора, соответствующую природно-экономическим условиям, закономерностям размещения и интенсивности ведения специализированных отраслей, а также основным общественным потребностям продовольственного обеспечения.

Рассмотрим основные тенденции и параметры развития отечественной агропродовольственной системы в современных условиях. Одним из ее важнейших показателей является прибыль сельскохозяйственных предприятий, которая в 2008 г. увеличилась до 115 млрд р. (в 2007 г. — около 100 млрд р.). По некоторым видам продовольствия удалось добиться роста рентабельности. В частности, в производстве молока этот показатель достиг 20 %. Если в 1999 г. доля прибыльных хозяйств составляла 12 %, то в 2008 г. — 82 %. Показатель рентабельности сельскохозяйственного производства по итогам 1999 г. составил –28 %, а в 2008 г. — –16,5 %. С 1999 по 2008 г. величина производства сельхозпродукции возросла на 55 %. Объем продукции сельского хозяйства всех сельхозпроизводителей (сельхозорганизации, крестьянские хозяйства, население) в 2008 г. в действующих ценах составил 2 602,7 млрд р., что на 10,8 % больше, чем в 2007 г.

Валовой сбор зерна в РФ в 2008 г. составил 108,1 млн т (в весе после доработки), превысив уровень предыдущего года на 32,6 %. Данный показатель является почти рекордным за всю историю страны. Ресурсы зерна в России в 2008 г. увеличились на 19,9 %. Всего за год в стране было использовано 86,2 млн т зерна, что на 4,1 % больше, чем в 2007 г. В частности, на переработку было направлено 49,8 млн т, на семена — 11,3 млн т, на корм скоту и птице — 11,5 млн т. Доля зерна, направленного на переработку, составила 57,8 % в использованных зерновых ресурсах (54,6 % в 2007 г.), доля семян — 13,1 % (12,5 %), доля зерна на корм скоту и птиц — 13,3 % (12,8 %). Экспорт зерна в 2008 г. составил 13,6 млн т, что на 18,5 % меньше, чем в 2007 г.

В 2008 г. отмечено увеличение валового сбора пшеницы, ржи, ячменя, овса, кукурузы, проса, риса и зернобобовых культур при снижении производства гречихи по сравнению с предыдущим годом. В структуре производства зерна в 2008 г. по сравнению с 2007 г. удельный вес ячменя, кукурузы, зернобобовых культур увеличился в отличие от пшеницы, ржи, овса и крупяных культур.

Основными производителями зерна и технических культур остаются сельскохозяйственные

© Е. М. Зинин, 2009

организаций. Их доля в производстве зерна в 2008 г. составила 78,2 %, подсолнечника — 70,7 %, что примерно соответствует уровню 2007 г., сахарной свеклы — 89,2 % (против 87,9 % в 2007 г.). Удельный вес крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей несколько увеличился в общем объеме производства зерна, но в структуре производства сахарной свеклы и семян подсолнечника он снизился. Доля фермеров в общем сборе зерна в 2008 г. составила 21,0 % (в 2007 г. — 20,4 %), подсолнечника — 28,9 % (29,6 %) и сахарной свеклы — 9,8 % (11,4 %).

Однако следует обратить внимание на снижение качества отечественного зерна: падают показатели содержания клейковины и белка. В отдельных регионах содержание клейковины в пшенице уменьшилось на 3 5 %. В 2008 г. наименьшее среднее содержание клейковины в пшенице 3-го класса наблюдалось в Центральном федеральном округе (23,4 %), наибольшее — в Сибирском (26,3 %). Невысокие показатели отмечены и в Южном федеральном округе. Так, в Краснодарском крае и Ростовской области мягкая пшеница 3-го класса содержала 23,0 % клейковины, что соответствует нижнему уровню для зерна этого класса.

В то же время объем продовольственной пшеницы значительно увеличился (до 37,8 млн т против 20,7 млн т в 2007 г.). Доля пшеницы 3-го класса составила 26 % от обследованного урожая, 4-го класса — 37 %. При этом в Южном федеральном округе доля пшеницы 4-го класса составила 48,0 %, в других регионах — от 22,0 % до 37,0 %. По продовольственной ржи доля зерна 1-го класса составила 18,0 %, 2-го — 27,0 %, 3-го — 29,0 %. Доля продовольственной ржи в общем объеме ее валового сбора в последние годы колебалась от 91,0 % в 2002 г. до 65,0 % в 2006 г. В 2008 г. этот показатель составил 74,0 %.

В 2008 г. были забракованы 389,0 тыс. т (28,0 %) импортного зерна и продуктов его переработки. В частности, из поступивших 255,0 тыс. т рисовой крупы более 29,0 тыс. т не соответствовали показателям безопасности. В 21,5 т риса из Испании остаточная норма пестицидов хлорпирифоса превышала допустимые показатели в 300 раз, перметрина — в 12 раз, в 41,0 т риса из Таиланда выявлено повышенное содержание микотоксинов. Кроме того, 2,6 тыс. т риса из Таиланда, Вьетнама, Италии и Пакистана были заражены вредителями хлебных запасов. Также выявлена продукция с гнилостным, затхлым и кислым запахом, а также с запахом нефтепродуктов. По результатам экспертиз 324,0 т продукции были утилизированы, 682,0 т возвращены поставщикам, а часть подвергнута подработке и после проведения повторных исследований реализована на внутреннем рынке.

Увеличился валовой сбор основных технических культур. Рост производства сахарной свеклы обусловлен высокой урожайностью (на 24,3 % выше показателя 2007 г.), подсолнечника — увеличением размеров убранных площадей на 18,9 %. Валовой сбор картофеля и овощей увеличился на 6,2 и 12,9 % соответственно при росте урожайности картофеля на 6,6 % и урожайности овощей на 12,0 %. Производство льноволокна увеличилось на 12,0 % за счет увеличения убранных площадей на 5,6%, а также роста урожайности на 6,9%. Производство картофеля и овощей сосредоточено в хозяйствах населения, которыми в 2008 г. выращено 83,5 % общего сбора картофеля (в 2007 г. — 85,5 %) и 70,7 % овощей (в 2007 г. — 72,4 %).

В 2008 г. Россия достигла максимального объема производства сахара из сахарной свеклы, выработав его в объеме 3,49 млн т. Рост произошел в условиях сокращения посевных площадей. В результате в общих ресурсах сахара, включающих и сахар, вырабатанный из импортного сырца, доля свекловичного впервые достигла 59,0 %. Росту производства в 2008 г. способствовал комплекс факторов. Прежде всего это благоприятные погодные условия для возделывания. Кроме того, хозяйства использовали современные агротехнологии, высококачественные семена и средства защиты растений. В результате урожайность свеклы также стала рекордной: 36,0 т/га против 29,0 т/га в 2007 г. Сахаристость клубней достигла 14,0 %. Потребность России в сахаре составляет около 6,0 млн т в год, и в последние годы доля свекловичного сахара увеличивается.

Оценка динамики поголовья скота свидетельствует о том, что к концу декабря 2008 г. поголовье крупного рогатого скота в хозяйствах всех сельхозпроизводителей составляло 21,1 млн гол. (на 2,6 % меньше по сравнению с аналогичной датой предыдущего года), из него коров — 9,2 млн (на 1,3 % меньше). Численность свиней составила 16,3 млн (на 1,2 % больше), овец и коз — 21,6 млн гол. (на 2,7 % больше). В структуре поголовья скота на хозяйства населения приходилось 47,5 % поголовья крупного рогатого скота, 38,8 % свиней, 52,1 % овец и коз (к концу декабря 2007 г. — соответственно 46,9, 42,6 и 51,8 %).

В России в 2008 г. наиболее высокие темпы роста (11,6 %) отмечены в производстве мяса, но наибольший спад (на 4,5 %) наблюдался в производстве молочной продукции. Производство мяса, включая субпродукты 1-й категории, увеличилось на 11,6 % и достигло 2,9 млн т. Производство колбасных изделий в 2008 г. увеличилось на 1,4 % (до 2,4 млн т). Сухого молока и

сливок, а также смесей для морожсного в 2008 г. по сравнению с 2007 г. было выработано на 6,6 % больше (84,0 тыс. т), но в декабре производство этой продукции снизилось на 34,6 % по сравнению с декабрем 2007 г. Выработка рыбных консервов и пресервов составила 896,0 млн условных банок, что на 8,4 % больше, чем в 2007 г. В декабре производство снизилось на 17,5 %. Производство молочной продукции в 2008 г. снизилось на 4,5 % (до 10,0 млн т). Выработка сахара-песка сократилась на 4,0 %, или до 5,9 млн т. Производство крупы в 2008 г. сократилась на 3,0 %, или до 1,1 млн т. Выпечка хлеба и хлебобулочных изделий за 2008 г. снизилась до 7,5 млн т, что на 3,6 % меньше, чем в 2007 г.

Импорт мяса в Россию (без мяса птицы) в 2008 г. увеличился на 14,2 %. Импортировано 1,618 млн т мяса на 4,9 млрд долл. В 2007 г. импорт составил 1,417 млн т на 3,4 млрд долл. В то же время импорт мяса птицы снизился с 1,287 млн т (1,05 млрд долл.) в 2007 г. до 1,218 млн т (на 1,34 млрд долл.) в 2008 г. Вся птица импортирована из стран дальнего зарубежья. Но следует обратить внимание на тот факт, что Россия в 2008 г. снизила долю импортного мяса и мясопродуктов в мясных ресурсах до 32,0 % против 33,2 % в 2007 г. Доля импортного молока и молочных продуктов на рынке за этот период по сравнению с 2007 г. увеличилась незначительно — до 17,6 % против 17,3 %. Ресурсы мяса и мясопродуктов в 2008 г. составили 10,1 млн т, из которых 3,2 млн т пришлись на импорт. Ресурсы молока и молочных продуктов составили 41,6 млн т, а доля их импорта — 7,3 млн т.

Импорт кофе в 2008 г. возрос до 75,5 тыс. т (на 243.9 млн долл.) против 64.6 тыс. т (на 170,8 млн долл.) в 2007 г., цитрусовых до 1.288 млн т (на 950,8 млн долл.) против 1,26 млн т (на 842.6 млн долл.), рыбы — до 881,1 тыс. т (на 1,659 млрд долл.) против 870,1 тыс. т (на 1,4 млрд долл.), сливочного масла — до 84,4 тыс. т (на 248,2 млн долл.) против 75,3 тыс. т (на 173,4 млн долл.), сухого молока и сливок — до 18,8 тыс. т (на 58,7 млн долл.) против 13 тыс. т (на 53,5 млн долл.). В то же время поставки сахара-сырца снизились до 2,4 млн т (на 940,9 млн долл.) против 3,4 млн т (на 1,1 млрд долл.) в 2007 г., подсолнечного масла — до 111,9 тыс. т (на 177,1 млн долл.) против 132 тыс. т (на 133,2 млн долл.). Импорт алкогольных и безалкогольных напитков составил 2,61 млрд долл. против 2,24 млрд долл. за 2007 г. Доля продовольственных товаров и сырья для их производства в общем объеме импорта из стран дальнего зарубежья составила 12,9 %.

В 2008 г. в структуре оборота розничной торговли удельный вес продовольственных товаров составил 45,3 %, непродовольственных — 54,7 % (в 2007 г. — 45,0 % и 55,0 %) На потребительском рынке наметилась тенденция повышения темпов роста цен на продовольственные товары по сравнению с непродовольственными. Так, в январе — ноябре индекс потребительских цен составил 112,5 % против 110,6 % за аналогичный период 2007 г., при этом цены на продовольствие выросли на 15,3, а на непродовольственные товары — на 7,8 %. Среди продовольственных товаров наиболее существенно увеличились цены на макаронные изделия (на 33,1 %), крупу и бобовые (на 26,5 %), хлеб и хлебобулочные изделия (на 25,6 %), масло подсолнечное (на 24,5 %), мясо и птицу (на 20,7 %).

Стоимость минимального набора продуктов питания, входящих в прожиточный минимум, увеличилась в среднем по России за декабрь 2008 г. на 1,1 % и составила к концу месяца 2 116 р. на человека в месяц. В целом за 2008 г. продуктовый набор подорожал на 17,5 % после удорожания на 22,3 % в 2007 г. Самым дорогим минимальный продуктовый набор оставался в декабре 2008 г. на Чукотке (5 630 руб.), в Магаданской области (3 466 руб.), в Камчатском крае (3 443 руб.), на Сахалине (3 389 руб.), в Якутии (3 267 руб.), самым дешевым — в Республике Татарстан (1 750 руб.), в Ульяновской области (1 783 руб.), Республике Мордовия (1 806 руб.), Тамбовской области (1 824 руб.).

Рост цен на продукты питания в РФ в 2008 г. в 4,3 раза превысил удорожание продовольствия в ЕС. Цены на продукты питания среди стран ЕС наиболее заметно увеличились в 2008 г. в Финляндии (на 11,3 %), Литве (на 10,9 %), Латвии и на Мальте (на 10,1 и 10,2 % соответственно). Наименьшее увеличение цен на продовольствие произошло в Германии, Словакии, Испании, Португалии (на 2,0—2,4 %). В Чехии в 2008 г. отмечалось снижение цен на продукты питания на 1,5 %.

В России в 2008 г., как и в странах Европейского союза, опережающими темпами росли цены на хлебобулочные изделия и крупы, которые за год подорожали на 25,5 % (в странах ЕС в среднем на 6,2 %), мясо и мясопродукты — на 23,0 % (на 5,1 %). Цены на сахар, джем, мед, шоколад и конфеты за 2008 г. в России увеличились на 17,8 % (в странах ЕС — на 4,7 %), масла и жиры — на 16,9 % (на 3,0 %). Рыба и морепродукты в РФ стали дороже на 14,7 % (в странах Европейского союза — на 2,3 %). Менее всего в России в 2008 г. выросли цены на овощи, а также на молочные изделия, сыры и яйца — соответственно на 7,0 и 7,5 % (в странах ЕС в среднем — на 3,2 и 2,1 %). В целом же инфляция в России за 2008 г. (13,3 %) более чем в 6 раз превысила инфляцию в странах ЕС (2,2 %).

Ситуация на мировом рынке сыграла неблаговидную роль: снижение цен не только обуслю-

вило неконкурентоспособность зерна, но и отразилось на ценах внутреннего рынка. Цены на фьючерсные контракты на пшеницу на Chicago Board of Trade (CBOT) снизились от пика в феврале (370 долл. за тонну) до 156 долл. за тонну в конце ноября 2008 г. В России пик цен на пшеницу пришелся на апрель, когда тонна зерна 3-го класса стоила 9 300 р., 4-го класса — 9 000 р. К концу ноября цены снизились соответственно до 4 325 и 3 350 р. В некоторых регионах цены на зерно стали ниже себестоимости его производства, и оно не находит сбыта по приемлемым ценовым условиям. По рекомендации ФАО (сельскохозяйственная и продовольственная организация ООН), переходящие запасы должны составлять 15—17 % от уровня потребления зерна в стране. В России этот показатель составляет почти 30 %.

Вышеобозначенные проблемы обострил и финансовый кризис. Кредиты на подготовку к весенне-полевым работам для крестьян стали малодоступными. По оценке Минсельхоза РФ, потребность АПК в кредитных ресурсах на сезонную оперативно-хозяйственную деятельность, включая затраты на животноводство, составляет 335 млрд р. Сложившаяся ситуация опасна тем, что в условиях дефицита средств производители не смогут в полном объеме и на необходимом агротехническом уровне провести полевые работы и сократят посевные площади. По предварительным оценкам, яровой зерновой клин, который составляет 45,6 млн га, может уменьшиться на 1,5—2,0 млн га.

На Международной конференции «Российский сельскохозяйственный потенциал: роль России в мировом производстве продовольствия» было отмечено, что наша страна имеет большой потенциал не только для решения продовольственных проблем внутри территории, но и для смягчения последствий продовольственного кризиса в мире. В России имеется 6 млн га земли, которые можно трансформировать в сельскохозяйственное производство без значительных финансовых вложений и повысить производство зерна до 120 млн т. Однако возможности расширения производства продовольствия сдерживаются из-за слабо развитой инфраструктуры. Требуются большие инвестиции в развитие элеваторного хозяйства, транспортной системы. Необходима радикальная перестройка взаимодействия перерабатывающих мощностей и предприятий сырьевых зон.

В процессе ценообразования на внутреннем рынке используется механизм закупочных интервенций. В перечень закупаемого зерна вошли фуражная пшеница, ячмень и кукуруза. Но если на первом этапе была необходимость закупить в интервенционный фонд 6—8 млн т зерна, то затем объемы достигли 20 млн т. Эксперты считают, что более эффективным механизмом регулирования внутренних цен являются залоговые операции с зерном. В плане по корректировке госпрограммы развития АПК предусмотрено, что объем залоговых операций с зерном к 2012 г. должен составить 900 тыс. т. Залоговые операции могут проводиться параллельно с интервенциями, причем часть средств, выделяемых на интервенции, может быть направлена и на залоговые операции.

В настоящее время Министерство сельского хозяйства и продовольствия РФ совместно с учеными ВНИИ экономики сельского хозяйства и ВНИИ экономики, труда и управления в сельском хозяйстве разработало методику определения индикативных цен на продукты питания. Она позволяет определить индикативный уровень рентабельности, соответствующий прогнозируемым темпам роста производства, выявить причины роста цен на сельхозпродукцию и степень влияния удорожания материальных ресурсов на рентабельность сельхозпроизводства, а также степень зависимости цен на используемые в животноводстве комбикорма от динамики цен на зерно. Методика может применяться как один из инструментов экономического анализа на федеральном и региональном уровнях. Это позволит конкретизировать структуру затрат на производство основных видов сельхозпродукции и определить расход материальных ресурсов на единицу продукции, а также обеспечит возможность осуществления расчетов индикативных цен для различных групп сельхозпроизводителей с учетом уровня их технической оснащенности.

Необходимы использование индикативных методов планирования, синтез планирования и прогнозирования, определение целей и приоритетов в единстве с формированием всей системы экономических регуляторов и экономической целесообразности. Следовательно, индикативное планирование следует рассматривать как процесс формирования системы параметров (индикаторов), характеризующих состояние и развитие агропродовольственной системы, соответствующее как государственной социально-экономической политике, так и ее целевым функциям, а также определение и становление мер воздействия на производственные и социально-экономические процессы с целью достижения намеченных параметров.

На наш взгляд, целесообразно выделить следующие приоритетные направления и стратегические ориентиры развития продовольственной системы.

1. Создание нормативно-правовых, организационных и экономических условий: а) для расширенного и преимущественно интенсивного типа воспроизводства в сельском хозяйстве и

взаимосвязанных с ним отраслях; б) обеспечения существенного прироста производства сельскохозяйственной продукции и объемов товарно-сырьевых ресурсов продовольственного рынка; в) повышения физической и экономической доступности, потребительских качеств социально значимых продуктов питания для населения Мордовии.

2. Активизация восстановления, последовательного роста и эффективного использования производственного потенциала, повышения организационного и технологического уровней производства в сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятиях на базе целенаправленного привлечения инвестиционных средств в развитие прогрессивных ресурсосберегающих агротехнологий, реализацию эффективных инвестиционных проектов с участием государства, частных инвесторов, коллективов товаропроизводителей.

3. Развитие системы государственного регулирования, ориентированной на стимулирование приоритетных направлений развития сельскохозяйственного производства и достижения его целевых параметров (оптимальных размеров и интенсивности производства, прироста продуктивности в животноводстве и урожайности возделываемых культур, эффективного сочетания интенсивных и экстенсивных факторов расширенного воспроизводства), преодоления затратного механизма формирования издержек.

4. Формирование прогрессивного механизма внутрихозяйственных отношений в сельхозпредприятиях, предусматривающего создание экономически цивилизованных условий конкуренции товаропроизводителей; мотивацию их труда в зависимости от конечного результата.

5. Обеспечение эффективной социально-экономической и производственной организации индивидуальных форм ведения сельхозпроизводства, личных подсобных хозяйств населения в качестве мелкотоварного сектора агросферы, включение их в систему сельскохозяйственного кооперирования, вертикальной интеграции и государственного регулирования, определение организационно-экономического механизма их ресурсообеспечения и изыскание потенциальных возможностей роста производства продовольственных ресурсов в хозяйствах этой категории.

6. Повышение потенциала межрегионального продовольственного обмена с обоснованием эффективных продовольственных связей и интенсивности товарно-сырьевых потоков (с учетом регионов-поставщиков и регионов-потребителей).

7. Формирование продовольственного баланса с ориентацией на самообеспечение внутрирегиональных потребностей, государственных нужд в продовольственных ресурсах.

8. Развитие экспорта и предпосылок к импортозамещению по наиболее традиционным продуктам питания.

9. Усиление контроля за качеством импортируемого и отечественного сельскохозяйственного сырья и продовольствия с применением современных критериев качества продукции, методов его анализа и оценки.

10. Создание системы мониторинга и информационно-консультационного обслуживания продовольственного рынка, позволяющей использовать современные информационные технологии и оптимизационные методы в процессе управления.

Исходя из параметров функционирования агропродовольственной системы государство должно разрабатывать и проводить в жизнь единую политику в области продовольствия. Цель этой политики — гарантировать гражданам России физическую и экономическую доступность продуктов питания в соответствии с физиологическими нормами питания независимо от их возраста, имущественного и должностного положения, места жительства. Государство должно обеспечивать: а) условия для производства необходимого объема продуктов питания; б) продовольственную независимость страны; в) создание и поддержание государственных продовольственных резервов; г) соответствие качества производимых и реализуемых продуктов питания требованиям государственной системы стандартов.

Для формирования аграрной политики должна быть организована целенаправленная и скоординированная деятельность государственных и хозяйственных структур, утверждена доктрина продовольственной безопасности и разработана концепция устойчивого развития сельскохозяйственных территорий на основе программно-целевых параметров. Необходимо, чтобы правовые, экономические и организационные меры в сфере продовольственного обеспечения нашли отражение в государственных прогнозах социально-экономического развития, целевых федеральных и региональных программах. В частности, должны быть предоставлены субсидии для оказания финансовой поддержки по реализации региональных программ, предусматривающих развитие мясного и молочного скотоводства, развитие сельскохозяйственного, перерабатывающего, снабженческо-сбытового и другого производства, имеющего существенное значение для социально-экономического развития региона. Кроме того, необходимо субсидировать развитие традиционных для регионов подотраслей сельского хозяйства, формирование условий для развития новых подотраслей, создание и развитие региональных систем потребительских кооперативов, разви-

тие несельскохозяйственной деятельности в сельской местности.

Реализация целевых задач агропродовольственной системы, параметров ее перспективного развития требует совершенствования хозяйственного механизма и экономических взаимоотношений на основе развития процессов кооперации и интеграции, а следовательно, моделирования интеграционных формирований корпоративного типа на базе объединения предприятий различных организационно-экономических форм в данной системе.

Для поддержания стратегического продовольственного обеспечения необходимы комплексное воздействие на сферы производства, переработки реализации и потребления продовольствия; сочетание федеральных и региональных мер экономического, нормативно-правового и административного характера; активизация продовольственных связей; формирование специализированных продовольственных рынков. Это требует программно-целевого подхода, обеспечивающего разработку и реализацию специализированных продовольственных программ по базовым видам продовольствия, ориентированных на более эффективное использование продовольственного потенциала регионов.

Устойчивое и сбалансированное развитие агропродовольственной системы России должно обеспечиваться рациональной пропорциональностью между факторами производства и необходимыми темпами его развития в условиях хозяйственного риска и изменчивости внешних условий функционирования для удовлетворения потребностей населения в продовольствии и товарах народного потребления, производимых из сельскохозяйственного сырья. Целесообразна разработка специализированного закона о торговле, который бы позволил сделать справедливым уровень прибыли и рентабельности по всей цепочке от производителя к потребителю. При этом можно использовать антимонопольные меры, систему налогообложения, меры организационного характера. Роль государства в формировании справедливых экономических отношений должна быть определяющей.

Следовательно, современная концепция формирования продовольственной стратегии должна предусматривать разработку и реализацию государственной агропродовольственной политики, направленной на создание стратегического продовольственного потенциала регионов, условий для последовательного экономического роста в отраслях АПК, развития социально ориентированного продовольственного рынка. Ее реализация требует координации усилий не только государства и региона, но и предприятий различных организационно-правовых форм по созданию высокотехнологичного, интенсивного и конкурентоспособного сельскохозяйственного производства, интегрированного с переработкой и реализацией конечного продукта, высокоорганизованной продовольственной системы.

Поступила 14.05.09.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ: СТРУКТУРА, ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Е. А. Горина

В данной статье проведено исследование факторов, оказавших влияние на развитие Республики Мордовия, а также предопределивших направления развития промышленности региона. Проанализированы основные показатели работы промышленности республики, а также представлены вопросы, требующие решения для дальнейшего развития региона.

Развитие промышленности Республики Мордовия во многом определено ее географическим положением. Республика находится в плотно заселенной и хорошо освоенной зоне РФ. По территории проходят важнейшие железнодорожные, трубопроводные и автомобильные магистрали, связывающие европейскую часть с Уралом, север РФ с Поволжьем. Ядром территориальной структуры хозяйства республики является Саранско-Рузаевский промышленный узел, занимающий в регионе благоприятное центральное экономико-географическое положение.

© Е. А. Горина, 2009

обладающий достаточно развитой производственной и социальной инфраструктурой и сосредоточивший большую часть квалифицированных кадров и промышленного потенциала республики. Создан развитый народно-хозяйственный комплекс с многоотраслевой промышленностью и сельским хозяйством.

Наличие в недрах Мордовии рудных полезных ископаемых, используемых главным образом в строительстве, предопределило развитие данной отрасли в республике. Умеренный климат, благоприятное строение почв с повсеместным распространением чернозема позволили развиваться сельскому хозяйству, которое специализируется на производстве зерна, картофеля, сахарной свеклы, мяса, молока, яиц. РМ — крупный производитель продуктов питания и относится к регионам, где ресурсы формируются практически полностью за счет собственного производства, а также поставщик продукции сельского хозяйства в регионы РФ. В числе основных потребителей — Москва.

В республике сформировались комплекс обрабатывающей промышленности (на привозном и местном сырье) и многоотраслевое сельское хозяйство. Промышленность республики специализируется в области светотехнической, химической и нефтехимической отраслей, приборостроения, преобразовательной и полупроводниковой техники (на привозном сырье). Значительное место занимают отрасли, работающие на местном сырье, — промышленность строительных материалов, легкая и пищевая промышленность. Развитие и структура отраслей промышленности республики с 1940-х гг. отражены в таблице [1].

Таблица

Отраслевая структура промышленного производства, 1940—2001 гг. (%)

Наименование / Год	1940	1950	1960	1970	1980	1990	2001
Машиностроение и металлообработка	13,4	32,4	30,1	44,5	48,9	36,8	41,2
Электроэнергетика	0,9	1,0	5,2	1,4	1,2	1,6	10,4
Химическая	0,1	0,1	1,6	6	8,3	8,4	6,3
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	22,7	13,1	7,4	4,6	2,9	2,3	0,7
Промышленность строительных материалов	1,3	0,6	7,0	5,9	6,0	5,9	10,2
Пищевая	32,4	20,7	22,3	18,1	13,6	12,6	18,9
Легкая	15,5	30,0	24,8	16,9	16,3	9,7	1,4

Особенности развития промышленности Мордовии определяются следующими факторами: 1) государственной политикой индустриализации национальных автономий; 2) перемещением в Саранск в годы Великой Отечественной войны ряда машиностроительных предприятий; 3) удобным экономико-географическим положением; 4) наличием на первых этапах значительного количества свободных рабочих рук; 5) организацией подготовки квалифицированных кадров среднего технического уровня и специалистов с высшим образованием; 6) созданием нескольких научно-исследовательских учреждений; 7) развитием кооперативных связей растущей промышленности республики с важнейшими промышленными центрами России; 8) практически полным отсутствием собственной топливно-энергетической базы, необходимостью завоза из других регионов металлов и других исходных материалов для современной промышленности.

Интересным представляется рассмотрение основных показателей развития экономики. Отметим, что с 1997 г. начался постепенный подъем экономики. Валовой региональный продукт достиг в 2006 г. 567 35,943 млн руб. Основными видами экономической деятельности являлись:

— обрабатывающие производства — 25,0 %;

— сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство — 18,0 %;

— оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного потребления — 12,0 %;

— строительство — 11,8 % [2].

Индекс промышленного производства по сравнению с 2005 г. составил 111,3 %, по видам деятельности «добыча полезных ископаемых» — 128,3 %, «обрабатывающие производства» — 113,2 %, «производство и распределение электроэнергии, газа и воды» — 101,2 %. Заметим, что в объеме отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг по добыче полезных ископаемых республика в 2006 г. занимала 86-е место в России (в Приволжском федеральном округе — 14-е), по обраба-

тывающим производствам — 48-е (в Приволжском федеральном округе — 12-е), по производству и распределению электроэнергии, газа и воды — 60-е (в Приволжском федеральном округе — 13-е место).

На долю Республики Мордовия приходится 63,1 % производства силовых преобразователей в стране, 44,4 % — вагонов-цистерн, 26,0 % осветительных электроламп, 14,1 % — прорезиненных клиновых ремней, 9,4 % — экскаваторов. Достаточно развита строительная отрасль. Если в 1995 г. количество действовавших строительных организаций составляло 620, то в 2006 г. работало уже 868 предприятий. Объем работ, выполненных по виду деятельности «строительство» в 2006 г., составил 7 252 млн р. Индекс физического объема работ по строительству составил в 2006 г. 21,3 % к 2005 г. Сельское хозяйство республики специализируется на животноводстве мясо-молочного направления, выращивании зерновых и кормовых культур, развито птицеводство. В 2006 г. в республике произведено продукции сельского хозяйства на 18 656 млн р., в том числе продукции растениеводства — на 8 108 млн руб. (43,5 %) продукции животноводства — на 10 528 млн р. (56,5 %). Среднегодовая численность занятых в экономике в 2006 г. составила 396,9 тыс. чел. Отметим, что внешнеторговый оборот республики в 2006 г. составил 162 млн долл. США, в том числе экспорт — 63,7 млн долл. США, импорт — 98,3 млн долл. США. Показатель экспорта в 2006 г. по сравнению с 2005 г. вырос на 8,7 %, в то время как импорт преобладает в структуре внешней торговли и имеет более существенные темпы роста — 13,6 % по сравнению с 2005 г. [3]. Проведенный анализ позволяет заключить, что экономика республики развивается достаточно устойчиво, о чем также свидетельствуют инвестиции, поступающие на развитие региона: в объеме инвестиций в основной капитал 37 % заняли собственные средства, 63 % — привлеченные средства; в экономику республики от иностранных инвесторов поступило 35 486 тыс. долл. США.

Подчеркнем, что в стране и за рубежом республика известна как политически стабильный и успешно экономически развивающийся регион. Местные предприятия оперативно изучают и внедряют современные системы организации и управления производством и активно адаптируют персонал к рыночным условиям работы. Ключевой задачей в реализации интересов республики во всех сферах деятельности является обеспечение устойчивого развития экономики региона и ее интегрирования в общегосударственную и мировую экономику за счет существенного повышения конкурентоспособности местных предприятий. В связи с этим основное внимание должно быть сосредоточено на повышении качества продукции, выпускаемой в республике, интенсификации процессов импортозамещения, наращивания производственного потенциала передовых предприятий и выпуска новых видов высококачественной продукции для расширения ее доли на внутреннем и международном рынках.

В данном контексте становятся актуальными вопросы качества и разработки, внедрения и постоянного совершенствования системы менеджмента качества (СМК) в соответствии с требованиями МС ИСО 9001 : 2000 в организациях республики, так как СМК, отвечающая международным требованиям, создает необходимую основу успешного ведения бизнеса. Именно на разработку и внедрение СМК на основе стандартов ИСО серии 9000 должны быть направлены основные усилия предприятий республики. Необходимо отметить, что в настоящее время более чем в 50 предприятиях РМ практикуется сертифицированные системы менеджмента качества. По этому показателю республика отстает от других регионов Приволжского федерального округа: Республики Татарстан (свыше 260 предприятий), в Республики Башкортостан (свыше 230 предприятий). В республике созданы условия, благоприятные для роста заинтересованности предприятий и реализации проектов по формированию СМК: ведется подготовка специалистов в области качества, действует орган по сертификации СМК, успешно работают консалтинговые организации, ведется работа по учреждению регионального конкурса в области качества, утверждены «Республиканские комплексные мероприятия по повышению качества продукции и услуг, конкурентоспособности предприятий на 2007—2011 годы в Республике Мордовия» и т. д.[1] Дополнительную актуальность вопросам формирования СМК добавляет кризисная ситуация в мировой экономике. Реализовывая Послание Главы Республики Мордовия Государственному собранию РМ в 2008 г. в части конкурентного преимущества республиканских производителей на российском рынке, сертификация по международному стандарту ИСО 9001 : 2000 станет необходимой основой для занятия устойчивой позиции продукции предприятий региона на рынке[2].

---

[1] Республиканские комплексные мероприятия по повышению качества продукции и услуг, конкурентоспособности предприятий на 2007—2011 годы в Республике Мордовия // Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

[2] Послание Главы Республики Мордовия Государственному Собранию Республики Мордовия. 2008 год. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

Таким образом, внедрение эффективных систем менеджмента качества на предприятиях республики позволит выпускать качественную продукцию, повысит конкурентоспособность, упрочит положение предприятий республики на российском и международном рынках. В свою очередь это позволит улучшить показатели развития промышленности и экономики республики, повысит инвестиционную привлекательность республики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Все о Мордовии : энцикл. справ. [сост. : Н. С. Крутов, Е. М. Голубчик, С. С. Маркова]. — Саранск : Мордов. кн. изд-во, 2005. — 840 с.

2. Мордовия : стат. ежегодник / Федер. служба гос. статистики, Территор. орган федер. службы гос. статистики по РМ. — Саранск, 2008. — 432 с.

3. Регионы России. Основные характеристики субъектов Рос. Федерации 2007 : стат. сб. / Росстат. — М., 2007. — 685 с.

Поступила 29.05.09.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВАХ РЕГИОНА

Л. И. Зинина, Н. Н. Федякова

В настоящее время более половины сельскохозяйственной продукции в Республике Мордовия производят личные подсобные хозяйства. Современные социально-экономические условия предъявляют новые требования к их функционированию. Особую значимость при этом имеют проблемы формирования и использования ресурсного потенциала, повышения товарности хозяйств населения, вовлечения их в кооперационные и контрактные отношения с другими участниками аграрного рынка, активизации предпринимательской инициативы. Проведенные исследования позволили выявить тенденции в развитии хозяйств населения Республики Мордовия с учетом формирования их ресурсного потенциала.

Проблемы функционирования личных подсобных хозяйств (ЛПХ) населения и определение их роли в продовольственном обеспечении страны на протяжении многих лет являются предметом постоянных дискуссий в экономической науке. В условиях убыточности многих коллективных хозяйств и кризисного состояния АПК хозяйства населения в 1990-е гг. приобрели жизненно важное значение. Они трансформировались из вспомогательного в один из основных секторов производства сельскохозяйственной продукции и стали наиболее устойчивой формой хозяйствования. На фоне снижения производственно-экономических параметров сельскохозяйственных организаций объемы производства продукции в личных подсобных хозяйствах в период реформирования увеличились, значительно возросла их роль в обеспечении продовольственной безопасности, а также в решении проблемы занятости и повышения уровня жизни сельского населения.

Однако из-за недостаточности и дисбаланса производственно-ресурсного потенциала возможности перспективного развития личных подсобных хозяйств в агропродовольственной системе ограничены. Современные социально-экономические условия предъявляют новые требования к их функционированию. Особую значимость при этом имеют проблемы формирования и использования производственных возможностей ЛПХ, вовлечения их в кооперационные и контрактные отношения с другими участниками

© Л. И. Зинина, Н. Н. Федякова, 2009

аграрного рынка, активизации хозяйственной инициативы, обеспечения условий трансформации в предпринимательские структуры. В связи с этим возникает необходимость разработки теоретических положений и методического инструментария по развитию личных подсобных хозяйств населения с учетом усиления их производственной ориентации, роста объемов и товарности производства, диагностики производственно-экономических и социальных параметров перспективного развития сельских территорий.

По данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия в Республике Мордовия на 1 января 2007 г. насчитывались 187 422 семьи, имеющие земельные участки для ведения личного подсобного хозяйства. По сравнению с 2001 г. количество личных подворий в регионе увеличилось на 19 тыс. Площадь сельскохозяйственных угодий, используемых ЛПХ, составляла около 58 тыс. га, из них под посевы сельскохозяйственных культур использовались 52,4 тыс. га, или 90,4 %. В структуре посевных площадей ведущими культурами в ЛПХ являются картофель и овощи (80,8 %). Это положительно сказывается на заполнении овощами и картофелем продовольственного рынка республики. Доля посевной площади кормовых культур в последние годы увеличилась в 3,2 раза, что говорит о смещении производства в ЛПХ в сторону увеличения продукции животноводства. Приоритетным направлением развития личных подсобных хозяйств является производство животноводческой продукции. Численность крупного рогатого скота в личных подсобных хозяйствах Республики Мордовия составляет 90,2 тыс. гол., в том числе 44,4 тыс. гол. коров, 122,5 тыс. гол. свиней, 37,8 тыс. гол. овец и коз. Удельный вес поголовья сельскохозяйственных животных в ЛПХ республики составляет: крупного рогатого скота — 30,0 %, коров — 35,6 %, свиней — 49,7 %, овец и коз — 96,2 %. Объемы производства по основным видам сельскохозяйственной продукции в личных подворьях достигают следующих значений: молока — 190 тыс. т, мяса — 32,2 тыс. т, яиц — 107 млн шт., картофеля — 335 тыс. т, овощей — 74 тыс. т. В личных подсобных хозяйствах производится 97,6 % картофеля, 75,4 % овощей, 47,8 % мяса, 46,1 % молока, 15,7 % яиц от общих объемов производства этих видов сельскохозяйственной продукции в Республике Мордовия.

На основе проведенного анализа отечественной и зарубежной экономической литературы, творческих дискуссий ученых по проблемам развития личных подсобных хозяйств был сделан вывод о необходимости более глубокого исследования вопросов формирования и использования ресурсного потенциала ЛПХ, повышения уровня их товарности, вовлечения в контрактные отношения с субъектами аграрного рынка, активизации предпринимательского потенциала в изменившихся условиях хозяйствования. Оценка приоритетов развития ЛПХ неоднозначна и противоречива. Требуются глубокие научные познания производственно-экономической сущности ЛПХ и формирования их организационно-экономического механизма с учетом: а) способности создавать и возможности потреблять продукт своего труда; б) соединения противоречивых интересов государства, общества и владельцев ЛПХ. На основе обобщения теоретических подходов к сущности ЛПХ можно определить его как традиционную для аграрного сектора организационно-правовую форму сельскохозяйственного производства, позволяющую его участникам удовлетворять потребности в основных продуктах питания и иметь дополнительные доходы от продажи излишков сельскохозяйственной продукции в результате рационального использования земельных, материальных и трудовых ресурсов. Основные функции ЛПХ с учетом модификации их социально-экономической, производственной и экологической ролей в современных условиях показаны на рисунке.

Исследование эволюции личных подсобных хозяйств и обобщение результатов их функционирования позволили раскрыть производственно-экономическую сущность ЛПХ, которая, на наш взгляд, проявляется:

а) как способность к созданию общественного продукта, который следует рассматривать не только с позиции продовольственного самообеспечения, но и как источник дополнительных доходов населения и удовлетворения потребностей в высококачественном сельскохозяйственном сырье и экологически чистых продовольственных ресурсах;

б) как сочетание производственных интересов с возможностями реализации экономических, социальных, экологических функций личными подсобными хозяйствами населения, обеспечения роста их предпринимательского потенциала и селекции в эффективные предпринимательские структуры;

в) как стратегическая зона регионального АПК, базирующаяся на современном организационно-экономическом механизме функционирования, направленного на мотивацию ее деятельности, рост уровня товарности, достижение целевых производственных и социально-экономических параметров в долгосрочной перспективе

Рисунок. ***Функции личных подсобных хозяйств***

Мы считаем целесообразным выделить понятие производственной ориентации личного подсобного хозяйства, под которой понимаем процесс, направленный на оптимизацию объемов производства, увеличение производства экологически чистой продукции, снижение издержек, рост уровня товарности. Данный процесс необходимо рассматривать не только с позиции производственного самообеспечения, но и как источник дополнительных доходов населения и удовлетворения общественных потребностей в высококачественной и экологически чистой продовольственной продукции. Определены сильные стороны развития ЛПХ в Республике Мордовия: а) использование произведенной продукции в качестве источника дополнительного внутреннего потребления; б) удовлетворение потребностей населения в традиционных продуктах питания и снижение продовольственной и ресурсной зависимости от других регионов; в) доступная форма аграрного бизнеса и возможность ее трансформации в основной источник дохода; г) высокий уровень мотивации труда; д) интеграция с сельскохозяйственными организациями, способствующая проявлению синергетического эффекта; е) наличие потенциала внутренней кооперации; ж) оперативное реагирование на конъюнктуру рынка; з) высокая степень адаптивности к изменяющимся условиям внешней среды; и) стабильность хозяйствования в кризисных ситуациях; к) незначительные затраты на управление. К слабым сторонам, на наш взгляд, можно отнести: а) сложности в материально-техническом обеспечении производства; б) низкую способность к самостоятельному противостоянию монополии производителей средств производства для АПК и монопсонии заготовительных организаций; в) осуществление производства в условиях природно-климатического риска; г) сильную зависимость от других субъектов аграрного рынка; д) сложности в получении финансовых ресурсов; е) трудности самостоятельного выхода на эффективные рынки сбыта; ж) сложности внедрения новых технологий.

Исходя из вышеизложенного необходимо сделать акцент на выявлении возможностей развития и трансформации ЛПХ в предпринимательские структуры с учетом формирования их

производственного потенциала. Обоснование производственных возможностей и сочетание видов деятельности ЛПХ с учетом региональных условий их развития целесообразно осуществлять на базе оптимизационной ЭММ (с идентификацией состава переменных, ограничений, целевой функции), ориентированной на минимизацию издержек, рост объемов товарной продукции, увеличение реальных денежных доходов сельского населения.

На базе принципов оптимизации сочетания отраслей и специализации в сельскохозяйственном производстве разработана экономико-математическая модель диагностики производственно-экономических параметров ЛПХ с учетом их типизации. Целевой функцией ее решения является максимизация выручки от реализации продукции ЛПХ при условии полного удовлетворения внутренних потребностей частного подворья в продуктах питания. При этом введены следующие группы ограничений: по производству и использованию продукции животноводства (молока, говядины, свинины, мяса птицы); по площади используемых земельных угодий; по производству и использованию продукции растениеводства (сена, картофеля, моркови, свеклы, капусты, огурцов, томатов, лука, кормовой свеклы) с соблюдением требований севооборота; по обеспечению животных кормами; по балансу труда, формированию издержек и доходов, реализации продукции и т. д. При составлении экономико-математической модели диагностики производственных и экономических параметров ЛПХ целесообразно учитывать результаты их группировки по площади землепользования, характеристику производственного потенциала каждой группы (размеры трудовых ресурсов, поголовье сельскохозяйственных животных, основные и оборотные средства), урожайность сельскохозяйственных угодий и продуктивность сельскохозяйственных животных, структуру и уровень внутреннего потребления продукции, трудо- и материалоемкость производства.

В ходе аналитических исследований выделены основные типы ЛПХ в Республике Мордовия: потребительские, потребительско-товарные, специализированные товарные. В связи с этим по размеру землепользования было установлено наличие трех групп хозяйств. Специализация личных подсобных хозяйств и сочетание отраслей растениеводства и животноводства учитывались при различной структуре животноводства (молочно-мясное направление в сочетании с откормом свиней и разведением птицы). Кроме того, рассмотрен вариант использования земли для выращивания овощей и картофеля. Данная экономико-математическая задача была решена симплексным методом на основе специализированного программного обеспечения. Полученные результаты позволили обосновать размер дохода от реализации товарной продукции по каждому варианту.

Диагностика производственно-экономических результатов деятельности основных типов ЛПХ Республики Мордовия показала, что при сложившихся условиях хозяйствования и размерах производственного потенциала частные подворья способны удовлетворять внутренние потребности участников в основных видах сельскохозяйственной продукции и получать дополнительные доходы от реализации ее излишков. Месячный доход от реализации товарной продукции в расчете на одно ЛПХ по всем расчетным вариантам варьируется от 764 до 8 463 р., что составляет в среднем на одного человека от 255 до 2 821 р. и свидетельствует о непредпринимательском характере деятельности частных подворий в регионе. Следовательно, ЛПХ Республики Мордовия с площадью землепользования до 1 га не следует рассматривать в качестве субъектов предпринимательской деятельности. Для расширения потенциальных возможностей личных подсобных хозяйств региона, увеличения объемов товарной продукции и трансформации их в предпринимательские структуры целесообразно увеличить площадь землепользования до 2 га и более. Обеспеченность ЛПХ землей в Республике Мордовия (средний размер 0,6 га) и в целом по России (0,51 га) недостаточна для ведения товарного производства, поэтому необходимо предоставить дополнительные угодья для организации более интенсивного производства.

Прогнозные данные свидетельствуют о положительной динамике прироста сельскохозяйственной продукции и дополнительных возможностях увеличения ее производства в личных подсобных хозяйствах. По оптимистическому варианту рост производства сельскохозяйственной продукции ЛПХ к 2012 г. прогнозируется: картофеля — в 2,2 раза, овощей — в 1,8 раза, мяса — на 24,2 %, молока — на 15,8 %, яиц — на 10,7 %, меда — в 1,7 раза. По инерционному варианту рост производства мяса составит 9,3 %, молока — 0,5 %, яиц — 1,7 %, меда — 29,5 %. Исходя из полученных значений возможного производства по оптимистическому варианту был определен возможный прирост товарной продукции в Республике Мордовия (таблица).

Таблица

Возможный прирост товарной продукции ЛПХ

Группа продовольствия	Объем фактического производства, тыс. т		Объем возможного производства по оптимистическому варианту, тыс. т		Фактический удельный вес продукции ЛПХ в продовольственном балансе региона, %	Возможный прирост товарной продукции по оптимистическому варианту, раза
	Производство	Товарная продукция	Производство	Товарная продукция		
Картофель	335,0	33,5	731,0	329,0	97,6	9,8
Овощи	74,0	5,9	132,1	52,6	75,1	8,9
Мясо (в убойной массе)	32,2	9,7	40,0	13,7	47,8	1,4
Молоко	190,0	45,6	220,0	81,6	46,1	1,8
Яйца, млн шт.	107,0	7,3	118,4	15,2	15,7	2,0

Таким образом, имеющиеся возможности повышения ресурсообеспечения ЛПХ и реализации их производственного потенциала обусловливают приоритетность развития хозяйств товаропотребительского типа, которые смогут эффективно функционировать в рыночных условиях при гарантированной государственной поддержке.

В современных социально-экономических условиях важно обосновать рекомендации по организации системы кооперирования ЛПХ с сельскохозяйственными и перерабатывающими предприятиями АПК и товаропроводящей инфраструктурой регионального продовольственного рынка. При этом следует учитывать уровень развития технологических, организационных, кредитно-финансовых, торговых взаимоотношений хозяйств населения с различными организациями — снабженческо-сбытовыми, сервисными, перерабатывающими, кредитными — на принципах общественно-личного кооперирования путем вертикальной и горизонтальной кооперации.

Отечественные сельхозпроизводители в настоящее время лишены возможности использования услуг снабженческо-сбытовых, сервисных и перерабатывающих кооперативов. Кооперирование мелких производителей в сельской местности является частью более широкой задачи — создания адекватной современным требованиям системы социальных и экономических взаимодействий ЛПХ как между собой, так и с государственными структурами, кредитно-финансовыми учреждениями, покупателями и поставщиками. В связи с этим необходимо формировать рыночную инфраструктуру, куда органично вписались бы и индивидуальные семейные хозяйства. Считаем целесообразным использование следующих направлений кооперирования ЛПХ: объединение с сельскохозяйственными организациями путем создания внутрихозяйственных подразделений для оказания различного рода услуг; создание кооперативов, в которых учредителями являются сельскохозяйственные организации и владельцы личных подсобных хозяйств; объединение ЛПХ и крестьянских (фермерских) хозяйств для производства продукции, ее переработки, реализации и выполнения агротехнических работ. Можно предложить несколько вариантов кооперации сельскохозяйственных организаций с ЛПХ: создание общественных огородов, передача молочного стада, свиноматок на содержание в хозяйства населения, товарное кредитование сельского населения, доставка предметов первой необходимости, обеспечение кормами, семенным материалом, сбыт продукции, предоставление техники для уборки урожая и т. д. Основными задачами при этом являются: создание условий участникам ЛПХ для увеличения объемов производства продукции и повышения уровня ее товарности, формирование дополнительной сырьевой базы для организаций перерабатывающей промышленности. Особую актуальность приобретает объединение личных подсобных хозяйств на принципах вертикальной кооперации. Она должна охватывать не только сбыт произведенной продукции, но и ее переработку, материально-техническое снабжение, агротехническое и ветеринарное обслуживание, кредитную и страховую деятельность.

Основными целями создания кооперативных хозяйств являются производство и сбыт сельскохозяйственной продукции, поэтому перед их руководством стоят задачи обеспечения личных подворий необходимыми ресурсами (семенами, удобрениями, кормами, ТСМ) и организации реализации произведенной продукции. Кооп хоз может также осуществлять предпринимательс-

скую деятельность (организовывать розничную торговлю, предоставлять населению услуги производственного характера, транспортные услуги). Преимущества для членов коопхоза заключаются в следующем: происходит сокращение издержек обращения в расчете на единицу продукции, реализуемой через кооператив; личные подсобные хозяйства освобождаются от необходимости самостоятельно заниматься сбытом продукции; продукция реализуется по более высоким ценам, так как коопхоз самостоятельно определяет для себя каналы сбыта; за счет коммерческой деятельности он имеет также возможность формировать прибыль, подлежащую распределению между его членами. Кроме того, выход коопхоза на рынок в качестве юридического лица повышает интерес предприятий переработки, общественного питания и торговли к продукции ЛПХ.

Ведение индивидуального хозяйства требует дополнительных средств производства, которые не воспроизводятся в личных хозяйствах. Это прежде всего техника для выполнения работ, молодняк скота и птицы, семенной материал овощных и кормовых культур, большая часть кормов. Поэтому взаимоотношения сельскохозяйственных предприятий и ЛПХ должны осуществляться на основе общественно-личного кооперирования путем горизонтальной и вертикальной интеграции. Деятельность ЛПХ требует поддержки со стороны федерального, местного и муниципальных бюджетов. Агропродовольственная политика государства в сложившихся условиях должна быть направлена на соединение рыночных механизмов с мерами государственной поддержки и регулирования. Необходимо разработать программу развития личных подсобных хозяйств в сельской местности не только с целью обеспечения страны продовольствием, но и с позиции среды обитания, жизнеобеспечения и воспроизводства российского населения на основе его самообеспечения.

Проблему устойчивого жизнеобеспечения сельского населения в настоящее время можно успешно решить на основе развития малого и среднего агробизнеса, обеспечивающего выполнение им народнохозяйственных функций (производство сельскохозяйственного сырья и продовольствия, несельскохозяйственных товаров и услуг, общественных благ, сохранение сельского образа жизни, традиционной культуры общества, исторически сложившегося ландшафта, поддержание биоразнообразия в агроценозах, социальный контроль над территорией, расширенное воспроизводство населения, рост качества его жизни, поддержание экологического равновесия в биосфере). В процессе исследования были определены приоритетные направления и инструменты государственного регулирования производственной, социальной, экономической и экологической функций ЛПХ на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Они представлены в шести обеспечивающих блоках по производству и реализации сельхозпродукции (материальное обеспечение, стимулирование производства продукции и уровня ее товарности, организация сбыта продукции, формирование спроса, уровень доходов, социальное развитие) с включением системы информационно-консультационного обслуживания. Данные направления способствуют более интенсивной трансформации хозяйств населения в эффективные предпринимательские структуры в агропродовольственной сфере.

На наш взгляд, система организационно-экономических мер по развитию частного подворья должна включать следующие мероприятия: модернизацию ЛПХ (прежде всего крупных, высокотоварных) на основе повышения генетического потенциала выращиваемых сельскохозяйственных животных и растений, механизации производственных процессов и совершенствования технологий с целью получения максимальных объемов высококачественной продукции при минимальных затратах труда и средств; развитие интеграционных и кооперационных связей ЛПХ с сельхозорганизациями и предприятиями АПК; совершенствование механизма кредитования; развитие кормовой базы частных подворий; организацию сбыта продукции, произведенной крестьянскими подворьями; дотирование продукции и частичную компенсацию затрат ЛПХ; социальную защиту граждан трудоспособного возраста, для которых ЛПХ является основным местом работы.

Кроме того, необходимы создание единого информационного пространства АПК, разработка информационно-консультационных систем по управлению сельскохозяйственным производством на основе геоинформационных технологий, разработка программно-технических средств, обеспечивающих регистрацию технологических процессов в растениеводстве и животноводстве. Качественное информационное обеспечение АПК — неотъемлемая часть эффективного развития регионального агробизнеса, в частности, личных подсобных хозяйств. Оно должно осуществляться всеми доступными средствами: с помощью печатных изданий, Интернета, проведения совещаний, семинаров, конференций, выставок. В связи с этим целесообразны проведение научно-практических конференций, семинаров по вопросам развития личных подсобных хозяйств, смотров-конкурсов достижений владельцев ЛПХ, организация в каждом районе учебы граждан, ведущих ЛПХ, по агрономическим, зооветеринарным, инженерным и экономическим проблемам.

С целью повышения эффективности государственной политики в области развития ЛПХ необходимо внедрение паспорта личного подсобного хозяйства, в котором бы учитывались наличие земельных угодий и поголовья скота, объемы производства сельскохозяйственной продукции и другие ресурсные и результативные параметры развития хозяйств населения в регионах. Основным документом, регламентирующим деятельность хозяйств населения в республике, должен стать закон «О личном подсобном хозяйстве в Республике Мордовия», в котором необходимо предусмотреть порядок взаимодействия ЛПХ с сельскохозяйственными предприятиями, муниципальными организациями, кооперативами, предпринимательскими структурами, государством, развитие корпоративных отношений с хозяйствующими субъектами, а также меры по социальной поддержке граждан, занятых в ЛПХ.

Поступила 30.04.09.

УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ СВИНОВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

Б. И. Ломакин, Е. В. Ненюкова

На примере ведущих свиноводческих предприятий Республики Мордовия анализируется современное состояние отрасли. Даются рекомендации по увеличению показателей производства.

Свиноводству как наиболее скороспелой отрасли принадлежит особая роль в решении проблемы наращивания продовольственных ресурсов. Сложность ее решения заключается в том, что на этапе реформирования экономики страны произошло сокращение поголовья и снижение объемов продукции за счет структурных изменений в региональном мясопродуктовом подкомплексе. Эти изменения касались организационных, правовых, экономических и финансовых условий развития отрасли в рамках формирования рыночного уклада в аграрной экономике. Объем сырья, поставляемого на перерабатывающие предприятия, резко сократился, поэтому значительная часть дефицита продукции свиноводства выполняется за счет импорта. В Республику Мордовия ввозят преимущественно сырье и готовые к употреблению продукты питания.

Удельный вес свинины в структуре производимого в республике мяса занимает существенную долю, лишь незначительно уступая производству говядины (табл. 1).

Таблица 1

Динамика структуры производства мяса в Республике Мордовия

	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2007 к 2003, %
Говядина	47,6	44,1	44,3	40,4	38,6	81,1
Свинина	32,0	32,5	31,0	35,4	34,2	106,8
Баранина	1,4	1,0	0,7	0,7	0,6	42,8
Птица	18,1	21,2	22,6	22,4	25,7	142,0
Прочие	0,9	1,2	1,4	1,1	0,9	100

За анализируемый период в хозяйствах всех категорий численность свиней увеличилась на 121,4 % (табл. 2). Несмотря на то, что в крестьянских (фермерских) хозяйствах поголовье свиней увеличилось более чем в три раза, основными производителями свинины в республике останутся сельскохозяйственные предприятия и личные подсобные хозяйства (табл. 3).

© Б. И. Ломакин, Е. В. Ненюкова, 2009

Таблица 2

Динамика численности поголовья свиней в хозяйствах всех категорий, *тыс. гол.*

Категория хозяйства	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2007 г. к 2003 г., %
Хозяйства всех категорий	203,2	232,2	214,2	228,7	246,7	121,4
в том числе:						
сельскохозяйственные предприятия	95,6	99,8	98,8	110,4	117,7	123,1
хозяйства населения	105,7	129,4	112,3	114,3	122,5	115,8
крестьянские (фермерские) хозяйства	1,9	3,0	3,0	4,0	6,5	342

Таблица 3

Производство продукции свиноводства во всех категориях хозяйств Республики Мордовия, *т*

	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2007 в % к 2003
Произведено мяса (в живой массе)	94 907,6	91 988,0	102 956,0	111 174,0	113 222,0	119,2
в том числе свинины:						
хозяйства всех категорий	30 392,0	29 919,0	31 943,0	39 349,0	38 764,0	127,5
сельскохозяйственные предприятия	5 865,0	7 540,0	9 958,0	13 625,0	15 168,0	258,6
личные подсобные хозяйства	24 363,0	21 928,0	21 705,0	25 233,0	23 048,0	94,6
крестьянские (фермерские) хозяйства	164,0	451,0	250,0	491,0	116,0	70,7

В свиноводстве Мордовии преобладает крупнотоварное производство. В личных подсобных и в крестьянских (фермерских) хозяйствах наблюдается некоторое сокращение выработки свинины, в то время как на сельскохозяйственных предприятиях данный показатель увеличился более чем в два раза. Это обусловлено тем, что мелкие свиноводческие хозяйства не могут конкурировать с крупными комплексами. В мелкотоварном свиноводстве нет возможности применять прогрессивные технологии производства, которые использует подавляющее большинство стран мира с развитым свиноводством, поэтому свиноводство развивается именно в крупных хозяйствах, где используются поточное производство, цикличко-туровая система опоросов и другие приемы прогрессивной организации производства.

Основная доля данного вида мяса (74,6 %) в республике производится в Чамзинском районе, где расположено предприятие — крупнейший производитель свинины ЗАО «Мордовский бекон», входящее в агрохолдинг «Талина». Крупными производителями также являются агрофирма «Октябрьская» Лямбирского района и ООО «Селищинское» Краснослободского района.

Одним из главных факторов эффективного развития свиноводства является продуктивность животных. За анализируемый период улучшились показатели продуктивности свиноводства. В расчете на 100 свиноматок выход поросят увеличился с 1 063 гол. в 2003 г. до 1 634 гол. в 2007 г., что способствует пополнению стада за счет собственного воспроизводства. Среднесуточный прирост живой массы возрос почти в два раза. Это связано с созданием более полноценной кормовой базы, в том числе с использованием сбалансированных добавок и биологически активных веществ. Живая масса свиней, реализованных на убой, зависит от уровня среднесуточных приростов. Повышение приростов свиней хотя бы до 500 г в сутки позволило бы иметь к 7-месячному возрасту поросенка весом

100 кг. Несмотря на улучшение количественных и качественных показателей, в свиноводстве сохранились негативные тенденции. Большой ущерб отрасли наносит падеж поголовья свиней. К 2007 г. падеж поросят увеличился в 3,2 раза и составил 10,4 % к обороту стада (табл. 4). Из-за падежа недополучили 2 671 т свинины.

Таблица 4

Продуктивность свиней в сельскохозяйственных предприятиях

	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2007 г. к 2003 г., %
Среднесуточный прирост живой массы, г	199	231	300	401	389	195,4
Средний вес одной реализованной головы, кг	102	98	94	105	103	101,0
Приплод на 100 голов маточного поголовья, гол.	1 063	1 123	1 123	1 598	1 634	153,7
Падеж, тыс. гол.	10,2	17,5	17,5	21,1	32,7	320,5
К обороту стада, %	4,2	6,6	6,6	6,9	10,4	—

Важным фактором эффективности свиноводства является повышение и реализация наследственного потенциала свиней. В республике преимущественно разводится крупная белая порода, которая наиболее приспособленная к местным условиям. При соблюдении технологии содержания свиньи этой породы могут давать до 700 г среднесуточного прироста, однако в республике этот показатель примерно наполовину меньше. Кроме крупной белой, разводятся свиньи пород Дюрок, Ландрас и Йоркширская.

В республике нет достаточного количества племенных свиноводческих хозяйств, укомплектованных высокопродуктивными животными. Комплектование товарных хозяйств племенными свиньями, даже наиболее распространенной крупной белой породы, проводится с трудностями, связанными с бессистемным завозом. В ряде случаев вновь завезенные свиньи оказываются родственными купленным ранее животным. Это приводит к распространению в товарных стадах близкородственного спаривания, снижению сохранности поголовья и уменьшению продуктивности свиней. В настоящее время в республике существуют один племенной завод и четыре репродуктора, которые не в состоянии обеспечить растущие потребности в племенном молодняке товарных хозяйств. Последние закупают ремонтный молодняк за пределами республики. Поэтому актуальной задачей свиноводства республики является создание племенных хозяйств и репродукторов с последующей организацией промышленного скрещивания и снабжения молодняком как сельскохозяйственных предприятий, так и крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств. Для совершенствования репродуктивных качеств маток необходимо широко использовать двухпородных и двухлинейных маток, репродуктивные качества которых благодаря гетерозису значительно выше репродуктивных качеств обеих исходных пород и линий. Как показывают исследования ученых и практика подсобных хозяйств, межпородные и межлинейные гибриды в свиноводстве по продуктивным качествам значительно превосходят чистопородных животных.

В производстве стада существенная роль принадлежит основным свиноматкам — поголовье маток должно составлять не менее 10 % от общего поголовья свиней. Физиологическая матка должна постоянно находиться в режиме получения поросят, за исключением дней, когда она должна прийти в охоту и осеменяться. В свиноводческих хозяйствах республики количество опоросов колеблется от 2,0 до 2,1. Расширенное воспроизводство стада свиней в значительной мере зависит от правильного планирования сроков осеменения, опоросов и получения приплода в течение года. В настоящее время в хозяйствах республики широко применяется искусственное осеменение. Сроки осеменения и опоросов оказывают заметное влияние на равномерность производства свинины в течение года, уровень использования основного маточного стада, получение приплода в благоприятные периоды года, формирование групп животных для откорма, организацию труда и экономическую эффективность отрасли в целом.

Основой высокой эффективности свиноводства являются прочная кормовая база и правильно организованная система кормления животных. Свиньи особенно чувствительны к несбалансированности рационов. В связи с этим недополучение даже одного из элементов питания ведет к снижению использования питательных веществ рационов, перерасходу кормов, не-

достаточному получению продукции, заболеваниям и т. д.

В структуре себестоимости продукции свиноводства наибольшую долю составляют затраты на корма — 54,6 %. По мнению ученых, и в перспективе доля кормов в структуре себестоимости продукции свиноводства будет составлять не менее 55 %, технологические факторы — 15—17%, разведение животных — 22—24%. Одной из основных и приоритетных является задача увеличения производства, удешевления и повышения качества кормов, заготавливаемых в хозяйствах. Расход кормов на 1 ц привеса продукции свиноводства в сельскохозяйственных предприятиях за анализируемый период сократился (табл. 5).

Таблица 5

Расход кормов на 1 ц привеса продукции свиноводства в сельскохозяйственных предприятиях РМ

	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2007 г. к 2003 г., %
Сельскохозяйственные предприятия						
Затрачено всех кормов, ц. к. ед.	10,72	8,54	6,60	5,03	4,99	46,5
в том числе концентрированных	9,29	7,55	6,03	4,76	4,75	51,1
Удельный вес концентрированных кормов, %	84,0	89,4	91,0	93,4	94,2	—
Личные подсобные хозяйства						
Затрачено всех кормов, ц. к. ед.	4,4	4,6	5,6	5,1	6,2	140,1
в том числе концентрированных	2,7	2,9	4,1	3,6	4,3	159,2
Удельный вес концентрированных кормов, %	61,3	63	73,2	70,5	45,9	—
Крестьянские (фермерские) хозяйства						
Затрачено всех кормов, ц. к. ед.	15,5	7,4	15,0	11,6	13,3	85,8
в том числе концентрированных	9,5	4,7	10,1	8,3	9,2	96,8
Удельный вес концентрированных кормов, %	61,3	63,5	67,3	71,5	69,2	—

На 1 ц привеса свиней в сельскохозяйственных организациях и крестьянских (фермерских) хозяйствах расход кормов снизился, а в личных подсобных хозяйствах населения увеличился. Большую часть концентрированных кормов население приобретает непосредственно у сельскохозяйственных предприятий. В сельскохозяйственных предприятиях широко практикуется выплата заработной платы продукцией, в том числе и зерном. В результате у населения появляются запасы зерна, которые используются как для личных нужд, так и на корм скоту. Однако концентрированных кормов в ЛПХ и КФХ затрачивается меньше, чем в сельскохозяйственных предприятиях. Это вызвано использованием различных пищевых отходов.

Однако необходимо отметить, что рационы животных не всегда разрабатываются с учетом качества используемых кормов. Исследования, проведенные учеными Аграрного института Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева, показали, что химический состав кормов значительно отличается от справочных данных, поэтому рационы оказываются несбалансированными. По данным ученых, применение сбалансированных рационов позволяет увеличить среднесуточные приросты свиней на откорме на 230—250 г и в результате снизить себестоимость прироста на 1,2 р./кг. Поэтому хозяйствам следует проводить анализ кормов во время заготовки и в течение всего периода использования. Для более эффективного использования кормовых ресурсов в сельскохозяйственных предприятиях необходимо улучшить взаимоотношения сельскохозяйственных товаропроизводителей с промышленными предприятиями — производителями кормов.

В Республике Мордовия производством

комбикормов занимаются ОАО «Элеком», мощность которого составляет 600 т в сутки. ОАО «Мордовский комбинат хлебопродуктов» с мощностью 200 т в сутки. Последний выпускает комбикорм в порошкообразном и гранулированном виде. Доставка осуществляется специальными транспортом, отпускная цена в зависимости от рецептуры равна 6,5—8,0 р. за 1 кг. За январь — сентябрь 2007 г. было произведено 23 266 т комбикорма, что составило 172 % к соответствующему периоду 2006 г. Птицефабрика «Октябрьская» имеет цех по производству комбикорма для собственных нужд. Мощность цеха 15 т в час, в 1-м квартале 2008 г. пущен новый завод мощностью 24 т в час. В целом по республике в 2006 г. было произведено 181,7 тыс. т комбикорма. Одной из главных задач кормопроизводства является ликвидация несбалансированности кормовых рационов по белку. Прочное место среди кормовых культур должны занять зернофуражные культуры. В Республике Мордовия с учетом поголовья животных и их плановой продуктивности зерновые и зернобобовые культуры должна занимать 327 тыс. га пашни, причем на долю гороха и сои должно отводиться до 12 % площади поля.

Организация собственной устойчивой кормовой базы является более сложным вопросом повышения эффективности свиноводства. Но в силу ликвидации производственной структуры, в частности отсутствия государственных запасов кормов, заводов по производству кормов, производство кормов становится решающим условием развития свиноводства на основе реализации двух направлений:

— создания кормовых цехов на предприятиях;

— формирования специализированного предприятия по производству кормов.

Таким образом, исследования показали, что, несмотря на некоторый рост производства продукции свиноводства, негативные тенденции в отрасли сохраняются, что не может не оказывать влияние на конечные результаты производства, на экономическую эффективность отрасли.

Поступила 11.12.08.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПАРАМЕТРОВ РАЗВИТИЯ МЯСОПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

В. Н. Яшкина

В статье дается прогноз состояния и предложены меры по оптимизации развития мясопродуктового подкомплекса Республики Мордовия.

Совершенствование отраслевой структуры регионального мясопродуктового подкомплекса предполагает развитие производственно-экономических связей между его подразделениями, улучшение экономических и организационных условий сотрудничества отраслей подкомплекса, с тем чтобы наиболее эффективно использовать все ограниченные ресурсы производства в целях получения максимально возможных объемов конечной продукции лучшего качества. Для оптимизации плана развития мясопродуктового подкомплекса следует использовать систему моделей. Система экономико-математических моделей оптимизации развития мясопродуктового подкомплекса региона представлена на рисунке.

Первым этапом планирования оптимальных параметров мясопродуктового подкомплекса является *прогнозирование объемов собственного производства мяса и мясопродуктов*. Показатель определяется объемом продаж внутри региона с учетом ввоза продукции из других регионов и объемом вывоза продукции за пределы республики. Формирование уровня спроса на мясные продукты и его структуры находится под воздействием множества различных факторов: уровня производства мяса, денежных доходов населения и их распределения между отдельными и социальными и экономическими группами, уровня и соотношения розничных цен товаров, потребительских рас-

© В. Н. Яшкина, 2009

ходов населения, социального и половозрастного состава населения, его численности, размера и состава семей, потребительских привычек, а также размеров поступления мясопродукции из личных подсобных хозяйств.

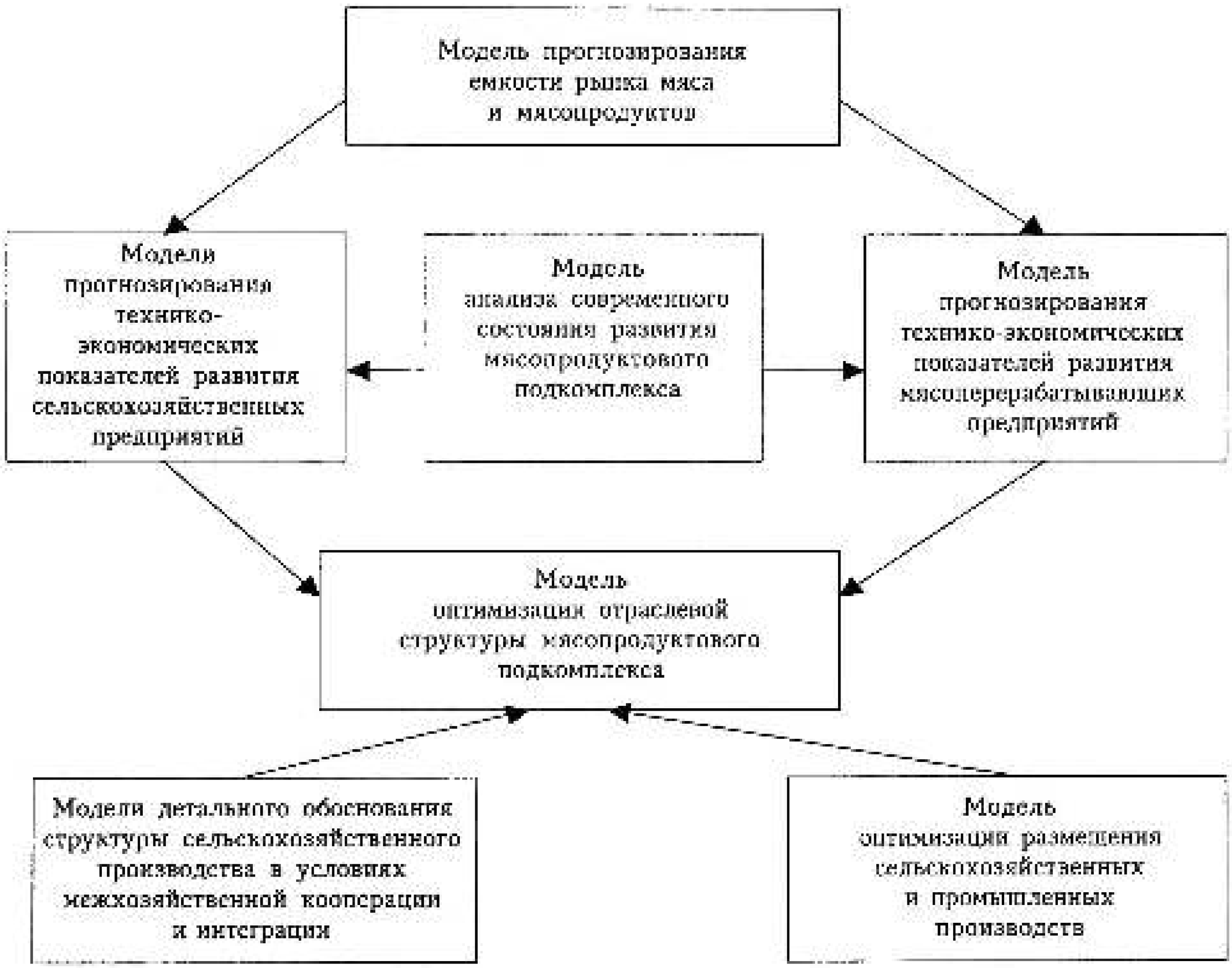


Рисунок. ***Система экономико-математических моделей оптимизации развития мясопродуктового подкомплекса региона***

Для прогноза спроса населения на мясо и мясопродукты разработана эконометрическая модель, где определена зависимость потребления мясных продуктов от уровня денежных доходов населения, потребительских цен на мясо и их совместного влияния на результат. Расчеты производились с учетом сложившихся традиций в питании в динамике за 2000—2006 гг. В результате выявлено, что увеличение денежных доходов населения на 1,0 % сопровождается ростом потребления мясных продуктов на 0,34 %, Повышение потребительских цен на продукты питания на 1,0 % ведет к уменьшению потребления на 1,47 %. Совместное влияние факторов выражается уравнением:

$$y = 31{,}333 x_1^{0{,}26} x_2^{-1{,}11}$$

где x_1 — темпы роста денежных доходов населения;

x_2 — темпы роста потребительских цен на продукты питания.

Прогноз среднедушевого потребления продовольствия по уравнениям степенных функций совместного влияния денежных доходов населения и потребительских цен на продукты питания был рассчитан на основе прогноза денежных доходов и цен на продовольствие. Динамика уровня доходов за последние годы показывает устойчивый рост. С вероятностью $R^2 = 0{,}9993$ линейное уравнение $y = 613{,}76x + 908{,}4$ позволяет сделать вывод, что в 2010 г. ожидается увеличение денежных доходов на 48 % в среднем на душу населения что составит 7 046 р. в месяц, потребление мяса и мясопродуктов на душу населения в 2010 г. увеличится на 8,5 кг по сравнению с 2006 г. и составит 64,5 кг. При сложившейся тенденции покупательной способности населения ситуация в отношении потребления про-

довольствия жителями Республики Мордовия значительно улучшится, однако сохранится существующая тенденция недопотребления продуктов питания животного происхождения. Уровень потребления мяса и мясопродуктов в 2010 г. обеспечит нормативную потребность на 80 %, следовательно, мясопродуктовый рынок республики будет продолжать функционировать в условиях ограниченного спроса.

На совокупный объем потребления продовольствия на региональном уровне существенное влияние оказывает численность населения. С 1970-х гг. население Мордовии сокращается, что естественным образом сказывается на спросе на продовольственные товары, в том числе и сельхозпродукцию. Если ситуация не изменится, потребление мяса населением республики в 2010 г. составит 550 50,7 т.

Сбалансированное питание предполагает определенное соотношение между различными видами мяса, зависящее от природно-климатических условий и половозрастной группы населения. Говядину, свинину, баранину, мясо птицы нельзя рассматривать как взаимозаменяемые продукты, поскольку они различаются по питательным свойствам, содержанию холестерина, переваримости, вкусовым качествам. Для условий средней полосы России рекомендуется включать в рацион 41 % говядины, 19 % свинины, 40 % мяса птицы. По оценкам Мясного союза России, в 2010 г. в общем объеме потребления мяса в РФ мясо птицы составит 40 %, свинина — 30 %, говядина — 25 %, прочие виды мяса — 5 %. Нами проведен расчет потребности населения Республики Мордовия в различных видах мяса на 2010 г. исходя из прогнозных оценок и по рекомендуемым рационам (табл. 1).

Таблица 1

Показатель	Говядина	Свинина	Птица	Прочие	Итого
Структура потребления мяса, %	41,0	19,0	37,0	3,0	100
Потребление в расчете на одного человека, кг					
2010 г. прогноз	26,4	12,3	23,9	1,9	64,5
По физиологически обоснованным нормам	33,2	15,4	30,0	2,4	81,0
Требуется в год всему населению Республики Мордовия, т					
2010 г., прогноз	225 70,8	104 59,6	203 68,8	163 1,5	550 50,7
По физиологически обоснованным нормам	283 44,7	131 35,4	255 79,4	207 4,0	691 33,5

Как видно из табл. 1, при прогнозируемой численности населения республики 853,5 тыс. чел., потребуется произвести: 22,6 тыс. т мяса говядины, 10,5 тыс. т свинины, 20,4 тыс. т мяса птицы, если основываться на норме потребления мяса, равной 64,5 кг; 28,3 тыс. т, 13,1 тыс. т, 25,6 тыс. т соответственно — при потреблении мяса на одного человека по физиологически обоснованным нормам. Прогноз спроса показывает, что емкость регионального рынка до 2010 г. будет расти. Спрос на мясо и мясо продукты к 2010 г. должен вырасти почти на 30,6 % (12,9 тыс. т) (табл. 2). На одного жителя республики этот показатель увеличится на 8,5 кг. Представленный прогноз определяет только основной принцип расчета спроса на продовольственном рынке. Более уточненные варианты должны учитывать прогноз на рынках других регионов страны и конкурентоспособность продукции. Рост платежеспособного спроса должен быть удовлетворен соответствующим уровнем предложения, который складывается из объема производства мяса в республике всеми категориями хозяйств и объема ввоза мяса и мясопродуктов из других регионов и из-за границы. Основной задачей развития мясопродуктового подкомплекса является увеличение производства мяса всех видов и, соответственно, выпуска готовой продукции в виде мясных полуфабрикатов и колбасных изделий. В связи с этим необходимо оптимизировать отраслевую структуру мясопродуктового подкомплекса.

Таблица 2

Прогноз спроса на мясо и мясопродукты на рынке Республики Мордовия, т

Показатель / Год	2006	2010	2010 к 2006 (+, –)
Спрос регионального рынка	421 54,6	550 50,8	128 96,2
Спрос межрегионального рынка	232 23,4	233 99,2	175,8
Всего	653 78,0	784 50,0	130 72,0

На уровне продуктового подкомплекса под оптимальной производственно-отраслевой структурой подразумевается обеспечивающая устойчивую сбалансированность в процессе расширенного воспроизводства при наиболее эффективном функционировании системы с позиций заданного критерия (максимальное производство конечной продукции при наилучшем использовании ресурсов, при обеспечении получения необходимого объема конечной продукции и т. д.). Оптимизация достигается за счет структурных сдвигов путем межотраслевого перераспределения материальных, финансовых, трудовых ресурсов. Модель, реализующая данную идею, должна строиться с учетом наиболее существенных факторов и условий процесса воспроизводства по всей технологической цепочке от производства сельскохозяйственного сырья до получения конечного продукта. Все технологически взаимосвязанные отрасли и виды деятельности объединяются в производственно-экономическую систему. Разработанная модель позволяет определить оптимальное соотношение отраслей и видов деятельности, обеспечивающее сбалансированность функционирования всех подсистем мясопродуктового подкомплекса Республики Мордовия и максимальную экономическую эффективность работы системы на период до 2010 г. с учетом условий:

— развитие отраслей ограничивается имеющимися производственными ресурсами: площадь сельскохозяйственных угодий — 1 164,7 тыс. га, площадь пашни — 739,3 тыс. га, площадь многолетних трав — 231,2 тыс. га, площадь сенокосов и пастбищ — 464,6 тыс. га;

— производство конечной продукции должно обеспечивать внутренние потребности республики в мясе и мясопродуктах с учетом роста потребительского спроса и вывоз продукции за пределы республики (по колбасным изделиям — не менее достигнутого уровня 14 616 т, по мясному сырью — максимально возможный объем);

— объем мясной продукции должен обеспечить население республики (853,5 тыс. чел.) по норме 64,5 кг мяса и мясопродуктов на одного человека в год;

— предполагается, что ввоз колбасных изделий увеличится в связи с тенденцией роста доли рынка, занятой конкурентами, до 2,5—3,0 %;

— объемы отраслей и видов деятельности подкомплекса должны быть взаимосвязаны и сбалансированы: поголовье скота — с объемом и структурой производства кормов, с возможностями темпов роста поголовья; мощности по переработке — с объемами мясного сырья, поступающего от сельскохозяйственных товаропроизводителей;

— производимое мясо может распределяться по следующим направлениям: на переработку на мясокомбинаты; в систему торговли, минуя переработку; на конечное потребление для собственных нужд;

— оптимальная производственно-отраслевая структура должна обеспечивать максимальную экономическую эффективность функционирования подкомплекса и его отраслей, однако несовершенство системы ценообразования приводит к неэквивалентному распределению прибавочного продукта между отраслями АПК. Поэтому на первом этапе оптимизации ставится задача максимального увеличения валовой продукции МПК.

Модель состоит из четырех блоков: сельскохозяйственного производства, перерабатывающего производства, реализации готовой продукции, связующего (технологические и экономические связи между блоками).

Переменными *сельскохозяйственного блока* будут площади посевов сельскохозяйственных культур для производства товарной продукции (зерна, картофеля и т. д.) и поголовье животных по видам и половозрастным группам (или в структурных головах). Ограничениями данного блока являются балансы наличия и использования сельскохозяйственных угодий, пашни, трудовых и основных материальных ресурсов (ГСМ, электроэнергии, минеральных удобрений и др.)

Блок перерабатывающей промышленности составляется таким образом, чтобы решение задачи ответило на главные вопросы: определение оптимальных общих объемов производства продукции и ассортимента. Для этого в качестве переменных следует использовать количество производимой продукции по группам однородных продуктов (детализация ассортимента может быть различной), а также объемы сырья, ввозимого из других регионов и по импорту. Ограничениями данного блока являются балансы по наличию и использованию производственных мощностей и основных материальных ресурсов.

Блок реализации продукции представлен системой переменных по каналам реализации продукции различных видов и ассортиментных групп и ограничений по наличию и использованию торговых площадей.

Исходной базой для разработки оптимального варианта является информация отдельных отраслей и видов деятельности об их возможностях в виде коэффициентов затрат и выпуска, а также наличия или потребности в производственных ресурсах.

Расчет выхода продукции на одну структурную голову в *молочном скотоводстве* рассчитан для хозяйств с полным оборотом стада. Удельный вес коров составляет 35—40 %, нетели — 6—8 %, молодняка до года — 28—30 %, молодняка старше года — 25—30 %. Выбраков-

ка коров - - 15—20 %. Исходя из этого выход продукции на одну структурную голову будет составлять: молока — 3 850,0 кг в год, мяса в живой массе — 197,6 кг при среднесуточном весе животных 400 кг.

В *свиноводстве* удельный вес хряков-производителей составляет 0,4 %; основных и проверяемых свиноматок — 6,1 %; поросят до двух месяцев — 25,0 %; поросят 2—4 месяцев — 22,5 %; молодняка на откорме — 43,9 %; ремонтного молодняка — 1,8 %; взрослых выбракованных животных на откорме — 0,3 %. Следовательно, выход продукции на одну структурную голову будет составлять 372,47 кг мяса.

В *овцеводстве* удельный вес баранов-производителей составляет 0,4 %; овцематок — 21,6 %; ягнят до 4 месяцев — 26,0 %; молодняка от 4 до 12 месяцев — 20,6 %; молодняка старше 1 года — 10,8 %; взрослого скота на откорме — 5,4 %; молодняка на откорме — 15,2 %. Выход продукции на одну структурную голову, таким образом, будет составлять 15,73 кг мяса в живой массе.

Затраты ресурсов на единицу продукции определены на основе нормативов затрат в натуральном и стоимостном выражении, рассчитанных с помощью технологических карт.

В связи с тем, что планируется расчет оптимальной структуры МПК на краткосрочную перспективу, необходимо обоснование возможных темпов прироста поголовья стада животных. Наиболее длительный цикл воспроизводства имеет крупный рогатый скот, поэтому в первую очередь рассчитан оборот стада КРС до 2010 г. Результаты расчетов показывают, что без закупки животных из других регионов за счет ввода первотелок в стадо возможно увеличение поголовья коров на 13,5 %. Таким образом, поголовье коров может быть увеличено по сравнению с 2006 годом на 15,2 тыс. гол. и составит 127,8 тыс. гол., а поголовье животных, реализуемых на мясо, — 103,2 тыс. гол. Кроме того, к 2010 г. планируется закупить 1 500 коров мясных пород.

Таблица 3

Параметры оптимального развития МПК Республики Мордовия на 2010 год

Показатель	2006 г. (факт)	2010 г. (план)	2010 г. к 2006 г., %
Объем производства мяса в живой массе всего, т	103 000,0	226 331,2	219,7
в том числе говядины	40 374,0	42 089,7	104,2
свинины	37 320,0	111 960,7	300,0
баранины	1 488,0	1 636,9	110,0
птицы	23 818,0	71 453,8	300,0
Вывоз мяса, т	8 607,4	75 276,5	874,6
Вывоз колбасных изделий, т	14 616,0	18 416,2	126,0
Ввоз мяса, т	128,3	1 518,1	1 183,2
Ввоз колбасных изделий, т	46,7	70,5	151,0
Использование производственных мощностей по мясу, т	28 609,0	55 449,0	193,8
Использование производственных мощностей по колбасе, т	27 582,0	34 670,0	125,7
Загрузка производственных мощностей по производству мяса, %	51,6	100	193,8
Загрузка производственных мощностей по производству колбасы, %	79,6	100	125,6
Потребление мяса и мясопродуктов на одного человека в год, кг	49,2	64,5	131,1
Производство мяса РС на 100 га сельскохозяйственных угодий, т	2,54	2,6	102,4
Производство мяса свиней на 100 га пашни, т	5,05	15,14	299,8
Производство мяса птицы на 100 га посевов зерновых культур, т	5,55	16,66	300,2

Как показывают расчеты, в результате реализации оптимального плана развития МПК Республики Мордовия производство мяса скота и птицы в живой массе увеличится в 2,2 раза, по мясу свиней и птицы объем увеличится в 3,0 раза. По мясу КРС рост будет незначительным и не позволит полностью удовлетворить потребность в этом виде мяса, недостаток составит 2 166,8 т в живом весе. Аналогичная ситуация сохранится и с мясом баранины — недостаток 2 033,0 т. Для обеспечения кормами поголовья скота и птицы потребуется 1 428,4 тыс. т кормовых единиц, в том числе 978,3 тыс. т концентрированных кормов, поэтому необходима интенсификация кормовой базы животноводства. Вывоз мяса за пределы республики увеличится в 8,7 раза за счет мяса свинины и птицы, ввоз также увеличится, однако он составит всего 2,0 % от объема вывоза.

В результате увеличения объемов производства мяса производственные мощности по переработке мяса будут загружены на 100 %. Для загрузки производственных мощностей по производству колбасных изделий требуется 34 670,0 т мяса, в том числе 20 455,3 т свинины и 13 404,7 т говядины (табл. 3). Потребность в свинине будет удовлетворена на 100 %, а для полного удовлетворения в мясе КРС придется закупить 1 518,1 т за пределами республики, так как уровень реализации говядины достаточно низкий и по расчетам будет составлять не более 64,0 %.

Изменится структура производства мяса. Наибольший удельный вес (49,7 %) будет занимать свинина (в 2006 г. — 36,2 %) и мясо птицы — 31,6 % (в 2006 г. — 23,1 %). За счет увеличения объемов этих видов мяса снизится доля говядины и составит 18,2 % против 39,2 % в 2006 г. Это объясняется прежде всего высокой инвестиционной привлекательностью свиноводства и птицеводства, где высока отдача на вложенный капитал и незначительный по сравнению со скотоводством срок оборота вложенных средств. Для обеспечения объемов производства говядины, рассчитанных по оптимальному варианту, необходимо ускоренное развитие животноводства, прежде всего скотоводства, для чего потребуются инвестиции и государственная поддержка сельского хозяйства.

Поступила 12.01.08.

ПРОБЛЕМЫ И ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

Л. Н. Потапова, С. В. Потапов

Крестьянские (фермерские) хозяйства как в стране, так и в Республике Мордовия характеризуются как устойчиво-динамическая форма хозяйствования в сельском хозяйстве. Для организации эффективной работы необходимы качественные изменения их хозяйственной деятельности, что невозможно без системы государственного регулирования.

В современных условиях крестьянские (фермерские) хозяйства стали одной из форм многоукладного аграрного производства и требуют не столько количественного роста, сколько качественных изменений и эффективного функционирования. Уровень их экономического развития в Республике Мордовия, как и в целом по России, не отвечает современным требованиям: производственная деятельность низкоэффективна.

В процессе становления и развития фермерских хозяйств в России можно выделить несколько этапов.

1. 1990—1993 г. Бурный рост числа фермерских хозяйств. По мнению исследователей, фермерское движение переживало настоящую эйфорию. Озвучивался лозунг «Фермер накормит страну». Несмотря на провозглашенный плюрализм форм хозяйствования, приоритет был отдан крестьянским (фермерским) хозяйствам. На поддержку фермерских хозяйств выделялся один миллиард рублей (так называемый «силаевский миллиард»). Специальным постановлением правительства был установлен срок создания земельного фонда для обеспечения вновь организуемых фермерских хозяйств —

© Л. Н. Потапова, С. В. Потапов, 2009

до середины 1991 г.; выделены бюджетные средства для обеспечения экономической стартовой поддержки; предоставлены льготы в налогообложении; начато льготное кредитование хозяйств через Фонд развития и поддержки фермерских хозяйств «Российский фермер».

2. Конец 1993—1998 г. Период самой настоящей дискриминации крестьянских (фермерских) хозяйств, хотя в силу инерции люди все еще стремились стать фермерами. Исследователь фермерского движения В. В. Казарезов писал: «Руководители коллективных хозяйств и местные начальники, и так-то в большинстве своем недоброжелательно относившиеся к фермерам, видя охлаждение к этому укладу со стороны правительства, стали самым бессовестным образом мешать созданию новых КФХ. В результате состояться фермерами оказалось по плечу только людям, обладающим незаурядными личностными качествами» [1].

3. 1999—2005 гг. Так называемая стабилизация численности крестьянских (фермерских) хозяйств (с 261 до 264 тыс.). Наблюдалось увеличение земельных площадей, обрабатываемых фермерами, и объемов производимой агропродукции, рос удельный вес фермерской продукции в общем объеме производимого в стране продовольствия, происходило заметное расслоение КФХ по главному признаку — количеству обрабатываемой земли (от нескольких гектаров до нескольких тысяч гектаров).

4. Этап новых возможностей, начавшийся с 2006 г., т. е. с реализацией приоритетного национального проекта «Развитие АПК». В качестве базовых выделен приоритет развития на селе малых форм хозяйствования со значительной государственной поддержкой. Страна и сельское хозяйство получили новый инструмент управления, позволяющий сконцентрировать ресурсы государства, бизнеса и общества на наиболее значимых для него направлениях, в том числе на дальнейшем развитии малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе.

Задача по увеличению объемов реализации сельскохозяйственной продукции крестьянскими (фермерскими) хозяйствами (к 2008 г. на 6 %), обозначенная в приоритетном национальном проекте, решалась и продолжает решаться за счет следующих мероприятий:

— увеличения и удешевления привлекаемых кредитных ресурсов. Основной механизм: субсидирование процентной ставки по кредитам, полученным ими в коммерческих банках, в размере 95 % ставки рефинансирования Банка России;

— модернизации и развития инфраструктурной сети заготовительных, снабженческо-сбытовых сельскохозяйственных потребительских кооперативов, сельскохозяйственных потребительских кооперативов по переработке сельскохозяйственной продукции, сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов;

— формирования инфраструктуры земельно-ипотечного кредитования, что позволит повысить доступность кредитных ресурсов для сельскохозяйственных товаропроизводителей благодаря развитию кредитования под залог земельных участков [3].

В Мордовии остро стоит проблема повышения эффективности функционирования и устойчивости крестьянских (фермерских) хозяйств посредством оптимизации их размеров и структуры производства; рационального использования ресурсного потенциала. Актуальность данного вопроса связана с действием ряда факторов, усложняющих дальнейшее экономическое развитие. Это и высокая стоимость материальных ресурсов при их относительной ограниченности, и значительная степень неопределенности и неустойчивости экономики страны в целом, и нехватка подготовленных кадров и т. д.

Повышение экономической эффективности функционирования крестьянских (фермерских) хозяйств и их адаптация к постоянно изменяющимся условиям на рынке продовольствия становится объективной необходимостью. Примерно треть из них ведет прибыльное хозяйство, а большая часть имеет полутоварный и трудопотребительский характер. Несовершенство действующего законодательства, отсутствие системы государственного регулирования и поддержки крестьянских хозяйств, необходимых финансовых средств для расширенного воспроизводства, а также слабая материально-техническая база и малоземелье, значительные трудности с реализацией продукции не дают фермерам возможности налаживать эффективную деятельность.

Ретроспективный анализ показывает, что в Мордовии наибольшее количество вновь созданных крестьянских (фермерских) хозяйств приходилось на середину 1990-х гг. Однако впоследствии на фоне системного кризиса в экономике, сохраняющегося диспаритета цен на продукцию сельского хозяйства и производственные ресурсы, дефицита финансовых средств, ослабления государственной поддержки оно постепенно сокращалось (таблица).

Таблица

Динамика становления крестьянских (фермерских) хозяйств (на 1 января)

Показатель	Год								
	1992	1994	1999	2000	2001	2002	2005	2006	2007
Количество крестьянских (фермерских) хозяйств, ед.	314	1 507	1 308	1 292	1 132	1 121	1 110	1 112	1 082
Площадь предоставленных им земельных участков, тыс. га	10,6	40,4	87,3	88,6	83,2	86,1	97,3	94,9	92,0
Средний размер земельного участка, га	34,0	27,0	67,0	69,0	73,0	76,8	87,7	85,3	85,0

Наблюдается дифференциация крестьянских фермерских хозяйств по среднему размеру: их увеличение происходит в основном за счет расширения крупных хозяйств, образовавшихся в начале реформ, получивших определенную государственную поддержку, стартовый капитал и сумевших наладить относительно эффективное хозяйство.

Материалы группировки КФХ по размеру предоставленных им земельных участков свидетельствуют о том, что фермерский сектор составляют в основном довольно мелкие хозяйства. Так, на начало 2005 г. 20 % общего числа КФХ имели до 3 га земли, 26 % — от 4 до 10 га, 31 % — от 11 до 50 га и т. д. Почти 78 % фермерской земли принадлежит 13 % КФХ. При этом 8 % имеют свыше 200 га земли (в среднем на одно хозяйство в этой группе приходится по 719,6 га земли), а доля этой группы хозяйств в общей площади земельных участков составляет 73,2 %. В последние годы количество крупных фермерских хозяйств возрастало. За 2000—2005 гг. удельный вес хозяйств, владеющих земельными участками от 101 до 200 га, увеличился в 1,7 раза, свыше 200 га — в 1,2 раза. Средние размеры крестьянских хозяйств непрерывно увеличиваются — с 23 га всей земли, включая 19 га сельскохозяйственных угодий в 1995 г. до 86 и 76 соответственно к началу 2005 г. Одновременно расширяется дифференциация хозяйств по размеру земельной площади. В 2004 г. по 10 га земли и менее имели 46 % хозяйств, 30 % — от 11 до 50 га и только 13 % — свыше 100 га.

Темпы роста производства в фермерских хозяйствах за последние годы настолько выросли, что их можно охарактеризовать как устойчиво-динамические. В целом за последние 5 лет производство зерна в крестьянских хозяйствах увеличилось на 63,6 %, сахарной свеклы — в 2,2 раза, картофеля — в 3,1 раза. Доля фермеров в общем объеме производства зерна в прошедшем году составила 9,2 %, сахарной свеклы — 2,4 %, овощей — 1,3 %, картофеля — 0,9 %. В 2007 г. крестьянские (фермерские) хозяйства произвели 83,3 тыс. т зерна, картофеля — 2 788,5 т, овощей — 1 305,3 т, сахарной свеклы — 9 080,0 т. По сравнению с предыдущим годом валовой сбор зерна уменьшился на 6,0 %, овощей — на 7,1 %. При этом значительно увеличилось производство картофеля (на 96,5 %) и сахарной свеклы (на 45,3 %).

Урожайность сельскохозяйственных культур, прежде всего в мелких и средних крестьянских (фермерских) хозяйствах, ниже, чем в коллективных предприятиях. В 2007 г. урожайность зерновых культур составила 18,2 ц/га, что на 18,0 % меньше, чем в сельскохозяйственных организациях; картофеля — 107,8 ц/га (на 13,6 % меньше); сахарной свеклы — 304,7 ц/га (на 19,5 % меньше), овощей — 268,4 ц/га (в 3,4 раза больше). По сравнению с 2003 г. урожайность зерна увеличилась на 22,1 %, сахарной свеклы — в 2,6 раза, но снизилась урожайность картофеля (на 12,6 %) и овощей (на 19,6 %). Необходимо отметить, что урожайность культур зависит и от погодных условий.

В этой категории хозяйств преимущественно развиваются отрасли растениеводства. Учитывая, что зерно является основным продуктом специализации крестьянских хозяйств, можно утверждать, что большинство из них имеют непредпринимательский характер. Доля продукции животноводства остается низкой — 1,4 %. В 2007 г. фермерскими хозяйствами произведено 0,8 тыс. т скота и птицы на убой, молока — 12,6 тыс. т, что превышает показатели 2006 г. на 33,3 и 14,5 % соответственно. За 2007 г. в крестьянских (фермерских) хозяйствах поголовье крупного рогатого скота увеличилось на 11,9 %, в том числе коров — на 23,9 %, овец — на 27,8 %. Поголовье свиней уменьшилось на 62 гол., составив на начало 2008 г. 6 462 гол. [4]. Животных содержат в основном для личного потребления. Лишь незначительная часть хозяйств имеют товарные фермы. Это связано как с отсутствием средств на строительство помещений, покупку скота, так и с высокими затратами

на производство этой продукции и низкими закупочными ценами.

В последние годы принято много законодательных актов, касающихся государственного регулирования в АПК. Реализуются национальные проекты, Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008—2012 гг., в которых предусмотрено развитие малых форм хозяйствования на селе. В основном государственная поддержка сводится к расширению доступа к кредитам. Но это совсем не означает, что проблемы мелких и средних крестьянских (фермерских) хозяйств решены. Из-за отсутствия залогового имущества для них остаются недоступными беспроцентные кредиты; нет средств для приобретения техники в лизинг. Следует добавить крайнюю ограниченность оборотных средств, диспаритет цен, трудности с доступом к снабженческо-сбытовой инфраструктуре. Часто она отсутствует в селе, что не позволяет диверсифицировать деятельность, расширять производство, повышать доходы и создавать дополнительные рабочие места. В связи с неразвитостью материально-технической базы большинство крестьянских (фермерских) хозяйств в последствии будут осуществлять преимущественно простое воспроизводство.

Роль крестьянских (фермерских) хозяйств могла бы быть более значимой с точки зрения не только увеличения продовольственного обеспечения населения, но и создания дополнительных рабочих мест на селе, развития несельскохозяйственных форм занятости. Переработка продукции; строительство производственных и жилых помещений, дорог; развитие сферы услуг, сельского туризма, ремесел, национальных промыслов — вот далеко не полный перечень сфер деятельности, где могли бы проявиться все преимущества малого бизнеса, конечно, при условии надлежащего регулирования земельных отношений и сельскохозяйственного производства с учетом интересов малых форм хозяйствования. Укрупнение крестьянских (фермерских) хозяйств может и должно осуществляться за счет увеличения земельных угодий действующих хозяйств, стимулирования легализации сельскохозяйственной деятельности товаропроизводящими личными подсобными хозяйствами населения.

Основными направлениями развития крестьянских (фермерских) хозяйств являются:

— административно-правовое регулирование эффективности функционирования деятельности;

— регулирование цен и доходов субъектов малого предпринимательства;

— повышение эффективности финансово-кредитного обслуживания;

— совершенствование налогообложения малых предприятий;

— имущественная и производственно-техническая поддержка;

— информационное и консультационное обеспечение;

— развитие кооперации и интеграции;

— поддержка внешнеэкономической деятельности;

— научно-методическое обеспечение поддержки;

— организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий;

— поддержка со стороны центров занятости населения;

— меры по защите личности и собственности в сфере крестьянских (фермерских) хозяйств.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Казарезов В. В.** Крестьянский вопрос в России. (На стыке второго и третьего тысячелетий). Т. 3 / В. В. Казарезов. — М. : ФГНУ «Росинформагротех», 2002. — 464 с.

2. **Кирхорова Л.** Крестьянские (фермерские) хозяйства : трансформационные процессы, проблемы землепользования / Л. Кирхорова // АПК : экономика, управление. — 2008. — № 4. — С. 37—39.

3. **Михайлюк О. Н.** Частно-фермерский хозяйственный уклад : проблемы и приоритеты развития / О. Н. Михайлюк // Экономика сельскохозяйств. и перерабатывающих предприятий. — 2008. — № 7. — С. 70—72.

4. Сельское хозяйство Республики Мордовия // Стат. сб. № 301 / Мордовиястат. — 2008, июль. — С. 5.

5. Федеральный Закон Российской Федерации от 11 июня 2003 года «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» № 74-ФЗ // Экономика сел. хозяйства России. — 2003. — № 8. — С. 32—34.

6. **Феронова А. В.** Экономическая эффективность функционирования крестьянских (фермерских) хозяйств в Ставропольском крае / А. В. Феронова // Экономика сельскохозяйств. и перерабатывающих предприятий. — 2008. — № 11. — С. 66—68.

Поступила 23.01.09.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ АГРАРНОЙ РЕФОРМЫ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

Б. И. Ломакин

Дана оценка результатам проведения аграрной реформы.

Реформа представляет собой проводимое правительством прогрессивное преобразование в государственном строительстве без изменения общественного строя [5, с. 8].

Прошло 20 лет с начала аграрной реформы в России. Вполне закономерно ставить вопрос о том, что же она принесла сельскому хозяйству и обществу в целом. Впечатляющими были аграрные реформы по отмене крепостного земледелия в 1861 г. и проведенная в начале XX в., вошедшая в историю как столыпинская. Главное их содержание заключалось в преобразовании в рамках правительственных программ экономических отношений, направленных на раскрепощение производительных сил, приобретение крестьянином статуса собственника земли, возможности развития его предпринимательской деятельности. Все это положительно сказалось на результатах сельскохозяйственного производства, на социальном положении людей сельскохозяйственного труда. Государство превратилось в крупного экспортера зерна.

Направленность современной реформы иная. Произошла ломка общественного строя, на место централизованного управления пришел курс на рыночное регулирование экономики страны. Данная обстановка требовала от государственного руководства тщательного изучения собственного опыта, опыта других стран с развитой рыночной экономикой и принятия взвешенных решений. Чтобы преодолеть трудности, связанные с переходом к рыночным отношениям, следовало избежать нарушений жизненного устоя, социальной среды сельского труженика, направить производство на максимальное использование унаследованного производственного потенциала. К сожалению, не были учтены разрушительные последствия революции 1917 г., насильственные меры по отношению к крестьянству в угоду созданию соответствующих социалистическому режиму крупных коллективных хозяйств. По замыслу реформаторов нового толка нужны были потрясения, вызывающие у населения шоковое состояние. В этих условиях можно было осуществить аграрную реформу любого направления.

Рыночную экономику предопределяет наличие рынка земли. Его созданию препятствовали крупные коллективные и государственные предприятия, не желавшие дробить производственный потенциал. Поэтому в спешном порядке были ликвидированы и слабые, и устойчиво работающие колхозы и совхозы, а их земли и имущество поделены в виде паев между сельчанами. Крестьянин получил в собственность землю, но из-за неимения средств был вынужден отдать ее вновь создаваемым предприятиям для совместного использования или продавать на рынке. В данной обстановке вне конкуренции по покупке земли оказались имущественные лица. По определенным схемам земля приобреталась и иностранными гражданами, но не крестьянами.

Социально-экономические преобразования должны осуществляться эволюционным путем независимо от целей и направленности. Все, что разрушается, потом приходится восстанавливать. Метод «шоковой» экономики, уничтожение крупных предприятий, манипуляция с собственностью на землю ввергли аграрный сектор в длительный кризис, привели к разрушению общественного производства. Взятый курс на перенос тяжести производства продукции с крупных предприятий на фермерские хозяйства себя не оправдал. Они создавались на примитивной материальной базе людьми, часто не имеющими не только предпринимательского опыта, но и производственного, поэтому такая форма частного предпринимательства серьезного вклада в снабжение рынка продуктами не принесла. Их удельный вес в общем объеме производства сельхозпродукции, например в РМ, за 2000—2007 гг. не превышал 2,5 %. Вновь созданные на объединенной паевой собственности бывших колхозников и рабочих совхозов предприятия получили в наследство ослабленную материальную базу. За 1990—2007 гг. тракторный парк сельхозорганизаций РМ сократился в 4,4 раза, зерноуборочных комбайнов — в 4,5 раза и т. д. В целом энергетических мощностей за этот период стало меньше в 2,8 раза (1 397 тыс. л. с.), причем 60—70 % оставшейся техники выработало к тому времени амортизационный срок. Списание

© Б. И. Ломакин, 2009

техники в 4 раза превышало ее поступление. На один трактор в 1990 г. приходилось 82,6 га пашни, в 2007 г. — 250 га, посевная площадь зерновых культур на один зерновой комбайн возросла в 2,3 раза (300 га). В развитых странах данная нагрузка не допустима. Например, на один трактор в США нагрузка составляет 37,0 га, во Франции — 16,0, в Германии — 11,5 га. На зерновой комбайн в этих странах приходится соответственно 50, 50 и 53 га посевов зерновых культур [4, с. 5].

Если ранее из-за нехватки техники допускались потери урожая, то в настоящее время из-за недостатка материальных ресурсов нарушается агротехника возделывания культур, наблюдается свертывание сельхозпроизводства. В Республике Мордовия за 1990—2007 гг. посевная площадь уменьшилась на 424 тыс. га (37,4 %), поголовье КРС сократилось в 2,2 раза, свиней — в 1,4, овец и коз — в 10,5 раза, что, конечно, не могло не отразиться на производстве продукции, особенно животноводческой. Молока и живой массы скота в 2007 г. было получено примерно столько же, сколько в 1960-х гг., а зерна по сравнению с 1990 г. в несколько раз меньше. Только продукция птицеводства имела устойчивую динамику роста.

В ходе аграрной реформы огромный ущерб нанесен социальной сфере села. В дореформенный период на государственном уровне решалась задача сглаживания различий в условиях проживания на селе и в городе. Сельскохозяйственные предприятия обязаны были помогать в строительстве дошкольных учреждений, пунктов здравоохранения, спортивных сооружений и т. д. В настоящее время все это возложено на муниципальные органы, которые, не имея финансовых и материальных средств, самоотстранились от преобразовательного процесса. Сельхозпредприятия испытывая большие финансовые трудности, продолжают оказывать посильную помощь социальному благоустройству. Убыточных сельхозпредприятий в общем их количестве по РМ в 2007 г. составляла 16 %. Часть хозяйств имела такой низкий уровень рентабельности, что не могла осуществлять даже простого воспроизводства. Рентабельность сельхозпроизводства в целом по РМ в 2007 г. составляла 13,7 %. Растет кредиторская задолженность сельхозпредприятий, превышая дебиторскую более чем на 50 %.

Если выделить из проблемных социальных вопросов главный, то по рейтингу первое место займет бедность, что подтверждается результатом проведенных нами полевых исследований. Из всех опрошенных 42,6 % ответили, что больше всего их беспокоит бедность и 25,3 % — безработица*. В течение всего периода проведения реформ крестьяне испытывали огромные материальные ограничения. Даже в 2007 г., когда в несколько раз повысилась заработная плата, по сравнению с 1990 г. ее уровень был мизерным. По крупным и средним предприятиям, не говоря о мелких, среднемесячная заработная плата сельского жителя составляла 5 291,5 руб. — в 1,5 раза ниже, чем по республике. С учетом того, что на одного работающего сельчанина приходились 0,34 ребенка дошкольного и школьного и 0,45 чел. пенсионного возраста, можно смело утверждать, что большие половины населения села в настоящее время находятся ниже черты бедности. Имеет на уровне или менее минимальной заработной платы. По утверждению бывшего министра сельского хозяйства РФ А. Гордеева, заработная плата в сельском хозяйстве составляет лишь 40 % от средней по стране [2, с. 3]. По данным ООН, часовая заработная плата не должна составлять менее трех долларов. Конечно, сельскохозяйственное производство РМ по производительности труда значительно отстает от развитых стран, но даже в этом случае вряд ли можно считать оптимальной сложившуюся в 2007 г. в крупных и средних сельскохозяйственных предприятиях часовую заработную плату в размере 30 руб. — чуть более одного доллара. При такой низкой материальной заинтересованности в 2002—2007 гг. доля заработной платы в валовой продукции сельского хозяйства в среднем составляла немногим более 13 % [7, с. 237—238], в Японии — 75 %, в США — 72 %, в Евросоюзе — 70 % [1, с. 37]. По мнению тех же экспертов ООН, при падении заработной платы ниже трехдолларовой черты за 1 час начинаются проявления негативных процессов.

За годы реформы село было обречено на вымирание. Академик А. Ушачев отмечает: «За последние 15 лет село в порядке естественной убыли потеряло свыше 3 млн человек. За период между последними переписями утрачено почти 11 тыс. населенных пунктов; число поселений, не имеющих постоянных жителей, выросло на 40 %, их стало почти 13 тыс.» [8, с. 4]. Данная проблема характерна и для Республике Мордовия. На 1 января 2008 г. здесь насчитывалось 1 287 населенных пунктов, из них 400 имели до 15 жителей, а 55 — пустовали. Можно утверждать, что через 10—15 лет указанные 400 населенных пунктов станут безлюдными. Подтверждением является сложившаяся закономерность сокращения

Опрос и обработку материала проводила аспирант ИИИ гуманитарных наук при Правительстве РМ Н. Г. Бельтюкова под руководством Б. И. Ломакина.

численности сельчан. Только в 2001—2007 гг. пустующих населенных пунктов стало на 46 больше. Средний размер сельского населенного пункта за 1959—2007 гг. уменьшился с 341 до 268 чел. [7, с. 61]. Если не прекратится ежегодно нарастающая естественная и миграционная убыль сельского населения, в недалекой перспективе проблема продовольственной безопасности даже по этой причине еще больше обострится.

В 1960 г. на 1 000 жителей РМ естественный прирост населения в сельской местности составлял 28,3 чел., а в 2007 г. на 8,7 родившихся приходились 20,1 умерших, т. е. уже естественная убыль на 1 000 чел. составляла 11,4 чел. [6, с. 63]. Еще быстрее сельское население сокращается из-за усиливающегося миграционного процесса. В РМ он давно находится ниже положительной черты. В 2007 г. по этой причине село потеряло 1 980 чел., что составляет около 1 % сельского населения, причем мигрирует наиболее активная его часть — люди молодого и среднего возраста. Таким образом, село стареет. Средний возраст населения на начало 2008 г. составил 42,4 года, с 1990 г. увеличившись на 2,7 года. Многие жители села не воспринимают аграрную реформу. По данным социологических обследований ВНИИЭСХ, только десятая часть селян считают, что они выиграли от аграрной реформы, 40 % уверены в обратном, а оставшиеся 50 % еще не определились в оценке [8, с. 2—5].

В последнее время развитию сельского хозяйства, в том числе улучшению социальной ситуации на селе, уделяется все больше внимания. На завершающем этапе выполнение Федеральной целевой программы «Социальное развитие села до 2010 года». Реализовываются принятый в 2006 г. национальный проект «Развитие АПК» и Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008—2012 гг. В феврале 2008 г. на заседании Совета при Президенте Российской Федерации по реализации приоритетных национальных проектов (ПНП) и демографической политике были рассмотрены итоги двухлетней работы, где было отмечено, что за прошедшие 2 года было сделано немало, в том числе по проекту «Развитие АПК», благодаря которому село получило определенный импульс развития, у крестьян появилась надежда, что их труд востребован. Подтверждением является выделение сельхозтоваропроизводителям существенных кредитных ресурсов.

Впервые за последние годы в агропромышленном комплексе сельхозтоваропроизводителям стали доступны инвестиционные кредитные ресурсы на льготных условиях. Отрасль становится более привлекательной для инвесторов, благодаря чему за 2006 –2007 гг. сюда возрастающими темпами направляются инвестиции для укрепления материальной базы производства и социального развития. Их размер по сельскому хозяйству РМ в 2007 г. составит 4 556 321 тыс. р., что в 1,7 раза больше, чем в 2005 г. [7, с. 382]. В 2006—2007 гг. введено в действие 4,77 тыс. скотомест; 8,63 тыс. свиномест — в несколько раз больше, чем за предыдущие 2 года. Наметилась позитивная динамика роста производства продукции растениеводства и животноводства, однако об устойчивости развития сельского хозяйства судить рано. В Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008—2012 гг. отмечается, что с 2002 г. наметилась тенденция снижения темпов развития сельского хозяйства, их отставания от темпов развития экономики в целом. Среднегодовой процент прироста в сельском хозяйстве в 2002—2006 гг. составлял только 2,3 [3, с. 5]. Социально-экономическое развитие аграрного производства пока не вышло из кризисного состояния: динамика роста производства продукции сельского хозяйства нестабильна, несмотря на инвестиции; наблюдается естественная и миграционная убыль сельского населения, большая его часть находится за чертой бедности. Главное богатство общества — земля — используется нерационально. Поэтому в числе приоритетных останутся задачи по обеспечению динамичного развития сельскохозяйственного производства за счет наращивания и совершенствования производственного потенциала, улучшения его использования, создания благоприятных условий проживания на селе.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Бондаренко** Л. Социально-психологический климат в российской деревне / Л. Бондаренко // АПК : экономика, управление. — 2005. — № 11. — С. 36—41.

2. **Гордеев** А. О проекте Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008—2012 годы / А. Гордеев // АПК : экономика, управление. — 2007. — № 9. — С. 2—5.

3. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяй-

ственной продукции, сырья и продовольствия на 2008—2012 годы // АПК : экономика, управление. — 2007. № 12. — С. 6—23.

4. **Долгушин Н.** Развитие сельского хозяйства России на современном этапе / Н. Долгушин // Международ. сельскохозяйств. журнал. — 2008. — № 5. — С. 3—6.

5. **Милосердов В. В.** Этапы аграрной реформы России и ее итоги / В. В. Милосердов // Экономика сельскохозяйств. и перерабатывающих предприятий. — 2007. — № 8. — С. 7—13.

6. Мордовия : стат. ежегодник. — Саранск : Территор. орган Федер. службы госстатистики по РМ, 2007. — 427 с.

7. Мордовия : стат. ежегодник. — Саранск : Территор. орган Федер. службы госстатистики по РМ, 2008. — 432 с.

8. **Ушачев И.** Столыпинская реформа и приоритеты современной аграрной политики / И. Ушачев // АПК : экономика, управление. — 2006. — № 12. — С. 2—5.

9. **Шутьков А.** Повысить уровень продовольственной безопасности / А. Шутьков // Экономика сел. хозяйства России. — 2008. — № 4. — С. 29—33.

Поступила 11.01.09.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОГО ПОДКОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ НА ОСНОВЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

Б. И. Ломакин, Н. К. Кирдяшкина

В статье описаны и проанализированы основные проблемы молочного подкомплекса Республики Мордовия. Для их решения предлагается применение новой техники и инновационных разработок.

Молочнопродуктовый подкомплекс представляет собой многоблочную вертикально интегрированную структуру, которая функционирует в рамках регионального АПК и является открытой организационно-производственной системой, куда входят сельхозтоваропроизводители молока, молокозаводы, предприятия производственного обслуживания, а также строительные и транспортные организации, предприятия хранения готовой продукции и ее сбыта. Главная, пока недостигнутая цель молочного подкомплекса, — обеспечение рынка конкурентоспособной продукцией. В стране ощущается явный недостаток молочных продуктов, даже с учетом завоза их значительной части из-за границы. Потребление молока в Российской Федерации, в частности в Республике Мордовия, несмотря на рост, уступает уровню развитых европейских стран, особенно скандинавских.

Развитие молочного подкомплекса зависит от развития базовой отрасли — молочного скотоводства, современное состояние которого характеризуется низкими показателями. Высокая продуктивность коров является необходимым условием конкурентоспособности производимого молока, так как обеспечивает снижение доли постоянных затрат на единицу продукции, а также части переменных издержек, вызванное улучшением конверсии корма. В РМ в 2007 г. общее количество произведенного молока составило 419,6 т, что соответствует уровню 1998 г. Следует отметить, что за последние годы наблюдается тенденция к возрастанию производства данного продукта на 2—5 %. Увеличение продуктивности базируется на значительных достижениях в селекционно-племенной работе, требования к которой существенно повышаются в условиях интенсивного производства и перехода на новые технологии содержания и доения коров. В процессе реализации решались и решаются наиболее важные для данной отрасли задачи:

— государственная поддержка развития животноводства за счет бюджетных ассигнований в племенное дело в животноводстве, бюджетных

© Б. И. Ломакин, Н. К. Кирдяшкина, 2009

кредитов, субсидирования части процентных ставок по целевым коммерческим кредитам;

— улучшение как количественных, так и качественных параметров кормовой базы;

— строительство и реконструкция животноводческих ферм и комплексов;

— внедрение в производство ресурсосберегающих технологий.

В формировании стратегии повышения эффективности производства молока важная роль принадлежит активизации инновационных процессов, среди которых особое значение имеют разработка и освоение достижений научно-технического прогресса по наиболее полному использованию генетического потенциала животных; ресурсосберегающих технологий производства; эффективных систем кормления и содержания скота. Исследования показывают, что только за счет наиболее широкого применения в практике высокопродуктивных пород скота их производительность можно увеличить на 25—30 %. В сельскохозяйственных предприятиях с интенсивным молочным животноводством широкое применение нашла программа «Селэко» (селекция — экономика — система), внедренная к настоящему времени более чем в 1 500 хозяйствах 70 регионов России. На основе определенной информации система может учитывать индивидуальный надой молока, выдавать необходимую смесь концентрированных кормов, направлять корову в соответствующую группу или специализированный загон для лечения.

Немаловажным фактором для расчета прибыли от производства молока является себестоимость. В Мордовии данный показатель в 2007 г. был в 2,5 раза выше, чем в 2000 г. Этому сопутствуют постоянное увеличение цен на энергоносители, технику, рост заработной платы и др. Большую роль в снижении себестоимости за счет роста продуктивности коров и уменьшения доли постоянных затрат на единицу продукции играет кормопроизводство. Если в полной мере реализуется основное преимущество коров как жвачных животных — способность перерабатывать дешевые грубые и сочные корма, то в условиях быстрого роста цен на зерно на мировом и отечественном рынке, соответственно и на комбикорм, интенсивные технологии в кормопроизводстве становятся определяющим фактором конкурентоспособности молочного животноводства. Перспективным направлением кормопроизводства является увеличение объемов производства зерносенажа. Современная кормозаготовительная техника и специальные биологические препараты для консервирования позволяют обеспечить повышенное содержание питательных веществ и высокое качество данного вида корма. Существенным фактором снижения издержек в молочном животноводстве и рисков, связанных с неустойчивостью зернового рынка, является производство зернофуража в сельхозорганизациях.

Среди основных задач в развитии молочного подкомплекса преобладает повышение качества молока-сырья. Низкое качество сырого молока определяет короткий срок его сохранности (3—5 дней). В республике реализуется лишь 47,7 % производимого молока. Решение указанной проблемы заключается во внедрении инновационных технологий с использованием современного оборудования, которое позволит приблизить качество продуктов к европейским и мировым стандартам. Гармоничное взаимодействие и прочные экономические взаимосвязи всех субъектов молочнопродуктового подкомплекса, включая предприятия оптовой и розничной торговли, влияют на эффективность его функционирования, создают условия для формирования надежной системы продовольственной безопасности региона. Большая надежда возлагается на предприятия, где реализуются все требования к высокоэффективному производству. Примером служит созданный суперсовременный молочный комбинат в Республике Татарстан — ОАО «Красный Восток Агро», предприятие с глубокой 100-процентной переработкой сырья. Комбинат оснащен новейшим оборудованием компании «Тетра Пак» для производства молочной и сырной продукции с последующей ее упаковкой. Производственная мощность составляет до 1 000 т молока в сутки. Комбинат и еще три молочных завода способны принимать и перерабатывать более 2 000 т молока ежесуточно.

В увеличении производства молока и повышении его экономической эффективности большое значение имеют разработка и внедрение единой системы управления производством молока, его переработки и реализации готовой продукции. Создаются благоприятные условия для поддержки за счет прибыли того или иного цикла молочнопродуктового подкомплекса АПК. Для этого необходимо привлечь инвестиции в развитие сельского хозяйства. В качестве потенциальных инвесторов должны выступать крупные промышленные предприятия, банки, частные предприниматели. С уменьшением прямого участия государства в хозяйственной деятельности его роль в инновационном процессе и создании инвестиционного климата в стране должна возрастать. Средообразующую и информационную функции государства важно использовать как основу регулирования инновационного научно-технического развития. Следует обеспечить поддержку организации новых форм научно-инновационной и инженерной деятельности с применением современных информационных технологий.

В целях развития инновационного процесса государству следует: ввести налоговые льготы, включая налоговые скидки с общей суммы инвестиций в активную часть основного капитала; сократить налогооблагаемый доход разработчиков научно-технической продукции; начать налоговое стимулирование компаний, предоставляющих оборудование и финансовые средства субъектам малого научно-технического предпринимательства, венчурным организациям, системе высшего образования; обеспечить поддержку совместных исследовательских центров, создаваемых частными фирмами и университетами; ввести нормативное финансирование научно-технических исследований и освоения их результатов; страховать частных инвесторов, вкладывающих средства в малые наукоемкие производства; реализовывать мероприятия по повышению эффективности использования материально-технической базы научных учреждений, укреплению служб научно-технической информации, совершенствованию международного научно-технического сотрудничества. Нужно на уровне Федерации придать импульс развитию региональных информационно-консультационных служб (ИКС), систем подготовки и переподготовки кадров АПК, обеспечить поэтапную передачу от центра к регионам полномочий по развитию приклад-

Поступила 07.05.09.

ной аграрной науки, систем информационно-консультационной поддержки инновационного развития сельскохозяйственного бизнеса. При этом необходимо: предоставлять на конкурсной основе заказы и гранты вузам, творческим коллективам региональных научных и проектных организаций на проведение научных исследований, предполагающих использование получаемых новшеств инновационной деятельности региональных ИКС, центров по подготовке и переподготовке специалистов АПК. В современных условиях требуются принципиально новые решения в развитие кооперации и интеграции, предусматривающие создание: кооперативных и интегрированных формирований, куда молочные заводы, как правило, должны входить в качестве обслуживающей структуры; потребительских кооперативов на районном и межрайонном уровне; ассоциаций и агропромышленных союзов; научно-производственных систем; агрохолдингов, агропромышленных финансовых групп и других институтов, направленных на повышение эффективности производства молока и молочной продукции с использованием следующих критериев оценки: взаимных экономических интересов, паритета цен, пропорциональности, прямоточности и ритмичности в осуществлении производственных процессов.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА АПК

А. В. Байгушкина

В статье описаны и проанализированы факторы, влияющие на эффективность развития молочнопродуктового подкомплекса.

Молочный подкомплекс, в отличие от других продуктовых подкомплексов регионального АПК, является наиболее сложным, отличается высокой трудоемкостью, капиталоемкостью, наличием скоропортящейся продукции, несвоевременная реализация которой приводит к большим потерям. Он объединяет отрасли молочного животноводства, кормопроизводство (в частности, для молочного стада), молочную промышленность, производственную инфраструктуру (системы заготовок, транспортировки, хранения, реализации молока и молочных продуктов) и некоторые другие. Комплексообразующими являются отрасли сельского хозяйства и молочной промышленности, где производится конечный продукт. Поэтому эффективность функционирования молочного подкомплекса в значительной степени зависит от результативности сфер производства и переработки, рынка молока и молочной продукции.

Эффективное и устойчивое развитие молочнопродуктового подкомплекса России может

© А. В. Байгушкина, 2009

обеспечиваться за счет активного взаимодействия внутренних и внешних экономических факторов, анализ которых служит инструментом для контроля и принятия решений по воздействию на них в целях предвидения потенциальных опасностей и использования потенциальных возможностей. Спектр системообразующих факторов, влияющих на повышение эффективности производства молока и молочной продукции, достаточно широк и многообразен. Их классификация предполагает взаимодействие внешних и внутренних факторов, выделенных в основные группы: ресурсные, экономические, организационные, политические и правовые (рисунок).

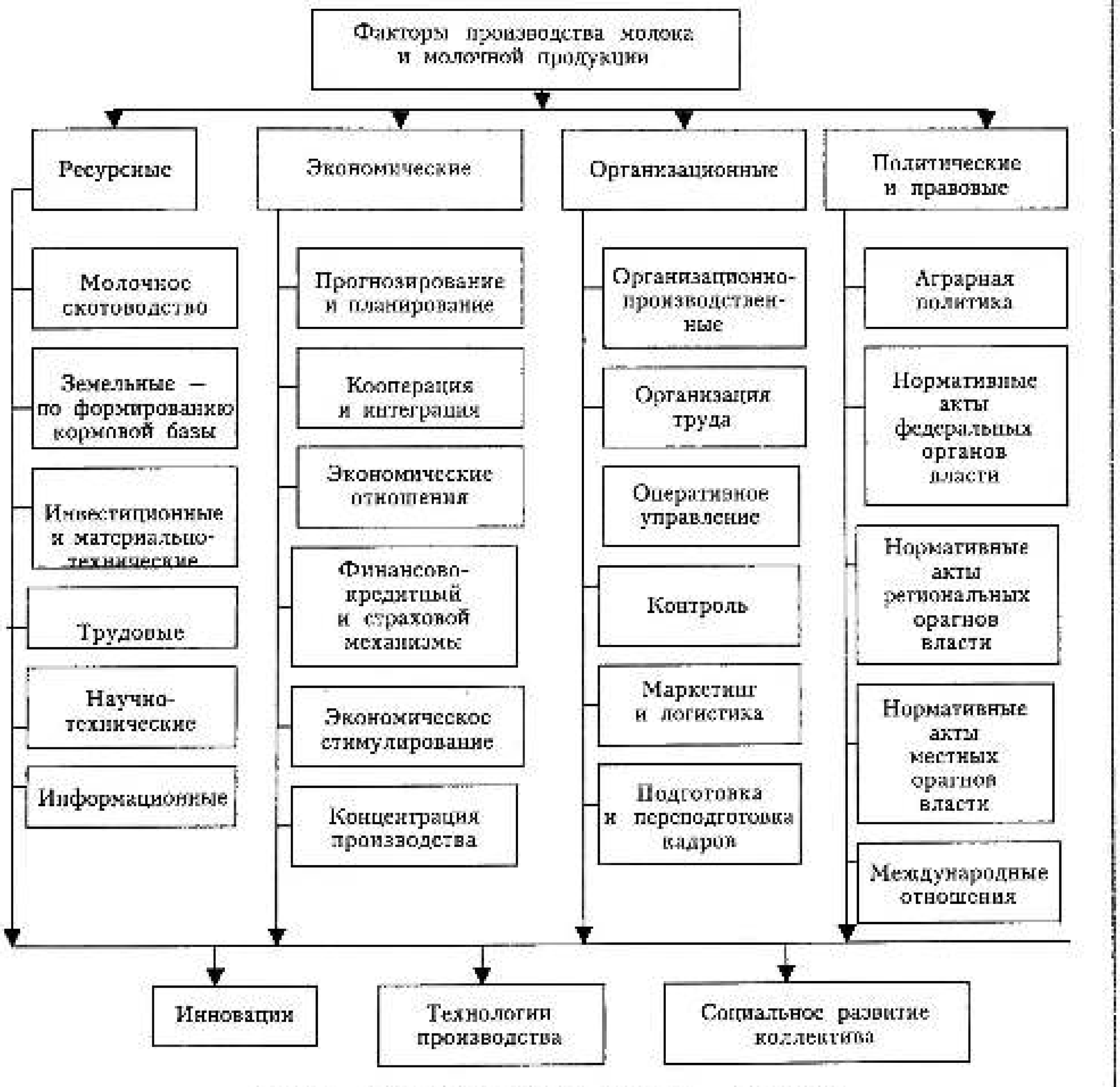


Рисунок. ***Классификация факторов, влияющих на эффективность производства молока и молочной продукции***

В молочнопродуктовом подкомплексе воспроизводство тесно связано с биологическими процессами, зависящими в значительной мере от природной среды, а механические, физические и химические процессы используются как инструмент обеспечения благоприятных условий и предпосылок жизнедеятельности животных.

Важнейшим ресурсным фактором, определяющим развитие молочного скотоводства, являются земельные ресурсы. Различия в качестве земель, плодородии почв, содержании в них питательных веществ существенным образом влияют на создание кормовой базы, выбор структуры посевных площадей, урожайность кормовых растений, качества молока.

В связи с этим ресурсные факторы необхо-

димо особо учитывать при разработке определения оптимальной структуры молочного скотоводства и породного состава стада, рациональном использовании трудовых ресурсов, земли, формировании прочной кормовой базы, инвестировании и повышении уровня материально-технического обеспечения, использовании результатов научно-технического прогресса, информационно-консультационном обеспечении.

В период социально-экономических преобразований изменилась экономическая поддержка сельхозтоваропроизводителей, которая почти сведена к минимуму. На рынке сельскохозяйственной продукции государственное регулирование может осуществляться на основе закупочных интервенций, залоговых операций, использования квот, различных видов цен. Помимо этого применяются дотирование производства молока, поддержка предприятий в приобретении материальных ресурсов, племенного молодняка, прямое субсидирование целевых и региональных программ.

Роль управления при производстве молока и молочной продукции своеобразна. С одной стороны, управление — это важный фактор повышения эффективности использования производственного потенциала и компонент организационно-экономического воздействия. С другой — оно выступает как организующее начало во всей системе факторов производства. Управленческие факторы воздействуют совместно с экономическими, формируя производственную структуру всех уровней, определяя функции органов управления, организацию труда в предприятиях, оперативного управления и контроля, подготовку и переподготовку кадров.

Политические и правовые факторы воздействуют посредством разработки аграрной политики с комплексом мер по развитию отрасли; действия нормативных актов; международных отношений. Все перечисленные факторы взаимосвязаны посредством инноваций и технологии производства.

Развитие кооперации и интеграции заключается в создании организационно-производственных структур, объединяющих процесс производства, транспортировки и переработки молочной продукции. В настоящее время в АПК и в молочном подкомплексе наибольшее распространение получили акционерные общества, агрохолдинги, ассоциации, корпорации, кооперативы и другие формирования. В связи с этим важно создавать кооперативные и корпоративные интегрированные объединения на качественно новой основе с привлечением частного и государственного капитала.

Улучшение кормовой базы основывается на рациональном использовании земельных ресурсов, совершенствовании кормовых угодий и структуры посевных площадей, выделении для молочного скотоводства кормов. На 70—80 % продуктивность животных определяет уровень кормления. Основу развития скотоводства составляют хорошо сбалансированные рационы и надлежащий уход за животными. Не решая проблему полноценного кормления коров, невозможно увеличить производство молока. Совершенствование структуры кормопроизводства в сложившейся экономической ситуации при имеющихся производственных ресурсах — один из путей ее решения. Экономически обоснованное регулирование внешнеэкономических отношений определяется необходимостью оптимизации регулирования импорта и экспорта молочной продукции, средств механизации и автоматизации ее производства. Вследствие ценовых диспропорций многие торговые организации практикуют закупку большого количества сухого молока, что обострило кризис сырьевой базы сферы переработки, нарушило кооперативные связи. Активизация инновационных процессов предполагает создание и широкое освоение в агропроизводстве новых высокопродуктивных пород, типов и линий животных, ресурсосберегающих, экологически безопасных технологий содержания скота, технологических процессов и техники. Развитие социальной среды предприятий важно в связи с тем, что возросли безработица и бедность, обострились проблемы охраны здоровья и повышения квалификации кадров. В критическом состоянии оказалась социальная инфраструктура.

Повышение эффективности молочного подкомплекса в рыночных условиях возможно при достижении оптимального сочетания объемов производства и поставок молока на переработку с мощностью перерабатывающих предприятий, а также производства молочной продукции в соответствии с платежеспособным спросом населения.

Важным фактором максимизации прибыли выступает возможность снижения затрат на единицу производимой продукции, путем концентрации производства и переработки молока. Процессы концентрации вызывают необходимость обеспечения дополнительных затрат. В сфере производства увеличиваются затраты, связанные с обеспечением возрастающего поголовья кормами, что при ограниченной площади сельскохозяйственных угодий можно добиться путем интенсификации кормопроизводства. Определяющим фактором является рост продуктивности животных при экономном расходовании материально-денежных средств.

В сфере переработки молока при стремлении к ее концентрации возникает необходимость расширения сырьевой базы, увеличения плотности производства, что связано с ростом поголо-

вья скота на единицу площади сельхозугодий и ростом ее продуктивности. Расширение сырьевой зоны ведет к увеличению транспортных расходов. Кроме того, с увеличением расстояния перевозки молока снижается качество продукции в процессе транспортировки.

Предусматривается усиление концентрации производства цельномолочной продукции в районах, которые характеризуются высокой плотностью городского населения. Обоснованным является развитие интенсивного высокопродуктивного молочного скотоводства, особенно в пригородных зонах. Молочные продукты — масло, сыры, молочные консервы должны производиться в районах, благоприятных для развития молочного скотоводства с относительно высокой плотностью населения. Таким образом, на устойчивость развития молочнопродуктового подкомплекса влияет система взаимосвязанных факторов, всесторонний учет которых позволяет повысить его эффективность.

Государственной программой развития «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008—2012 годы» намечен комплекс мероприятий, направленных на поддержку племенного животноводства, а также на проведение противоэпизоотических мероприятий. Их реализация позволит повысить эффективность развития сфер молочного подкомплекса, конкурентоспособность его продукции на агропродовольственном рынке.

Поступила 15.01.09.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА С ПРИМЕНЕНИЕМ НТП

Б. И. Ломакин, Н. К. Кирдяпкина

Научно-технический уровень производства агропредприятий Российской Федерации за последние 15 лет отстал от мирового на целую смену базовой технологии. В статье предлагается как основу регулирования инновационного научно-технического развития использовать средообразующую и информационную функции государства.

Низкие темпы развития, нестабильный рост производства отечественного АПК и недостаточная эффективность сельского хозяйства в значительной степени является следствием слабого освоения в практической деятельности хозяйствующих субъектов новейших технологий и научно-технических разработок, прогрессивных способов организации производства и методов управления ими. Научно-технический уровень производства агропредприятий отстал за последние 15 лет от мирового на целую смену базовой технологии, а по технике — на 2—3 ее поколения.

Крайне низкая доступность и востребованность последних достижений науки, техники и практического опыта для большинства отечественных сельхозтоваропроизводителей объясняется двумя причинами. Первая — это слабое экономическое состояние значительной части сельхозпредприятий. Вторая — отсутствие государственной системы поддержки освоения научно-технических разработок. К недостаткам в освоении научных достижений в производстве следует отнести слабый учет и распространение передовых опытов. Они засекречиваются, для исследования становятся недоступны.

Лишь отдельные регионы отслеживают и осваивают эффективные инновационные проекты и передовой опыт по выбранным ими направлениям. Передовые агропредприятия получают по 50—70 ц зерна с 1 га, 6—8 тыс. кг молока на одну корову, по 300 и более яиц от каждой несушки в год, 60 г среднесуточного прироста живой массы бройлера при расходе 1,7 кг корма на 1 кг массы. Такие результаты в производстве сельскохозяйственной продукции стали возможны с улучшением технологий, рекомендованных научными учреждениями Россельхозакадемии, РАН и другими ведомствами (в Республике Мордовия к передовикам в применении новых технологий следует отнести агрофирму «Норов», использующую новый молочный комплекс, ЗАО «Мордовский бекон», применяющий новые технологии для выращивания свиней).

© Б. И. Ломакин, Н. К. Кирдяпкина, 2009

С уменьшением прямого участия государства в хозяйственной деятельности сельхозтоваропроизводителей, его роль в инновационном процессе и создании инвестиционного климата в стране должна возрастать. Средообразующую и информационную функции государства важно использовать как основу регулирования инновационного научно-технического развития. Следует обеспечить поддержку организации новых форм научно-инновационной и инженерной деятельности с применением современных информационных технологий.

Стратегия инновационного развития предполагает системную интеграцию научно-технической сферы в процессе экономического и социального развития общества: формирование системы институтов по стимулированию генерирования научно-технической сферой устойчивого потока эффективных нововведений. В условиях рыночной экономики наиболее эффективным механизмом реализации инновационного процесса становится коммерциализация результатов научных исследований и разработок, когда все его участники получают стимулы для быстрого достижения успеха и максимального финансового результата. В связи с этим предстоит обеспечить:

а) дальнейшее развитие многоуровневой системы подготовки кадров для инновационной деятельности в научно-технической и промышленной сферах;

б) расширение масштабов обучения специалистов для инновационной деятельности на базе Российского государственного университета инновационных технологий и предпринимательства;

в) формирование региональных сегментов сети образовательных учреждений;

г) совершенствование учебно-методических материалов по наиболее актуальным учебным курсам с учетом квалификационных требований к специалистам в сфере инновационной деятельности, в том числе для венчурного предпринимательства;

д) организационно-экономические и правовые условия реализации высокоэффективных инновационных проектов по созданию отечественных конкурентоспособных изделий и технологий.

Положительные результаты в развитии сельского хозяйства в целом и молочного подкомплекса в частности в определяющей степени зависят от успешного выполнения Государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008—2012 годы». Намечен комплекс мероприятий, направленных на поддержку племенного животноводства, а также на проведение противоэпизоотических мероприятий. Их реализация позволит повысить эффективность развития молочного подкомплекса, его конкурентоспособность, обеспечит более полное удовлетворение потребностей населения в молоке и молочных продуктах.

В 2008 г. по госпрограмме сельхозтоваропроизводители получили около 300 млрд р. на развитие сельскохозяйственного производства. Получение такой поддержки от государства обязывает руководителей и специалистов сельхозпредприятий находить эффективные формы управления в использовании этих и собственных средств.

Формирование материально-технической базы должно осуществляться на основе оптимизации использования материально-технических ресурсов и освоения достижений научно-технического прогресса. Недостаточное количество отечественного высокопроизводительного оборудования не позволяет предприятиям одновременно перерабатывать молоко, расширять ассортимент молочной продукции и осуществлять ее хранение с применением современных видов тароупаковочных материалов, производство которых развито крайне слабо. Оптимизация рынка молока и молокопродуктов касается экономических отношений при реализации этой продукции товаропроизводителями, определения цен на нее, формирования материально-технических ресурсов, установления роли государства в создании благоприятного финансово-кредитного климата, устойчивого развития производства и переработки.

Экономически обоснованное регулирование внешнеэкономических отношений определяется необходимостью оптимизации регулирования импорта и экспорта молочной продукции, средств механизации и автоматизации производства. За последние годы в России сложились весьма жесткие условия функционирования отечественного молочного подкомплекса, поскольку почти ликвидирован эффективный организационно-экономический механизм создания приоритетных условий функционирования молочного скотоводства, что привело к резкому спаду производства молока. В целом по Мордовии отмечается небольшой рост производства молока с 2006 г., хотя показатель в настоящее время лишь приблизился к уровню 1998 г. — 422 тыс. т. Из общего объема производимой продукции реализуется 47,7 % молока. Вследствие ценовых диспропорций многие торговые организации практикуют закупку по импорту большого количества сухого молока, что обострило кризис сырьевой базы сферы переработки, нарушило кооперативные связи. Недостаточное обеспечение населения молочной продукцией вызывает необходимость регулировать внешнеэкономические от-

ношения для реального протекционизма отечественных сельхозтоваропроизводителей.

Функционирующий механизм ценообразования показывает, что в настоящее время рыночные (договорные) цены сложились на уровне, при котором производство всей продукции животноводства стало убыточным. Возникает необходимость применения гарантированных цен, устанавливаемых органами государственной власти на уровне, обеспечивающем минимально допустимую рентабельность производства.

Необходимо обратить внимание на действующий механизм налогообложения. Налоговое регулирование несовершенно, не стимулирует развитие агропромышленного производства и повышение его экономической эффективности. По нашим расчетам, доля налогов и сборов в затратах на основное производство составляет около 8 %, в выручке от реализации — 7 %, в то время как выделяемые субсидии из федерального и регионального бюджетов на развитие животноводства составляют 0,7—1,9 % в себестоимости реализованной продукции. В сложившихся экономических условиях, когда большинство хозяйств являются убыточными, образовалась задолженность по платежам в бюджет и внебюджетные фонды, и чем больше производится продукции, тем больше начисляется налогов, которые в основном являются федеральными и подлежат первоочередной уплате в обязательном порядке.

Многие научные работники предлагают ликвидировать множественность налогов и платежей, снижение налогового бремени до 2,5—3,0 % производственных затрат и повышение роли налогообложения земли как основного средства производства и природного ресурса. Земельный налог должен составлять не менее 70 % общей суммы налогов и платежей, что будет являться действенным стимулом улучшения использования земли и весомым источником средств для повышения плодородия почв.

Активация инновационных процессов предполагает создание и широкое освоение в агропроизводстве новых высокопродуктивных пород, типов и линий животных, эффективных, ресурсосберегающих, экологически безопасных технологий содержания скота, технологических процессов и техники с использованием современных прогрессивных биотехнологических и физико-химических методов и процессов, направленных на улучшение качества молочной продукции.

Развитие научно-технического прогресса имеет очень тесную связь с социальными условиями. Социальная сфера предприятий важна в связи с тем, что за период проведения реформ в большинстве организаций молочного подкомплекса снизились доходы, возросли безработица и бедность, обострились проблемы охраны здоровья и получения квалификации кадров. В критическом состоянии оказалась социальная инфраструктура. Основой управления социальной сферой служит разработка мер по устойчивому развитию сельскохозяйственных организаций, включающих прежде всего оптимальное сочетание государственного регулирования и саморегулирования; финансовое оздоровление предприятий; развитие кооперации и интеграции, а также социальной инфраструктуры села.

Таким образом, на устойчивость развития молочнопродуктового подкомплекса влияет целая система взаимосвязанных факторов, всесторонний учет которых позволяет повышать эффективность производства и конкурентоспособность.

Поступила 08.06.09.

РАЗВИТИЕ КОРМОВОЙ БАЗЫ ПЧЕЛОВОДСТВА

С. В. Малкин, Л. А. Кудряева

В статье рассматриваются вопросы улучшения и правильного использования кормовой базы для пчел.

В настоящее время перед отечественным пчеловодством стоят задачи увеличения объемов производства, повышения качества и конкурентоспособности производимой продукции, для того чтобы обеспечить отечественным производителям устойчивое положение как на внутреннем продовольственном рынке, так и на внешнем. К сожалению, отрасль не пользуется долж-

© С. В. Малкин, Л. А. Кудряева, 2009

ной популярностью у сельхозтоваропроизводителей в отличие от растениеводства и животноводства.

Проблемы обеспечения качества и безопасности продуктов пчеловодства приобретают все большую значимость. Безусловно, в настоящее время крайне необходимо уделять внимание не только вопросам экономики, но и проблемам экологии. В связи с этим и принят Федеральный закон о техническом регулировании № 184-ФЗ от 27 декабря 2002 г. Основные задачи современных адаптивных технологий — сохранение поголовья и увеличение численности пчелиных семей, эффективное использование медоносных ресурсов и полноценное опыление энтомофильных сельскохозяйственных культур, гарантирующие их стабильно высокую урожайность, обеспечение устойчивого производства конкурентоспособной и экологически безопасной продукции с сохранением природного ресурсного потенциала для удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений человека.

За прошедшее десятилетие отечественное пчеловодство понесло значительный урон. В процессе приватизации потеряно около миллиона пчелиных семей. В медопроизводящем комплексе страны практически полностью разрушен специализированный общественный сектор. К настоящему времени на территории Республики Мордовия можно выделить только 1 539 пастбищных участков, обеспечивающих рациональное содержание на них около 77 тыс. пчелиных семей.В регионе насчитывается немногим более 47 тыс. пчелосемей, но кормовая база для пчел в республике используется плохо, особенно в Зубово-Полянском, Темниковском, Ковылкинском районах. Переизбыток в пчелонасыщенности территории наблюдается в Ламбирском, Ромодановском, Рузаевском районах, Октябрьском и в пригороде Саранска, а эффективное развитие пчелосемей требует высевов медоносных культур.

Большим недостатком в развитии пчеловодства является то, что пчелиные семьи располагаются на территории региона неравномерно. Наибольшая концентрация наблюдается в населенных пунктах и их окрестностях, где расположены около 84 % пчелосемей республики. В основном они принадлежат частному сектору. Как показывает многолетний опыт развития мирового пчеловодства, научно-технический прогресс отрасли определяли и будут определять крупные специализированные хозяйства. Только в таких условиях экономически оправдано освоение самых современных средств механизации и автоматизации производственных процессов, а также достижений мировой науки и практики

На крупных фермах валовая продуктивность пчелиных семей повышается на 15—25 %, товарная — на 30—50 %, возрастает в 2,5—3,0 раза число обслуживаемых одним круглогодовым работником семей, в 5,0—7,0 раз повышается выход товарного меда на одного работника, снижается себестоимость продукции, и мы имеем устойчивую рентабельность производства. Поэтому один из стратегических путей современного развития пчеловодства России — создание крупных промышленных специализированных предприятий — агрохолдингов (независимо от форм собственности), которые должны объединить сельхозпроизводителей, переработчиков и продавцов. Для повышения эффективности работы отрасли необходимо освоение комплексного использования пчелиных семей. Кроме меда и воска, от одной семьи за сезон можно получить 3—5 кг пыльцы-обножки, 2—3 кг перги, 200—300 г прополиса, 300—500 г маточного молочка, 4—6 г пчелиного яда и до 1 кг гомогената трутневых личинок. Для этого необходимо ускорить освоение научно обоснованных технологий получения биологически активных, экологически чистых продуктов пчеловодства на пасеках (утверждены НТС Министерства сельского хозяйства и продовольствия Российской Федерации).

В настоящее время, особенно для районов интенсивного земледелия, большое значение приобретают вопросы улучшения кормовой базы пчеловодства и ее рационального использования. В связи с этим необходимо разработать соответствующие мероприятия по организации, улучшению и использованию кормовой базы пчеловодства, так как важную роль пчелы играют и как естественные опылители многих ценных сельскохозяйственных культур. Пчеловодство следует всегда рассматривать как отрасль, непосредственно связанную с полеводством, садоводством и овощеводством.

Продуктивность любого организма, его рост, количество производимого потомства зависят от условий существования, в первую очередь от количества и качества получаемой пищи. Поэтому рост и развитие пчелиных семей, их продуктивность и увеличение их численности на пасеке определяются состоянием кормовой базы. Чем обильнее в период интенсивного роста пчелиной семьи кормовая база, тем больше в семье накопится сборщиц нектара ко времени, когда в природе его будет особенно много. В свою очередь чем больше в улье летных пчел, тем значительнее будет тот излишек меда, который пчеловод в конце сезона сможет взять в качестве товарного. В средней полосе республики Мордовия, где естественная флора не обеспечивает пчел нектаром, непрерывного взятка необходимо добиваться с помощью посева культур, являющихся хорошими медоносами.

По имеющимся в специальной литературе

данным, полученным на основании ориентировочных расчетов, сильная пчелиная семья в условиях средней полосы Республики Мордовия расходует в течение года на питание 90—100 кг меда и не менее 15 кг перги. При этом исходят из того, что:

1) для поддержания жизни взрослых пчел летом им требуется 20 кг меда и около 1,5 кг перги, зимой — 8 кг меда;

2) на выкармливание 150 тыс. личинок за сезон расходуется 17 кг меда и 13,5 кг перги, а на выделение 1 кг воска — 3,6 кг меда и немного перги;

3) на летную деятельность при удалении источника взятка не более чем на 1 км пчелы затрачивают около 23 кг меда, а на переработку нектара в мед — еще около 25 кг.

Состояние кормовой базы в комплексе с природно-экономическими условиями той или иной зоны и особенностями хозяйств определяют направление деятельности пчеловодной фермы (пасеки) и ее место в крупном хозяйстве. В процессе дальнейшего развития пчеловодства большое внимание необходимо обращать на рациональное размещение пчеловодных ферм (пасек) и их специализации в зависимости от местных природно-экономических условий.

В соответствии с национальным проектом развитие общественного животноводства подкрепляется соответствующими мерами по существенному расширению кормопроизводства, которое может быть связано с улучшением кормовой базы для пчел, при этом дополнительных затрат труда и средств почти не потребуется. Большое значение имеет и повышение общей культуры земледелия. Оно приведет к лучшему развитию возделываемых растений, в том числе и медоносов, в результате чего возрастет их нектаропродуктивность, появится еще один источник для повышения медосборов. Важно, чтобы медосбор ежегодно был устойчивым. Только в этом случае на пасеке можно содержать определенное число пчелиных семей и получать от них товарный мед. На состоянии пчелиных семей неблагоприятно сказывается и отсутствие позднего летнего взятка. Для хорошей зимовки семей и сохранения их силы весной необходимо, чтобы осенью в гнездах накопилось много молодых пчел, не занимавшихся выкармливанием расплода. Если же, например, в средней полосе страны в конце августа вокруг пасеки прекращается цветение медоносных растений, то матка осенью резко сокращает откладку яиц. Поэтому очень важно, чтобы в течение медосборного сезона пчелы постоянно были обеспечены взятком.

Высевать медоносные растения только для сбора меда экономически невыгодно. Целесообразно таким образом улучшать кормовую базу для пчел, чтобы посевы медоносов, кроме меда, давали какую-либо сельскохозяйственную продукцию (зерно, силосную массу, сено или зеленое удобрение). Значительно улучшить кормовую базу для пчел можно путем расширения посевов гречихи, подсолнечника, горчицы, эспарцета, донника, а также посадки плодовых деревьев, ягодников, возделывания бахчевых и овощных медоносных растений. Нужды пчеловодства следует учитывать при посадке деревьев и кустарников в полезащитных полосах, возле водоемов, вдоль дорог и в населенных пунктах. В таких случаях в состав упомянутых насаждений включают медоносы, приспособленные к соответствующим климатическим условиям.

Таким образом, основные мероприятия, которые следует проводить при организации и улучшении кормовой базы для пчел, сводятся к тому, чтобы:

1) планомерно использовать для медосбора всю произрастающую в окрестностях естественную медоносную флору, а также культурные, выделяющие нектар растения, возделываемые в садах, на полях и луговых угодьях.

2) расширять посевы медоносных растений, дающих в виде основной продукции зерно, корм для скота, техническое сырье или зеленую массу, пригодную для использования в качестве сидерального удобрения. Площади таких культур определяются направлением хозяйства, климатическими и экономическими условиями зоны.

3) включением медоносов в посевы кормовых и сидеральных культур, а также в лесные полосы, приовражные и другие специальные насаждения создавать в хозяйствах условия, способствующие появлению непрерывного взятка. Такие условия благоприятствуют развитию сильных пчелиных семей, которые в состоянии полностью использовать взяток с дикорастущих и осяных медоносов и эффективно опылять сельскохозяйственные растения.

Поступила 12.10.09.

СЕЛЬСКАЯ БЕЗРАБОТИЦА В МОРДОВИИ

Н. Г Бельтюкова

В статье приведены статистические данные, подтверждающие высокий уровень сельской безработицы в Мордовии. Обозначены вопросы, которые необходимо решить для устранения проблемы.

Состояние рынка труда в сельской местности Мордовии отражает кризисную ситуацию в экономике. Обесценение заработной платы и ликвидация сельскохозяйственных предприятий делают движение рабочей силы трудноуправляемым. В настоящее время селу требуются качественно новые работники, в связи с чем актуальными становятся вопросы, связанные с государственной политикой занятости на селе, особенно молодежи. Напряженность на рынке труда в сельской местности определит увеличение численности сельских безработных.

Прирост численности безработных в последние годы в стране и в Республике Мордовия замедлился, но это свидетельствует только о том, что многие сельские жители, потерявшие работу, не регистрируются в службе занятости из-за бесперспективности надежд на получение работы, невыплат пособий по безработице. Действительная численность безработных на селе в несколько раз больше.

В Республике Мордовия на 1 января 2007 г. было 2 539 зарегистрированных безработных, что на 2,3 % больше по сравнению с 2002 г. При общем росте численности безработных доля выпускников высших учебных заведений за анализируемый период сократилась с 1,3 до 1,0 %, выпускников средних специальных учебных заведений — с 2,9 до 1,4 %. Это связано в основном с переселением молодых людей в города республики и за ее пределы (табл. 1).

Невостребованность выпускников профессиональных учреждений связана с тем, что деятельность многих предприятий направлена не на расширение производства, а на выживание. Отсутствие необходимых для воспроизводства рабочей силы капиталовложений в отрасли сельского хозяйства ведет к ухудшению качества рабочих мест, условий труда. Преобладание на производстве ручного малопривлекательного труда отталкивает молодых специалистов с высоким уровнем образования.

Сельская безработица приобретает застойный характер. Увеличилась доля граждан, состоящих на учете в службе занятости в качестве безработных свыше 8 месяцев. На 1 января 2007 г. численность граждан, отстраненных от исполнения служебных обязанностей на сельскохозяйственных предприятиях, составила 661 чел. (26 %), что в 1,7 раза больше, чем в 2002 г. По собственному желанию уволились 846 чел. против 1 175 на 1 января 2007 г.

Высокий удельный вес зарегистрированных безработных приходится на молодых людей в возрасте до 30 лет: на 1 января 2002 г. — 29,5 %, на 2007 г. — 17,3 %. Основную часть безработных составляют женщины 30—55 лет и мужчины от 33 до 60 лет. Почти в два раза увеличилось число безработных граждан предпенсионного возраста. В сельской местности среди зарегистрированных безработных 70 % женщин (табл. 2).

Доля высококвалифицированных специалистов — сельских безработных с высшим образованием возросла от 12,7 % в 2002 г. до 14,8 % в 2006 г. В 2007 г. она составила 12,1 % от общей численности. Часть безработных со средним специальным образованием за анализируемый период уменьшилась с 23,6 до 22,1 %. На 1 января 2007 г. преобладали безработные со средним полным общим образованием — 1 325 чел. (52,2 %).

Рынок труда сельской местности Республики Мордовия характеризуется высоким удельным весом молодых квалифицированных специалистов среди безработных и преобладанием численности женщин. Существуют определенные диспропорции: наряду с существующей безработицей многие предприятия АПК региона ощущают нехватку рабочей силы. Некоторое оживление производства отрасли обусловило рост потребности сельскохозяйственных организаций в квалифицированных кадрах. Напряженность на рынке труда в сельской местности Мордовия усугубляется на фоне ухудшения социальной сферы села.

Таким образом, для решения проблем трудоустройства безработных необходимо решить целый комплекс вопросов:

1) расширение фронта работы за счет развития отраслей, мало подверженных сезонному характеру производства;

2) создание условий для использования в период напряженных работ школьников, студентов и пенсионеров;

3) укрепление сельской инфраструктуры.

© Н. Г. Бельтюкова, 2009

Таблица 1

Численность безработных в сельской местности Республики Мордовия на 1 января 2007 г.*

	2002 г.		2003 г.		2004 г.		2005 г.		2006 г.		2007 г.		2006 к 2001, %
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%	
Всего, чел.	2 483	100	2 162	100	2 049	100	2 727	100	2 149	100	2 539	100	102,3
Уволенные по собственному желанию	1175	47,3	1086	50,2	1005	49,0	1215	44,6	840	39,1	846	33,3	72,0
за нарушение трудовой дисциплины	5	0,2	4	1,2	6	0,4	4	0,1	6	0,4	3	0,1	60,0
Высвобожденные работники	389	15,7	429	19,8	352	17,2	406	14,9	576	26,8	661	26,0	170,0
Уволенные с военной службы	7	0,3	9	0,4	5	0,2	9	0,3	4	0,2	4	0,1	57,1
Вернувшиеся из мест лишения свободы	4	0,2	5	0,2	5	0,2	4	0,1	3	0,1	5	0,2	125,0
Выпускники общеобразовательных учреждений	27	1,1	14	0,6	9	0,4	11	0,4	4	0,2	5	0,2	18,5
Выпускники вузов	33	1,3	36	1,7	24	1,2	37	1,4	32	1,5	24	1,0	72,7
Выпускники сузов	71	1,9	58	2,7	46	2,2	57	2,1	29	1,3	32	1,4	45,1
Выпускники ПУ	63	2,5	52	2,4	34	1,7	33	1,2	20	0,9	27	1,1	42,9
По другим причинам	654	28,5	409	20,8	563	27,5	951	34,9	633	29,5	932	36,6	142,5

* *Рассчитано по материалам Государственного комитета Республики Мордовия по занятости населения.*

Таблица 2

Половозрастной состав безработных в сельской местности Республики Мордовия на 1 января 2007 г.*

Показатель	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Всего, %	100	100	100	100	100	100
По полу Мужчины	25,9	24,1	24,4	30,0	31,9	30,0
Женщины	74,1	75,9	75,6	70,0	68,1	70,0
По возрасту 16–17 лет	0,5	0,3	0,2	0,3	0,2	0,2
18–24 года	18,1	18,0	17,2	16,6	11,1	10,0
25–29 лет	10,9	10,2	8,4	9,2	7,7	7,1
Предпенсионный	6,8	7,0	8,5	8,2	12,8	13,1
Другие	63,7	64,5	65,7	65,7	68,2	69,6

** Рассчитан по материалам Государственного комитета Республики Мордовия по занятости населения.*

Поступила 26.09.07.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗЕМЛЕДЕЛИЯ

Н. В. Ерочкина

Статья посвящена экономической эффективности земледелия, способам ее достижения. Обозначены показатели, применяемые при оценке эффективности земледелия.

Земледелие является сложной и динамической производственной системой, состоящей из многочисленных компонентов, которые находятся в различных взаимоотношениях, и определяется сложной цепью «человек — природа — техника». Современные социально-экономические условия требуют активации научных исследований в области повышения эффективности земледелия, так как от этого во многом зависят развитие сельского хозяйства и укрепление продовольственной безопасности страны.

Экономическая эффективность земледелия — категория, отражающая отношение результатов производства без ущерба для плодородных свойств почвы к затратам на проведение комплекса организационно-экономических мероприятий. Экономическая эффективность земледелия выступает как воспроизводственная категория, ее содержанием является прирост результатов воспроизводства за счет рационального использования всех видов ресурсов и затрат. В наиболее общем виде экономическая эффективность земледелия представляет собой количественное соотношение двух величин — результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат. Сущность проблемы повышения экономической эффективности земледелия состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процесс использования имеющихся ресурсов. Эффективность использования производственного потенциала в земледелии — это часть экономической эффективности использования производственного потенциала сельского хозяйства, связанная с использованием одного из важнейших средств производства — земли.

© Н. В. Ерочкина, 2009

Рассмотрим некоторые особенности эффективности использования производственного потенциала в земледелии. Во-первых, разнокачественность земли как средства производства оказывает существенное влияние на образование объективных межхозяйственных различий в эффективности использования всех ресурсов производственного потенциала земледелия, не только земельных, но и материальных и трудовых ресурсов. Во-вторых, в земледелии материально-технические средства и рабочая сила приобретают реальное хозяйственное значение только тогда, когда они взаимодействуют с землей, обеспечивают сохранение и повышение ее эффективного плодородия. И увеличение количества используемых средств производства и трудовых ресурсов, и повышение их качественных параметров сами по себе могут ничего не значить, если в результате не будет обеспечен дополнительный выход продукции с той же площади земли. Таким образом, функциональные связи «количество ресурсов — количество продукции» здесь опосредованы землей, изменением ее производительной силы. В-третьих, земля, в отличие от всех других средств производства, обладает способностью фиксировать в качественных параметрах затраты других взаимодействующих с ней ресурсов. В-четвертых, уровень эффективности использования ресурсов в земледелии зависит от обеспеченности ими производства. Закономерностей, например «Чем выше обеспеченность ресурсами, тем их использование эффективнее» или: «Чем ниже обеспеченность производства ресурсами, тем менее эффективно их использование», не существует. К низкой производительной отдаче ресурсов может привести достаточная и недостаточная обеспеченность ими, когда они не в состоянии оказать решающего воздействия на качественные сдвиги в эффективном использовании земли в силу противоречивого действия различных факторов производства. Можно сделать вывод, что используемые в земледелии производственные ресурсы должны учитываться в комплексе.

Экономическая роль любого ресурса в земледелии определяется по его непосредственному влиянию на выход продукции. В нашем понимании экономическая эффективность земледелия характеризует процесс управления ресурсами (затратами) при производстве сельскохозяйственной продукции на входе, ее количеством и качеством на выходе как на заключительном этапе производства. В данном случае генератором экономической эффективности земледелия выступают доход и прибыль.

Определение экономической эффективности земледелия, как и в целом сельского хозяйства, тесно связано с комплексным подходом к выбору критерия эффективности. Критерием эффективности земледелия является получение реально обоснованного объема экологически чистой продукции с наименьшими удельными затратами финансовых, материальных, трудовых, природных ресурсов при расширенном воспроизводстве плодородия почв, сохранении экологического качества природной среды. Важная роль в повышении эффективности земледелия отводится разработке и применению на практике показателей, которые должны обеспечить объективную оценку уровня хозяйствования, стимулировать рациональное использование производственных факторов. Поэтому необходимо использовать разные варианты оценки экономической эффективности с учетом зональных особенностей земледелия. В настоящее время существует множество методик определения экономической эффективности производства. Несмотря на это, формирование научно обоснованной системы показателей все еще относится к числу очень важных и сложных проблем экономической науки и практики.

Существуют некоторые особенности оценки эффективности земледелия. При оценке воздействия факторов на эффективность земледелия должны учитываться экологические последствия, экологический ущерб, влияние на природную среду, в частности, на почву. В земледелии, где номенклатура производимой продукции невелика и устойчива, большое значение имеет применение натуральных показателей. Это дает возможность учета отраслевых особенностей производства и обхода искажающего влияния цен. Исходным показателем эффективности здесь выступает такой натуральный показатель, как урожайность сельскохозяйственных культур.

Результативность земледелия лучше отражают эффект и экономическая эффективность. Эффект в земледелии – это увеличение урожайности, вызванное использованием удобрений, освоением севооборотов и т. д. Определяя выгодность их применения, используют показатели экономической эффективности, отражающие конечный, полезный результат от применения средств производства и живого труда, отдачу совокупных вложений: валовой доход, чистый доход, прибыль, уровень рентабельности. При оценке эффективности земледелия применяются и другие критерии: производительность труда, фондоотдача, себестоимость единицы продукции, имеющие не только частное, но и важное самостоятельное экономическое значение. При оценке факторов воздействия на эффективность земледелия нужен комплексный подход, предусматривающий использование как общих (по сельскому хозяйству), так и частных (по растениеводству), как натуральных (урожайность, объем производства основных видов продукции в расчете на единицу земельной площади), так и

стоимостных (валовой доход, чистый доход, прибыль) показателей.

Из вышеизложенного следует, что для всестороннего изучения влияния факторов на эффективность функционирования земледелия нужна научно обоснованная система показателей, включающая:

— урожайность сельскохозяйственных культур;

— себестоимость единицы продукции;

— затраты труда на единицу продукции;

— производство основных видов продукции сельского хозяйства в расчете на единицу земельной площади;

— выход валовой продукции сельского хозяйства или растениеводства в сопоставимых или текущих ценах с единицы земельной площади;

— выход валового дохода сельского хозяйства или растениеводства с единицы земельной площади;

— прибыль от реализации продукции сельского хозяйства или растениеводства в расчете на единицу земельной площади;

— уровень рентабельности (по видам продукции растениеводства и в целом по отрасли).

Кроме того, при сравнении экономической эффективности земледелия на предприятиях с разными по качеству почвами целесообразно использовать выход валовой продукции, валового и чистого дохода, прибыли на единицу сопоставимой площади сельскохозяйственных угодий.

Использование вышеперечисленных показателей обеспечивает учет основных факторов производства в земледелии, позволяет произвести комплексный анализ, полнее обобщить статистические данные и сделать обоснованные выводы о путях высокоэффективного развития земледелия. Результативность их применения во многом зависит от ряда условий, связанных с собственностью предприятия, упорядоченностью отношений, возникающих в процессе использования имущества, уровнем производства, мотивацией труда, а также социальной атмосферой на предприятии. Таким образом, исследование различных аспектов проблемы повышения результативности земледелия позволяет объективно подойти к оценке эффективности привлечения тех или иных ресурсов, внедрения инновационных технологий в земледелие, что является непременным условием его развития.

Поступила 15.01.09.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ СВИНОВОДСТВА

Е. В. Ненюкова

В статье описаны специфические особенности свиноводства. Проанализированы факторы, влияющие на формирование и успешное развитие отрасли.

Свиноводство является одной из ведущих отраслей животноводства. Ежегодно в мире получают около 85 млн т свинины (40 % общего производства мяса). Более половины его сосредоточено в Китае, 21,0 % — в странах Европейского союза, 10,0 % — в США и только около 2 % — в России. Свиноводство популярно во всех округах Российской Федерации. Наибольшее поголовье сосредоточено в четырех из них: Приволжском (26,4 %), Южном (21,0), Центральном (20,1) и Сибирском (18,4 %), что составляет 85,9 % от общего. Здесь производится почти 85 % свинины.

Свиноводство поставляет продукты питания, отличающиеся высокой пищевой ценностью и хорошими вкусовыми качествами, а также сырье для легкой промышленности. Отрасль обладает рядом специфических особенностей, которые в значительной степени определяют ее экономическую эффективность:

— отсутствие сезонности производства: продукция производится и реализуется равномерно в течение года, что особенно важно при высокой инфляции;

— свинина относится к продуктам первой необходимости, независимо от экономической и политической ситуации спрос на нее не может исчезнуть;

— свинина идет прямо в продажу и на пе-

© Е. В. Ненюкова, 2009

реработку, т. е. ее рынок — прямого и опосредованного спроса;

— свиноводство обладает большой гибкостью в изменении масштабов производства по сравнению с другими отраслями животноводства; здесь в меньшей степени проявляется зависимость поголовья от количества и качества земельных угодий;

— товаропроизводители — специализированные предприятия (племенные, откормочные, репродукторные); в процессе производства продукция проходит несколько стадий;

— основную часть рациона составляют покупные корма (комбикорма), поэтому сильна зависимость от зернового рынка (объем производства и качество комбикорма);

— для свиней характерны многоплодие, короткий эмбриональный период, скороспелость, высокий выход продуктов убоя, что позволяет получать много продукции при экономном расходовании кормов. Биологические возможности животных, а также организационно-экономические особенности отрасли (быстрая оборачиваемость стада, потребление преимущественно малообъемных и высокорентабельных кормов при высокой окупаемости продукцией, расчленение процесса производства на отдельные стадии) позволяют вести производство рентабельно.

В российском свиноводстве, как и в других отраслях животноводства, за годы реформ произошел существенный спад производства, достигнув минимума в 1998—1999 гг. Поголовье свиней в период с 1990 по 2007 г. сократилось с 38,3 до 16,2 млн гол., т. е. более чем в 2 раза. В последнее время ситуация несколько улучшилась. На 1 октября 2007 г. поголовье свиней в целом по стране возросло почти на 1,2 млн гол., или на 7 % по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. Увеличилось и производство свинины: в хозяйствах всех категорий — на 200,5 тыс. т (15 %), в сельскохозяйственных предприятиях — на 145 тыс. т (26 %). Если во всех предприятиях поднять среднесуточный прирост до 500—550 г, что значительно ниже показателей большинства стран Европы, даже при существующей численности поголовья производство свинины можно увеличить в 1,5—2,0 раза.

Из-за удорожания зерна на фоне постоянного повышения тарифов на газ и электроэнергию выросла себестоимость свинины, что делает отрасль убыточной. Высокая кредиторская задолженность и недостаток оборотных средств не позволяют предприятиям своевременно и в необходимых количествах приобретать корма, ветеринарные препараты, оплачивать электроэнергию, газ и ГСМ, рассчитываться с банками по кредитам.

Условно всех производителей свинины в Российской Федерации можно разделить на три сектора:

— крупные комплексы промышленного типа (от 12 000 гол.);

— сельскохозяйственные предприятия и крупные крестьянские (фермерские) хозяйства (100—12 000 гол.);

— личные подсобные и мелкие крестьянские (фермерские) хозяйства (менее 100 гол.).

В России в 2007 г. насчитывалось более 200 крупных свиноводческих комплексов. Лидером среди них, по данным Союза российских производителей свинины «Россвинопром», является ГК ОАО «Омский бекон» (с поголовьем свиней 278,6 тыс. гол.), его основными конкурентами являются аналогичные свиноводческие комплексы, расположенные в основном на Урале и в Сибири: СК ЗАО «Сибирская аграрная группа» Томской области (с поголовьем 159,4 тыс. гол.) и ОАО «Агрофирма „Ариант"» Челябинской области (с поголовьем 142,5 тыс. гол.). Они получают высокие среднесуточные привесы свиней на откорме, например, в ГК ОАО «Омский бекон» в 2007 г. он составил 733 г. Именно крупные производители определяют общие объемы производства свинины. Эти предприятия имеют общие черты. Многие из них являются крупными агропромышленными компаниями, занимающимися производством, переработкой и реализацией продукции. В них создается современная селекционно-племенная база с высокопродуктивными стадами ценных пород свиней материнских и отцовских форм, используемых в системе скрещивания и межлинейной гибридизации. В большинстве предприятий организовано производство собственного зернофуража, имеются комбикормовые предприятия, оснащенные современным технологическим оборудованием.

В настоящее время ведется строительство крупных свиноводческих предприятий в Липецкой и Орловской областях. Быстрыми темпами возводятся новые свинокомплексы ЗАО «Аликорд Трейд» в Самарской области, агрохолдинг «Дмитрова гора» — в Тверской области. Комплексы на 1 000—1 200 маток создаются в Курской, Воронежской, Волгоградской областях. Большинство предприятий создаются на основе двух- и трехплощадной системы содержания животных с использованием европейских технологий, оснащаются современным оборудованием, комплектуются высококачественным поголовьем. Эти комплексы имеют все возможности для того, чтобы стать конкурентоспособными. Большой объем поголовья свиней сосредоточен и на средних предприятиях, которые в отличие от крупных свиноводческих хозяйств занимаются, помимо откорма свиней, и другими видами сельскохозяйственного производства.

Свиноводство имеет значительные перспективы развития в сфере малого бизнеса и индивидуального предпринимательства. Наибольший эффект может быть получен при комбинировании личного интереса сельских жителей и современного технологического обеспечения. Создание новых свиноводческих крестьянских (фермерских) хозяйств, использующих промышленную технологию, позволит не только повысить эффективность производства свинины, но и придать ускорение возрождающейся сельскохозяйственной кооперации, поскольку эффективное взаимодействие большого числа специализированных крестьянских (фермерских) хозяйств возможно только на кооперативных принципах. Следует также в полной мере использовать потенциал хозяйств населения. В России на долю этих хозяйств приходится более 40 % общего поголовья свиней. Несмотря на значительные трудности и проблемы, с которыми сталкивается свиноводство, в отрасли имеется потенциал для роста и интенсивного развития. Свиноводство обладает безусловными преимуществами перед мясным скотоводством, цикл промышленного выращивания и откорма свиней в 2,0—2,5 раза короче, чем для крупного рогатого скота, удельная себестоимость затрат по кормлению в свиноводстве меньше в 1,5—1,8 раза, существенно ниже ветеринарные затраты, трудоемкость и т. д. Дополнительный кормовой ресурс для свиноводства легко может быть получен благодаря растущим объемам зернопроизводства в России.

Разводимые в нашей стране породы свиней по направлению и продуктивности условно можно разделить на три группы: мясо-сальная, беконная, сально-мясная. К первой группе относят свиней крупной белой породы и пород, выведенных с ее участием; ко второй принадлежат длинноухие свиньи белой масти; третья группа – это свиньи черной и черно-пестрой мастей, полученные на основе беркширской и крупной черной пород. При выборе породы для разведения предпочтение надо отдавать свиньям пород, хорошо приспособленных к местным климатическим и хозяйственным условиям разведения. В современных условиях для дальнейшего увеличения производства свинины особое внимание следует сосредоточить на сохранении и усовершенствовании отечественного племенного фонда. Для этого целесообразно материально заинтересовать племенные хозяйства в выращивании высококлассного племенного молодняка с учетом современных международных требований его оценки по фенотипу и генотипу, а товаропроизводителей для повышения продуктивности свиноводства заинтересовать в его приобретении.

Племенная база свиноводства России представлена 72 племенными заводами и 218 племенными репродукторами. К настоящему времени при участии известной генетической компании PIC, являющейся членом союза «Россвинопром», в Белгородской области компания «Мираторг» запустила в эксплуатацию крупный племенной репродуктор «Белгоген», способный реализовывать ежегодно 12 тыс. гол. трехлинейных родительских свинок. В Брянской области эта же компания совместно с инвестором — мясокомбинатом «Тамошь» создала репродуктор ООО «Дружба», организовав производство хряков крупной белой породы L03, а также двухлинейных мясных хряков PIC411 для заключительного скрещивания. Здесь планируется ежегодно выращивать до 6 тыс. гол. прародительских свинок для комплектации строящихся свинокомплексов. В Орловской области ЗАО АВК «Экспия» введен в эксплуатацию селекционно-гибридный центр, в планах которого обеспечивать племенным молодняком не только собственное производство, но и близлежащие области. В новых социально-экономических условиях свиноводство может развиваться лишь при условии выпуска востребованной рынком конкурентоспособной продукции. Рост конкурентоспособности российского рынка свинины возможен при условии активного использования достижений научно-технического прогресса, освоения интенсивных технологий, полноценного кормления животных, использования высокопродуктивных пород при чистопородном разведении и гибридизации. Размещение поголовья свиней и производство свинины по регионам страны находится под влиянием таких факторов, как условия сбыта и переработки продукции, размещение комбикормовой промышленности, природные условия, себестоимость производства кормов.

Современное животноводство, в том числе и свиноводство, в ведущих странах мира характеризуется динамичным развитием, освоением интенсивных технологий, постоянным повышением продуктивности животных, что обеспечивает устойчивое увеличение производства свинины. Организация производства и сбыта свинины, функционирования ее рынка в различных странах имеет как общие, так и специфические черты, что связано с различными природными, экономическими, организационными, национальными и другими факторами. Выращивание свиней в зарубежных странах осуществляется в фермерских хозяйствах и личных подворьях населения, ведущих производство в индивидуальном порядке или в рамках интегрированных объединений. В странах Европейского союза, например, производство свинины осуществляется как на специализированных, так и на многоотраслевых фермах. Их средний размер по численности поголовья составляет на репродукторах не более 50 гол., на откорме — 300 гол.

Последнее десятилетие характеризуется усилением процессов внутриотраслевой концентрации и специализации свиноводства, что связано в основном с размерами используемых сельскохозяйственных угодий. Усиление концентрации наблюдается в группах с малой земельной площадью (Бельгия, Нидерланды), где свиноводство развивается в основном на покупных концентрированных кормах, и в группах с относительно большой земельной площадью (Франция, Германия), где возможно вести собственное кормопроизводство. Наиболее эффективно (по уровню доходов на одну свиноферму) ведется свиноводство в Нидерландах. Здесь 30 % ферм, имеющих откормочных свиней, являются специализированными, 40 % — молочными, где основной доход получают от производства молока, остальные — смешанные. Около 30 % свиноводческих ферм занимаются только разведением свиней, 47 % — заключительным откормом, 24 % сочетают разведение и откорм свиней. В США выращивание и откорм свиней осуществляются традиционными методами на фермах зернового направления, производящих собственные корма, прежде всего зерно кукурузы, и в специализированных свиноводческих хозяйствах промышленного типа. Первая группа производителей свинины размещается в кукурузном поясе, вторая — в зонах дефицита свинины и в районах с более теплым климатом, что позволяет конкурировать с привозной свининой из кукурузного пояса. Типичная американская свиноводческая ферма в кукурузном поясе выращивает на собственных кормах несколько десятков или сотен голов свиней в год, причем имеет как репродуктор, так и откормочник. Традиционными каналами сбыта продукции свиноводства являются центральные рынки, аукционы, реализация откормленных животных через местных торговцев-дилеров. В 1980—1990-х гг. произошло укрупнение ферм до размеров, позволяющих поставлять на рынок до 10 тыс. гол. убойных свиней в год. Крупные фермы поставляют до 100 тыс. гол. На долю средних и крупных предприятий приходилось около 80 % поставок свинины на американский рынок.

Крупные свиноводческие фермы промышленного типа создаются, как правило, с участием капитала комбикормовых и мясоперерабатывающих фирм и имеют сравнительно высокий уровень интенсивности производства. В целях расширения откорма свиней они широко используют систему договорных отношений с местными фермерами-свиноводами. Она включает в себя как сдачу в аренду фермерам племенных свиноматок и хряков для получения поросят и контракты на их откорм, так и организацию агропромышленных объединений в производстве свинины.

Практически во всех зарубежных странах главную роль в производстве свинины играют личные подсобные хозяйства населения (ЛПХ). Например, в Китае свыше 90 % свинины производится в крестьянских хозяйствах, где содержатся по 2—3 свиноматки на семью. Около 40 % свинины ЛПХ производят в Румынии и Болгарии, около 13 % — в Чехии. В Польше в индивидуальном секторе содержится 70 % поголовья свиней, в Венгрии — около 50 %. В экономически развитых странах наблюдается тенденция перехода фермеров от полной занятости в сфере сельского хозяйства к частичной (т. е. к производству продукции прежде всего для самообеспечения), что также способствует развитию личного подсобного хозяйства. Производство свинины в ЛПХ имеет высокую эффективность, что в значительной степени связано с монопольно высокими ценами реализации, максимальным приближением структуры производства к рыночным запросам и недостаточно полным учетом собственных затрат. В то же время в странах с развитыми общественными формами хозяйствования эффективность их функционирования в значительной степени зависит от кооперирования с общественным хозяйством.

Исследование организационно-экономических аспектов развития свиноводства в России и обобщение опыта стран с развитым свиноводством свидетельствует о том, что отечественным производителям свинины сложно конкурировать с ведущими зарубежными странами в этом направлении. Таким образом, повышение эффективности производства продукции свиноводства актуально как в теоретическом, так и в практическом плане, так как развитие свиноводства является естественным, объективно обусловленным, экономически выгодным и наиболее перспективным направлением возрождения мясного комплекса России.

Поступила 13.01.09.

О ПОТРЕБЛЕНИИ НАСЕЛЕНИЕМ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Вачаева Ю. П.

В статье отражена сущность потребления населением товаров и услуг. Рассмотрены показатели потребительских расходов домашних хозяйств Республики Мордовия за 2006—2007 гг.

Потребление заключается в использовании человеком полезности, состоящей в хозяйственном благе. Объектами статистического наблюдения при изучении сферы потребления могут выступать такие потребительские единицы, как население в целом или его отдельные группы (экономически активное население, лица в трудоспособном возрасте, дети, пенсионеры и т. д.), а также совокупность домашних хозяйств или часть данной совокупности, обладающая сходными с генеральной совокупностью признаками.

Одним из источников информации о расходах населения на покупку товаров и услуг и фактическом потреблении служат выборочные бюджетные обследования домохозяйств. Программой обследования предусмотрен сбор информации, характеризующей не только доходы, но и расходы населения. Расходы домохозяйств включают расходы на потребление и расходы, не связанные с потреблением. К последним относятся налоги, отчисления на пенсии и социальное страхование и другие страховые взносы, денежные переводы, подарки. Потребительские расходы охватывают все текущие расходы на товары и услуги независимо от того, полностью или частично они были оплачены в течение обследуемого периода и предназначались ли они для потребления внутри домашнего хозяйства.

В составе потребительских расходов домашних хозяйств выделяют:

расходы на покупку продуктов для домашнего питания;

— расходы на питание вне дома;

— расходы на покупку непродовольственных товаров (одежды, обуви, теле- и радиоаппаратуры, предметов для отдыха, транспортных средств, топлива, строительных материалов, мебели и др.);

— расходы на покупку алкогольных напитков;

— расходы на оплату услуг (жилья, коммунальных услуг, бытовых услуг; ремонт и изготовление одежды, обуви, мебели, транспортных средств, квартир, домов и т. д., услуг учреждений культуры, услуг в системе образования, медицинских услуг и др.).

В их составе не учитываются покупка ювелирных изделий, оплата материалов и работ по строительству и капитальному ремонту жилых или подсобных помещений. Бесплатные услуги по образованию, медицинские и другие услуги в потребительские расходы не включаются.

Материалы выборочных обследований домашних хозяйств служат основой для расчета размера среднедушевого потребления основных продуктов питания: хлебных продуктов, картофеля, овощей, фруктов и т. д. Эти показатели исчисляются по различным типам и категориям домашних хозяйств исходя из общего количества потребленного продукта питания и числа потребителей в домашнем хозяйстве. Выборочные бюджетные обследования домашних хозяйств служат важным источником информации о структуре доходов и потребительских расходов населения. Такие обследования позволяют установить зависимость между уровнем материального благосостояния домохозяйств и их составом, источниками доходов, занятостью членов семьи в различных секторах экономики. Получаемая информация является основой для изучения потребительского поведения населения, выявления взаимосвязи между уровнем потребления, доходов и цен.

В 2006—2007 гг. в Республике Мордовия наблюдалось увеличение абсолютной величины затрат на питание в среднем на члена домохозяйства по основным видам продуктов питания (табл. 1).

В указанный период зафиксировано увеличение потребления домохозяйствами Республики Мордовия и основных предметов длительного пользования (табл. 2).

В структуре потребительских расходов домашних хозяйств в 2006—2007 гг. отмечено сокращение доли расходов на продукты питания с 35,5 до 33,3 % и увеличение доли расходов на непродовольственные товары до 43,4 % от общей суммы потребительских расходов (табл. 3).

Также за указанный период увеличилась доля расходов на оплату услуг и составила в 2007 г. 21,8 % от общей суммы потребительских расходов.

© Ю. П. Вачаева, 2009

Таблица 1

Потребление населением продуктов питания (по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств; на члена домохозяйства в год, кг)

Товар / Год	2006	2007
Хлебные продукты	133	138
Картофель	65	57
Овощи и бахчевые	69	64
Мясо и мясопродукты	59	63
Яйца, шт.	202	218
Рыба и рыбопродукты	19	19
Сахар и кондитерские изделия	53	50
Масло растительное и другие жиры	12	12
Молоко и молочные продукты	237	249

Таблица 2

Наличие предметов длительного пользования в домашних хозяйствах (по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств; на конец года; на 100 домохозяйств; шт.)

Товар / Год	2006	2007
Телевизоры	132	142
Видеомагнитофоны, видеоплееры, видеокамеры	45	46
Музыкальные центры	29	32
Персональные компьютеры	21	27
Холодильники, морозильники	113	117
Стиральные машины	97	95
Электропылесосы	82	86
Швейные, вязальные машины	66	63
Легковые автомобили	29	30

Таблица 3

Структура потребительских расходов домашних хозяйств в Республике Мордовия (по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств; в % к итогу)

Товар / Год	2006	2007
Всего	100	100
в том числе на:		
продукты питания	35,5	33,3
непродовольственные товары	41,4	43,4
алкогольные напитки	1,8	1,5
оплату услуг	21,3	21,8

В Республике Мордовия имеются существенные различия в уровне потребления разных по составу домашних хозяйств. Имеется достаточно устойчивая тенденция снижения среднедушевых потребительских расходов с ростом числа членов домохозяйства (табл. 4).

Таблица 4

Структура расходов на конечное потребление домашних хозяйств различного состава в 2007 году

	Все домашние хозяйства	Домашние хозяйства, состоящие из				
		Одного человека	Двух человек	Трех человек	Четырех человек	Пяти человек
Расходы на конечное потребление (в среднем на одного члена домохозяйства в месяц), руб.	4 253,7	5 443,0	4 592,4	5 110,8	3 287,7	4 625,0
В процентах от общего объема расходов на конечное потребление						
расходы на питание	37,3	51,6	42,5	31,7	38,8	25,3
в том числе:						
денежные расходы на покупку продуктов питания	30,9	43,6	34,7	26,4	31,5	21,9
стоимость натуральных поступлений продуктов питания	6,4	8,0	7,8	5,3	7,3	3,4
из нее:						
поступлений из личного подсобного хозяйства	5,8	6,9	7,1	4,7	6,6	3,1
полученных подарков и других поступлений	0,6	1,1	0,6	0,6	0,7	0,3
расходы на непродовольственные товары	40,8	27,6	36,9	44,2	37,6	38,6
расходы на алкогольные напитки	1,4	1,8	1,7	1,1	1,7	0,5
расходы на оплату услуг	20,5	19,0	18,9	23,0	21,9	15,6

Определенное влияние на объем и структуру расходов и на конечное потребление домашних хозяйств оказывает наличие в них детей (табл. 5).

Таблица 5

Структура расходов на конечное потребление домашних хозяйств с различным числом детей в 2007 году

Показатель	Домашние хозяйства, имеющие детей в возрасте до 16 лет		
	Одного ребенка	Двоих детей	Троих детей
1	2	3	4
Расходы на конечное потребление (в среднем на одного члена домохозяйства в месяц), р.	4 871,3	2 470,0	1 296,9
В % от общего объема расходов на конечное потребление			
расходы на питание	27,8	47,1	61,9
в том числе:			
денежные расходы на покупку продуктов питания	23,8	33,4	37,6
стоимость натуральных поступлений продуктов питания	4,0	13,7	24,3
из нее:			
поступлений из личного подсобного хозяйства	3,4	12,6	24,3

Окончание табл. 5

1	2	3	4
полученных подарков и других поступлений	0,6	1,1	–
расходы на непродовольственные товары	54,2	36,0	26,3
расходы на алкогольные напитки	1,2	1,8	1,4
расходы на оплату услуг	16,8	15,1	10,2

На уровень потребления домашних хозяйств Республики Мордовия существенное влияние оказывает также уровень благосостояния. При его повышении доля расходов на питание снижается, а доля расходов на покупку непродовольственных товаров растет. Для наиболее обеспеченного населения характерна более низкая доля затрат на питание в потребительских расходах, чем для семей с низкими доходами, и более высокие среднедушевые расходы на эти цели. Одним из важнейших признаков, на который опираются в процессе группировок домашних хозяйств по уровню потребления, является месторасположение домашнего хозяйства (находится в городе или в сельской местности). В зависимости от месторасположения наблюдаются весьма существенные различия в структуре расходов на конечное потребление. Сельские домашние хозяйства потребляют намного больше хлебных продуктов, молока и молочных продуктов, картофеля, чем городские. В связи с более низким уровнем жизни сельских домашних хозяйств и более низкими денежными доходами в них меньше потребление мяса, фруктов и ягод и даже яиц. Такая ситуация наблюдается на фоне того, что на селе развиты личные подсобные хозяйства. Доходы от личных подсобных хозяйств являются важным фактором формирования доходов населения. Одной из причин более низких объемов потребления продуктов питания в сельских домашних хозяйствах, чем в городских, является то, что большая часть производимых продуктов питания идет на продажу.

Уровень и структура потребления товаров и услуг являются важнейшими характеристиками уровня жизни населения. В социально-экономической статистике показатели потребления используются для оценки баланса доходов и расходов населения, потребительского спроса и степени его удовлетворения, анализа потребительского поведения населения и развития основных потребностей, объема потребления товаров и услуг нерыночного характера. Изучение потребления и его влияния на развитие человека в настоящее время является очень важной проблемой, поскольку оно является средством развития человеческого потенциала, способствует расширению возможностей человека и является средством участия человека в жизни всего общества в целом.

Поступила 12.05.09.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УКЛАДА ЖИЗНИ ТРУЖЕНИКОВ СЕЛА

М. В. Бутяйкин

В работе рассматриваются актуальные проблемы уклада жизни сельских тружеников, касающиеся общинных отношений, задающих тон всему сельскому стилю жизни, в процессе как трудовой деятельности, так и семейно-бытовой. Было выявлено, что существующие проблемы слишком глубоки и имеют комплексный и системный характер, негативно сказываются не только на системе кадрового обеспечения сельскохозяйственного производства, но и на текущем использовании кадрового потенциала. Предложены основные направления решения существующих проблем посредством осуществления целенаправленной соответствующей государственной политики, создания альтернативных видов занятости на селе, расширения профессионально-ориентированной системы обучения, формирования на различных уровнях служб управления персоналом.

До наступления мирового финансового кризиса наблюдались определенные положительные сдвиги в отечественном сельском хозяйстве, однако, несмотря на это, некоторые проблемы до сих пор не были решены, а многие обострились. Их основными причинами принято считать макроэкономические диспропорции, среди которых диспаритет цен, отсутствие до настоящего времени эффективной экономической политики государства в аграрном секторе и низкая доходность отрасли играют одну из главных ролей в бедственном состоянии нашего сельского хозяйства. Однако не следует думать, что если завтра государство начнет оказывать селу значительно большую помощь, как предусмотрено Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008—2012 гг., то село сразу «расцветет». К сожалению, существующие проблемы слишком глубоки и имеют комплексный и системный характер, и дело не только в нехватке денежных средств. Все значительно сложнее, поскольку помимо финансового гнета российское село испытало утрату стержня деревенского уклада, того, что коренным образом отличало его от городских жителей.

В России всегда были сильны общинные отношения, задающие тон всему сельскому стилю жизни, будь то работа или быт. Община формировала мировоззрение людей, определяя их отношение друг к другу и к общественному и индивидуальному труду. От общины нельзя было скрыться, поскольку она проникала во все стороны человеческой жизни, осуждая нерадивых хозяев и воздавая должное труженикам. Можно сказать, что община, за редким исключением, настраивала людей на правильный образ жизни. Сложно однозначно установить, какими условиями была прежде всего определена исключительная роль российской общины — бескрайними просторами нашей страны, где люди чувствовали себя изолированными в поселениях и им нужно было волей-неволей объединяться для того, чтобы не пропасть поодиночке, или особенностями русского характера. Но в том, что община являлась стержнем деревенской жизни, сомневаться не приходится. Община подталкивала людей к коллективному труду и, возможно, была одной из главных причин удавшегося обобществления средств производства в ходе социалистической революции, в частности, коллективизации.

В советское время роль общины выполняли колхозы и совхозы. Совместно с сельсоветами они определяли ход деревенской жизни. Разумеется, в силу существовавших тогда порядков в органы местного самоуправления приходили не всегда самые достойные, и не всегда неформальные лидеры были облечены официальной властью. Тем не менее по всей стране существовали устойчивые сельские поселения, в основном самодостаточные, где каждый житель ощущал на себе влияние сельскохозяйственного предприятия и сельсовета, в совокупности выполняющих роль общины. Люди чувствовали востребованность и знали, что в определенных случаях с них будет спрос, а при необходимости им будет оказана помощь.

Очевидно, что селяне и в дореволюционную пору, и при советской власти были фактически охвачены формами самоуправления в гораздо большей степени, чем горожане. Вероятно, в этом проявляется одна из специфических черт сельской жизни, играющая исключительную роль в формировании мировоззрения селян и становлении жизненных устоев российской деревни. В определенном смысле общину можно

© М. В. Бутяйкин, 2009

считать ее становым хребтом, от прочности которого зависит и устойчивость села.

К сожалению, в последние полтора десятка лет этот стержень деревенской жизни оказался надломленным. Община как явление, существующее в России на протяжении веков, постепенно сходит на нет и в настоящее время не имеет осмысленного и эффективного выражения. Сельские окружные администрации в силу ряда причин не в состоянии выполнять роль не то что деревенской общины, но даже сельсоветов в их самом слабом понимании. Сельскохозяйственные предприятия, большинство из которых едва способны обеспечивать даже простое воспроизводство, во многом утратили позиции на селе и давно уже не выполняют средообразующую функцию.

Многие селяне ощущают ненужность и никчемность, не имея возможности устроиться в коллективное хозяйство на работу с достойной оплатой. Согласно различным социологическим опросам, проводимым в нашей стране, аграрии, чувствуя отчужденность от общества, вынуждены надеяться только на себя. Большинство опрошенных заявили, что они не надеются ни на федеральную, ни на местную власть, а рассчитывают на свои силы и на помощь ближних. Этот тревожный симптом свидетельствует об отсутствии доверия к властям всех уровней, о том, что селяне замыкаются в узком кругу окружающих их людей.

Средством выживания сельских жителей стали личные подсобные хозяйства. Но низкая производительность труда часто превращает такой способ экономического спасения в добровольное рабство. Многие родители готовы круглые сутки трудиться на участке ради счастья детей, которых они стараются всеми правдами и неправдами вытолкнуть из села в город, для того чтобы их чада больше никогда не вернулись к деревенской жизни. Видимо, ЛПХ, способствуя замыканию крестьян в рамках собственных подворий, в целом не содействуют общинным отношениям. Но было бы ошибочным утверждение, что сельская община в России перестала существовать. Остались ее «островки», наблюдаемые в некоторых крупных коллективных предприятиях или фермерских хозяйствах. В них, вопреки внешнему окружению, стараются поддерживать трудовые традиции, влиять на жизнь селян.

Понимая необходимость организации не только труда, но и быта, а, пожалуй, и всей жизни селян, сильные руководители предприятий берут на себя бремя создания, по сути дела, общинных отношений. К сожалению, в силу малочисленности эти хозяйства не могут существенным образом повлиять на общую ситуацию в российском селе.

Разумеется, под возрождением сельской общины следует понимать не реанимацию канонов домостроя, а присутствие духа коллективизма, базирующегося на ответственности за себя и близких. Так или иначе, большинство жителей села выступают за объединение сельских жителей на здоровых началах.

Пришедшие в сельскохозяйственное производство крупные корпоративные объединения холдингового типа, как показывает практика, мало озабочены социальными проблемами села. В большинстве случаев их интересуют только производственная сфера и финансовые результаты, но никак не жизнь и быт крестьян. Деревня рассматривается крупными предпринимателями как ресурсная база, откуда можно черпать дешевую рабочую силу, и если из десятерых трудоспособных для работы выбирается лишь один, то в агрохолдинге мало кого интересует судьба остальных, невостребованных работников.

Наверное, с точки зрения современных предпринимателей такой подход в чем-то оправдан, поскольку мы живем в эпоху рынка, не терпящего жалости и признающего только победителей. Но где роль государства в управлении социальными процессами? Ведь если закрывать глаза на ряд социальных проблем сегодня, то завтра придется расплачиваться гораздо дороже — выдавая пособия по безработице, борясь с повсеместным пьянством, всевозможными правонарушениями и массовыми отклонениями от норм морали, спровоцированными как раз отсутствием действенной государственной политики на селе. Эти последствия ужасают показателями низкой продолжительности жизни селян, большим количеством самоубийств, числом алкоголиков и неполноценных детей. Как результат — деградация российского села, исчезновение многих населенных пунктов по всей России. Разумеется, описанные негативные явления спровоцированы не только отсутствием сельской общины, но сложившимися в стране условиями. Тем не менее можно утверждать, что, будь общинные отношения сильнее, многих современных проблем удалось бы избежать.

Многие малые народы, населяющие Россию, то ли в результате малочисленности и осознания возможности выживания только вместе, то ли в силу традиций и других причин, в отличие от русских, поддерживают установленные негласные порядки и национальные обычаи. У них гораздо меньше в процентном отношении алкоголиков и наркоманов и вообще людей, отклоняющихся от принятых норм морали. Как правило, они имеют многодетные семьи и не испытывают демографических проблем. Ребенок в их семье, в отличие от современной «среднестатистической» русской, рассматривается не как статья допол-

нительных расходов, а как надежный помощник, по экономической сути — источник дешевой рабочей силы и добавочного дохода при использовании его в детском и подростковом возрасте.

Поэтому можно уверенно сказать, что утрата здоровых общинных отношений, безусловно, плохо отразилась на российском селе. Становится все более очевидным, что в настоящее время нет подлинной компенсации уходящей в забытье общины. Создание согласно Федеральному закону [3] новых муниципальных образований, пронизывающих всю сельскую территорию, может быть, по замыслу реформаторов, и должно возродить институт деревенского самоуправления. Но, как показывает опыт, в их руках оказалось мало эффективных рычагов воздействия на сельское население.

Бюджетная обеспеченность, предусматривающая финансовое существование сельских муниципальных образований за счет сбора местных (отнюдь не самых выгодных) налогов, весьма низка. Отсюда и реальная возможность помочь нуждающимся оказалась невысокой. К тому же, как показывает практика последних лет, часто к власти в муниципалитетах приходят не подлинные лидеры, пользующиеся уважением и авторитетом среди земляков, а угодные вышестоящему начальству люди. Поэтому мала вероятность того, что нехватка материальных средств в органах муниципальной власти будет возмещена «человеческим фактором».

Новая муниципальная власть должна будет взять на себя не только представительские функции, но и бремя воссоздания общинных отношений, которые не прописаны детально в законе, но которые тем не менее жизненно важны для российского села. Для этого требуется тесное взаимодействие не только с властными структурами, но и с сельскохозяйственными предприятиями и в еще большей степени — с теми, кого принято называть сельским активом.

В любом коллективе, будь то трудовая артель или компания приятелей, появляются неформальные лидеры, к которым тянутся все остальные и к чьему мнению прислушиваются. Они «делают погоду» в коллективе. От того, какую линию они будут проводить, во многом зависят умонастроения и поведение окружающих. Важно, чтобы эта линия была правильной, настраивающей людей на добрые дела и хорошие поступки.

Для реализации стратегии инновационного развития и повышения конкурентоспособности аграрного сектора особое значение имеет обеспечение отрасли квалифицированными кадрами. Численность руководителей сельхозпредприятий за 2001—2006 гг. снизилась на 2,6 тыс. чел., или на 9,5 %. Это было обусловлено уменьшением количества сельскохозяйственных организаций в результате вертикальной интеграции в АПК, банкротства многих предприятий, а также связано с низкой оплатой труда в сельскохозяйственном производстве. Удельный вес руководителей предприятий с высшим образованием за этот период в аграрном секторе снизился на 2,6 %, а доля практиков повысилась на 0,4 %. По-прежнему остается высокой сменяемость руководителей (10,4 %).

Негативные тенденции доминируют также в динамике и качественных характеристиках главных специалистов хозяйств. За пятилетний период численность главных специалистов сократилась на 27,4 %, удельный вес специалистов с высшим образованием среди них составил в среднем 53,0 %. Значительно (на 35,0 %) снизилось число главных специалистов в возрасте до 30 лет. Численность руководителей среднего звена уменьшилась почти на 30,0 % — до 85 тыс. чел. Доля молодежи среди них остается крайне низкой и практически не увеличивается.

Годы аграрных преобразований еще раз подтвердили истину, что стабильная работа сельхозпредприятия определяется не формой хозяйствования или собственности, а умением руководителя собрать команду управленцев, единомышленников, правильно организовать производство, нацелить весь трудовой коллектив на реализацию поставленной задачи. Талантливый руководитель всегда находит энергичных, знающих людей, доверяет им решать возникающие проблемы. К сожалению, за годы перестройки многие опытные руководители, которые возглавляли хозяйства не один десяток лет, добивались высоких показателей, ушли — в другие отрасли или на пенсию. В большинстве сельскохозяйственных предприятий к руководству пришли люди, не имеющие опыта управления, со слабыми профессиональными знаниями, не знакомые с формами и методами работы с людьми.

Спад аграрного производства в России, поставивший страну на грань утраты продовольственной безопасности, сворачивание социальной сферы села и ряда отраслей сельской экономики привели к резкому ухудшению спроса на рабочую силу. В результате уровень занятости сельского населения к 2000 г. снизился до социально опасных пределов (50,0 %). Многомиллионная масса работников перешла в низкодоходное личное подворье, ставшее для них способом выживания.

Сдерживание массовой безработицы на селе, в первую очередь в сельскохозяйственном производстве, неразрывно связано с осуществлением комплексной государственной политики занятости, первоочередной задачей которой является развитие сфер переработки, хранения, заготовки сельскохозяйственной продукции, торговли и сбыта. Важное значение имеет также развитие

подобных промыслов, ремесел и агротуризма. Сложившиеся кадровые диспропорции в хозяйствах во многом обусловлены негативными тенденциями в системе подготовки и трудоустройства молодых специалистов сельского хозяйства.

Учитывая ситуацию с сельскохозяйственными кадрами, необходимо принять меры по созданию единой системы непрерывного аграрного образования, в которой предусмотреть:

— усиление профориентационной работы среди школьников и сельской молодежи с акцентом на сельскохозяйственные профессии, создание на базе ряда сельских школ агроклассов, в которых необходимо ввести углубленную подготовку по профильным специальностям, а также осуществлять обучение рабочим профессиям;

— повысить роль и укрепить материально-техническую базу сельских профессионально-технических училищ и агролицеев. При начальных и средних ОПТУ организовать «поля — учебные классы», «фермы — учебные классы», демонстрационные площадки с современной техникой. Многие сельхозпредприятия закупают новую технику, оборудование для ферм и комплексов, а специалистов, которые могут быстро их освоить, нет.

Возможным, хотя и не единственным путем улучшения сложившегося положения с кадрами могла бы стать хорошо поставленная деятельность службы управления персоналом. К сожалению, в районных органах управления сельским хозяйством, в сельхозпредприятиях такие службы практически ликвидированы. Их функции в большинстве случаев выполняют специалисты по совместительству (секретарь, бухгалтер, экономист и т. д.).

Наличие полноценных служб управления персоналом позволяет успешно решать такие вопросы:

— формирование и подготовка резерва руководящих кадров;

— подготовка и повышение квалификации руководителей и специалистов, рабочих кадров;

— привлечение, трудоустройство и закрепление молодых специалистов;

— социальное развитие коллектива.

В целях обеспечения сельского хозяйства квалифицированными кадрами, совершенствования кадровой работы и управления аграрным сектором экономики России необходимо принять меры по разработке новой концепции устойчивого развития именно кадрового потенциала, с учетом существующей динамики и современных проблем.

Поступила 08.05.09.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

Е. Г. Лезина

В работе дана оценка современному состоянию малого бизнеса в Республике Мордовия, выявлены основные проблемы, препятствующие успешному его ведению, а также обозначены перспективные направления государственной поддержки субъектов малого предпринимательства на региональном уровне.

С приходом Д. А. Медведева на пост Президента Российской Федерации развитие малого и среднего бизнеса объявлено одним из приоритетных направлений государственной политики. Существует ряд особенностей малого бизнеса России по сравнению с другими государствами. В экономически развитых странах малый бизнес играет важную роль в формировании инновационной экономики (около 25 %). В России же основными видами деятельности малого бизнеса являются торговля и коммерция, на инновационное производство приходится всего 6 %. На сегодняшний день важнейшая задача государства в области поддержки малого бизнеса — развитие предприятий, ориентированных на наукоемкие и высокотехнологичные отрасли. Еще одной характерной особенностью развития малого бизнеса в России является низкая легитимность бизнеса, поскольку значительная часть предприятий функционирует в сфере теневой экономики.

© Е. Г. Лезина, 2009

Используя «серые схемы» работы, занижая прибыль, компании уменьшают налоговые выплаты, а следовательно, и доходы в бюджет страны. В начале 1990-х гг. для предпринимателей были установлены высокие налоги. Тогда часть предприятий перестали существовать из-за низкой рентабельности бизнеса, часть стали наращивать теневой оборот. В настоящее время налоговая нагрузка существенно снизилась, но многие предприятия малого бизнеса остаются «в тени», поскольку боятся конкурентов.

Малый бизнес в России характеризуется острой нехваткой финансирования из-за малой величины индивидуального капитала. Весь стартовый капитал уходит в оборот, а производственный цикл предприятий не всегда совпадает со временем обращения капитала. Таким образом, возникает потребность в кредите. В нашей стране процентные ставки на услуги кредитовании малого бизнеса выше по сравнению со средним или крупным бизнесом. Из данной особенности вытекает следующая: нестабильность малого бизнеса в условиях нехватки финансирования, жесткой конкурентной борьбы, инфляции, энергетического кризиса и т. д. Почти каждый четвертый представитель малого бизнеса в России становится в итоге банкротом либо прекращает деятельность.

Так как малый бизнес является одним из факторов успешного развития региональной экономики, рассмотрим тенденции его развития на примере Республики Мордовия. Здесь поощряется развитие малого предпринимательства, о чем свидетельствуют темпы прироста числа малых предприятий в 2007 г — 33 % (при 10 % в среднем по ПФО), увеличения объема инвестиций — 485 % (при 60 % в среднем по ПФО). По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Мордовия, на 1 января 2009 г. в Республике Мордовия действовали 1 064 организации малого бизнеса (без микропредприятий). В 2008 г. их оборот составил 31 857,6 млн. р. Значительная доля предприятий, осуществляющих оптовую и розничную торговлю; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования (48,2 %), предприятий обрабатывающих производств (19,8 %), строительных фирм (16,6 %), предприятий сферы сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства (5,7 %), предприятий, занимающихся операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг (5,7 %). В 2008 г. число работников списочного состава, внешних совместителей и работавших по договорам гражданско-правового характера на малых предприятиях составило 43 625 чел. (по сравнению с 2007 г. прирост составил около 20 %). Среднемесячная заработная плата работников малых предприятий 9 728 р. — 91,3 % от среднемесячной заработной платы на крупных и средних предприятиях за аналогичный период, что превосходит показатель 2007 г. более чем на 40 %. Уровень заработной платы выше на предприятиях финансовых видов деятельности (59 549 р.), химических производств (20 217 р.), деятельности, связанной с использованием вычислительной техники и информационных технологий (15 606 р.), в строительстве (13 445 р.), добыче полезных ископаемых (10 353 р.). За 2008 г. малыми предприятиями было использовано 1 823,4 млн р. инвестиций в основной капитал (в части новых и приобретенных по импорту основных средств). Наибольшие объемы вложений осуществлены в обрабатывающие производства (46,1 % к итогу), сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство (36,7 %), строительство (9,5 %).

В Республике Мордовия функционирует система организаций, поддерживающих субъекты малого предпринимательства. К государственным структурам относятся Министерство торговли и предпринимательства, Комитет Государственного Собрания РМ по экономической политике, предпринимательству и собственности, ГУ «Бизнес-инкубатор РМ», АНО «Гарантийный фонд кредитного обеспечения РМ». Негосударственные организации: Торгово-промышленная палата РМ, НО «Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере», Центр бухгалтерской отчетности, ООО «Дом малого бизнеса», АНО «Дом народных ремесел», Инновационно-технологический центр, Бизнес-центры в пос. Атяшево и Чамзинка. С целью привлечения молодежи республики к предпринимательской деятельности Министерство торговли и предпринимательства совместно с Госкомитетом по делам молодежи предполагает создание Регионального информационного центра для молодежи по вопросам предпринимательской деятельности. Кроме того, в целях обеспечения процесса эффективной подготовки и обучения молодежи основам предпринимательской деятельности в республике реализуется федеральный проект «Молодежная школа предпринимательства».

По итогам конкурсов Минэкономразвития России по отбору субъектов Российской Федерации для включения в проекты поддержки малого бизнеса Мордовия в 2007 г. признана победителем по двум направлениям: «Создание и развитие инфраструктуры поддержки малых предприятий в научно-технической сфере» и «Реализация иных мероприятий субъектов Российской Федерации по поддержке и развитию малого предпринимательства».

В Республике Мордовия проблемам развития малого бизнеса уделяется большое внимание. Постановлением Правительства РМ 30 ноября

2007 г. утверждена Комплексная программа развития и государственной поддержки малого предпринимательства в Республике Мордовия на 2008—2010 гг. Ее целью является формирование благоприятных условий для развития малого предпринимательства и увеличение его вклада в производственную и социальную сферы экономики на основе оптимизации государственной поддержки малого предпринимательства и обеспечения эффективного взаимодействия по вопросам поддержки и развития малого предпринимательства исполнительных органов государственной власти Республики Мордовия и общественных объединений предпринимателей. Реализация Программы, по мнению разработчиков, позволит достичь следующих результатов: количество малых предприятий ежегодно будет увеличиваться не менее чем 10 % и составит к 2010 г. 5 312 ед.; среднесписочная численность работников, занятых на малых предприятиях, ежегодно будет увеличиваться не менее чем на 9 % и составит к 2010 г. 51 тыс. чел.; доля численности занятых на малых предприятиях в общей среднесписочной численности составит в 2010 г. не менее 13 %; оборот малых предприятий ежегодно будет увеличиваться не менее чем на 7 % в сопоставимых ценах и составит к 2010 г. 36 473 млн р.; инвестиции в основной капитал достигнут к 2010 г. 2 660,3 млн р., прирост инвестиций в основной капитал в сопоставимых ценах в 2008 г. составит 14,7 %, в 2009 г. — 15,3 %, в 2010 г. — 15,9 %; доля продукции, произведенной малыми предприятиями, в общем объеме валового регионального продукта составит: в 2008 г. — 10,1 %, в 2009 г. — 10,3 %, в 2010 г. 10,4 %.

Начиная с 2002 г. НИИ регионологии по заказу Министерства торговли и предпринимательства Республики Мордовия проводит ежегодное социологическое исследование субъектов малого предпринимательства. Проведенный в 2007 г. мониторинг социально-экономических процессов в малом предпринимательстве Республики Мордовия выявил множество трудностей, стоящих перед бизнесом. В настоящее время самой острой в регионе предприниматели считают проблему административных барьеров (42,5 %). Несколько меньше их волнуют аренда помещений и высокие налоги (33,8 %). Административные барьеры чаще возникают при лицензировании отдельных видов деятельности. Это отметили 52,3 % опрошенных. По сравнению с 2006 г. ситуация в данной области усугубилась (39,1 %). К другим проблемным областям предприниматели отнесли регистрацию субъектов малого предпринимательства (36,4 %), контроль текущей предпринимательской деятельности (29,5 %), сертификацию и стандартизацию продукции, работ и услуг (27,3 %). Административные барьеры, по мнению респондентов, чаще возникают в разрешительной сфере (75,6 %), реже — в контрольно-надзорной (33,3 %) и фискальной (24,4 %). Также отмечены трудности в отношениях с представителями санитарно-эпидемиологического надзора, пожарной службы и налоговыми органами. Предприниматели отмечают большое количество необоснованных проверок со стороны сотрудников МВД, ОБЭП, участковых уполномоченных милиции, ДПС. Указали, что за последний год на их предприятиях проводилось от 1 до 5 проверок, 48,8 % опрошенных предпринимателей, 30,0 % респондентов насчитали от 6 до 10 проверок, 7,5 % предпринимателей подверглись проверкам более 11 раз. Многие предприниматели, пытаясь решить какую либо проблему, прибегают к «неофициальному финансовому обмену» (даче взятки, предоставлению бесплатного товара (услуги), оказанию помощи некоему фонду и т. д.). Подобные сделки совершали 37,5 % опрошенных. К наиболее распространенным проблемам, которые приходилось решать с помощью неформальных методов, предприниматели относят ускорение решения органами власти какого-либо вопроса (70,0 %) и смягчение требований контролирующих органов при проверках (70,0 %). Половине респондентов приходилось решать проблемы во взаимоотношениях с властями с помощью взяток, на что расходуется от 6 до 15 % ежемесячного оборота предприятия.

В Мордовии всесторонняя поддержка малого бизнеса и создание системы государственной поддержки предпринимательства определены республиканской властью как одни из главных экономических задач. В ежегодном Послании Главы РМ Государственному Собранию от 25 ноября 2008 г. Н. И. Меркушкин подчеркнул особую роль малого предпринимательства в социально-экономическом развитии региона. По его словам, малому бизнесу везде и во всем необходимо дать «зеленую улицу»: «Сегодня, в условиях кризиса, тем более надо всемерно поддерживать инициативных людей, решивших начать свое дело. Таким людям надо не чинить препоны, а во всем помогать» [1]. В области развития предпринимательской деятельности Министерство торговли и предпринимательства РМ ставит перед собой задачи по активизации различных форм государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в республике. В 2009 г. планируются внесение на рассмотрение Государственного Собрания Республики Мордовия проекта закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Республике Мордовия»; разработка проекта Комплексной программы развития и государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Мордовия на 2010—2012 гг.;

активное развитие различных форм финансовой, инфраструктурной, консалтинговой поддержки малого и среднего бизнеса. Особое внимание министерство будет уделять созданию благоприятной среды для развития начинающих предпринимателей республики. В сложившихся условиях предполагается предоставление им субсидий на поддержку проектов, реализуемых в приоритетных направлениях экономики (производстве, строительстве, транспорте, бытовом обслуживании, сельском хозяйстве, социальной сфере, общественном питании); предоставление на льготной основе услуг по оценке залога независимыми оценщиками при передаче имущества под залог в кредитную организацию; предоставление на льготной основе услуг по гарантированию исполнения обязательств по банковским кредитам. На муниципальном уровне министерство развивает такой важный институт государственной финансовой поддержки, как микрофинансирование. По итогам девяти месяцев 2008 г. Атяшевский центр микрофинансирования предоставил 75 микрозаймов субъектам малого предпринимательства на общую сумму 7,5 млн р. Из них 80 % направлено на пополнение оборотных средств предприятий торговли.

Министерством будет продолжена деятельность по привлечению на паритетной основе в республику федеральных субсидий на развитие инфраструктуры поддержки малого бизнеса. Предполагается увеличение активов Гарантийного фонда кредитного обеспечения на 20 млн р. (по 10 млн р. из федерального и республиканского бюджетов); реализация мероприятия по субсидированию затрат малых предприятий, связанных с приобретением и внедрением инновационных технологий, а также присоединением к объектам электросетевого хозяйства (до 100 кВт) с объемом финансирования 4 млн р. (по 2 млн р. из федерального и республиканского бюджетов). Предполагается также реализация новых мероприятий Комплексной программы развития и государственной поддержки малого предпринимательства в Республике Мордовия на 2008—2010 гг. Это создание ряда межрайонных центров поддержки и развития малого предпринимательства в Ковылкинском, Рузаевском, Ичалковском, Торбеевском, Атюрьевском муниципальных районах Мордовии; создание центров микрокредитования субъектов малого предпринимательства в Торбеевском, Ковылкинском, Ичалковском муниципальных районах республики. Развитие инфраструктуры малого бизнеса в районах РМ — неотъемлемое условие их развития. По мнению Главы республики Н. И. Меркушкина, «только в развитии малого бизнеса спасение многих наших муниципалитетов» [1].

Государство создает равные для всех субъектов условия. Только от регионов зависит, насколько успешно будут реализовываться различные программы. В свою очередь малый бизнес должен проявлять немало усилий, чтобы воспользоваться теми возможностями, которые предоставляют федеральные и региональные органы власти. Изучая меры, принимаемые руководством Республики Мордовия, можно сделать вывод, что у малого бизнеса хорошие перспективы развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Послание Главы Республики Мордовия Н. И. Меркушкина Государственному Собранию РМ. 25 ноября 2008 года [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.e-mordovia.ru/main/glava/pos2008.php. — Загл. с экрана.

Поступила 26.05.09.

ПРОБЛЕМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

Н. Г. Бельтюкова, М. П. Бутылина

В статье анализируются результаты проведенных авторами исследований по вопросам воспроизводства квалифицированных кадров в аграрном секторе. Даются рекомендации для развития кадрового потенциала.

Кадровый потенциал является одним из главных факторов стабильного и эффективного функционирования агропромышленного комплекса. В последнее время все более актуальным становится анализ существующих и поиск новых научно обоснованных подходов к формированию и рациональному использованию кадрового потенциала. Тенденция к снижению численности сельского населения, усиление демографической нагрузки, ухудшение условий труда и быта обостряют проблему обеспечения данной отрасли квалифицированными специалистами.

Анализ состава руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций Республики Мордовия в динамике с 2001 по 2006 г. показал, что их общая штатная численность снизилась на 25,6 %, на 1 января 2007 г. составив 4 050 чел. Потребность в квалифицированных руководителях и специалистах на протяжении анализируемого периода остается невосполненной. Если в 2001 г. общая потребность в специалистах составляла 8,52 %, то в 2006 г. она возросла до 10,46 %.

Квалификационный уровень работников определяется образованием, стажем работы, возрастом и т. д. За период с 2001 по 2006 г. число руководителей с высшим образованием увеличилось на 5,0 %, со средним специальным — уменьшилось на 4,2 %. В то же время удельный вес руководителей и специалистов в общей численности административно-управленческого персонала без высшего или среднего профессионального образования остался на прежнем уровне — 20,0 %. Не восполненная на протяжении последних лет потребность в квалифицированных кадрах, несоответствие занятых работников образовательному профилю и уровню квалификации являются одним из сдерживающих факторов прогрессивного развития аграрного сектора.

Удельный вес руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций Республики Мордовия в возрасте до 30 лет остается низким, его значение в 2006 г. составило 12,5 %. На долю лиц старше трудоспособного возраста в том же году приходилось 3,2 %. Увеличение среднего возраста руководящих работников свидетельствует о наличии серьезных проблем воспроизводства кадрового потенциала аграрного сектора.

Аграрное образование в регионе представляется многоуровневой системой подготовки кадров для сельского хозяйства. За анализируемый период аграрными профессиональными учреждениями было подготовлено порядка 20 тыс. чел., что вполне достаточно для удовлетворения АПК в квалифицированных кадрах.

Рост численности выпускников в профессиональных учреждениях РМ незначительно улучшил проблему кадрового обеспечения АПК региона. Приток молодых специалистов на агропредприятия остается крайне низким — не более 9,0 % (таблица).

Таблица

Распределение выпускников аграрных профессиональных учреждений Мордовии*

Показатель	2001 г.		2003 г.		2006 г.	
	чел.	%	чел.	%	чел.	%
Вузы, выпуск	458	100	659	100	686	100
Приняты на работу в сельское хозяйство	52	11,4	42	6,4	Нет данных	Нет данных
Остались работать на конец года	35	7,6	28	4,2	Нет данных	Нет данных
Ссузы, выпуск	945	100	1299	100	1374	100
Приняты на работу в сельское хозяйство	120	12,7	196	15,1	365	26,6
Остались работать на конец года	79	8,4	111	8,5	81	5,9

* *Рассчитано по материалам Министерства сельского хозяйства и продовольствия РМ.*

© Н. Г. Бельтюкова, М. П. Бутылина, 2009

Социально-экономические изменения рыночного периода внесли свой вклад в процессы формирования и использования кадрового потенциала АПК. Структурированная система государственного регулирования кадровой школы специалистов аграрного сектора дореформенного периода разрушена, рыночные регуляторы в данной сфере в настоящее время не находят оправдания. Система централизованного распределения выпускников вузов сменилась их стихийным распределением.

Результаты социологического опроса среди выпускников аграрных учреждений Мордовии, проводимого в 2006 г., подтверждают нежелание молодых специалистов трудоустраиваться в сельском хозяйстве. Жить в сельской местности планируют только 5,9 % выпускников вуза, 7,3 % выпускников ссузов и 9,5 % учащихся сельских ПУ. Из-за отсутствия государственной системы целевого заказа и распределения специалистов, несовершенства нормативно-правовой базы в решении данного вопроса выпускники не спешат возвращаться в село.

Для развития кадрового потенциала аграрного сектора требуется реализация мероприятий по созданию рациональных пропорций на рынке труда, регулированию системы управления процессами подготовки молодежи к вступлению в трудовую деятельность. Результаты проведенных нами исследований по проблемам мотивации молодых специалистов к жизнедеятельности на селе показывают, что наряду с необходимостью решения жилищной проблемы стимулирующими инструментами являются: повышение заработной платы — 69,7 %, развитие объектов сельской социальной инфраструктуры — 12,9 % и другие факторы.

В рамках федеральной целевой программы «Развитие АПК» в Республике Мордовия жилье предоставляется молодым специалистам на льготных условиях, специалист (или работодатель) обязаны выплатить 30 % от стоимости жилья, остальные 70 % он получает в качестве субсидий из федерального и республиканского бюджетов. Тем не менее проблемы формирования и рационального использования кадрового потенциала не исчерпаны. Необходимо обеспечить баланс объемов подготовки специалистов к потребности в них АПК, что невозможно сделать без развития системы государственного регулирования кадрового потенциала посредством деятельности всех социальных институтов, работающих с кадровым потенциалом. Решение проблемы воспроизводства квалифицированных кадров аграрного сектора на уровне региона практически невозможно. Объединение усилий федерального, регионального и местного уровней власти с учетом развития научно-технического прогресса, инновационного и интеграционного механизмов системы управления позволит обеспечить правовую и финансовую поддержку формирования кадрового резерва в АПК.

Поступило 07.10.08.

СОЦИАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ В ОТНОШЕНИИ МОЛОДОЙ СЕМЬИ*

К. В. Фофанова, Л. А. Якина

Опираясь на официальные документы, авторы исследуют статус современной молодой семьи в Российской Федерации. Анализируются приоритетные направления государственной политики в отношении молодой семьи.

Перемены, происходящие в российском обществе, способствовали изменению его структуры, социальных связей, формированию и развитию новых общественных отношений. Процесс трансформации ценностно-нормативной структуры оказывает непосредственное воздействие на молодую семью, которая проходит стадию становления в постоянно изменяющемся социуме. Необходимо отметить, что молодая семья имеет свойственные только ей особенности, к числу которых относятся: объективно недостаточный уровень материальной и финансовой

* *Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда и Правительства Республики Мордовия (грант № 09-03-23302а/В).*

© К. В. Фофанова, Л. А. Якина, 2009

обеспеченности; объективно повышенная материальная и финансовая потребность в связи с необходимостью укоренения семейной жизни: финансовых вложений в приобретение жилья и организацию быта; специфический возрастной период членов семьи; необходимая психологическая адаптация к семейной жизни [4, с. 8—10]. Поэтому усиливающиеся тенденции модернизации семьи диктуют необходимость принятия во внимание типа и вида семьи при выстраивании инновационных социальных моделей.

Выделение молодой семьи в качестве самостоятельного направления социальной политики является достаточно новым направлением. Традиционно молодая семья растворялась в рамках общей семейной политики и не выступала в качестве самостоятельного направления социальной политики, в рамках которой необходимо учитывать и решать многие вопросы, связанные с обеспечением жизнедеятельности молодой семьи как субъекта и объекта общественного развития.

В Постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 22 января 1981 г. № 235 «О мерах по усилению государственной помощи семьям, имеющим детей» молодая семья рассматривалась через понятие «молодожены». В частности, в этом документе указывалось, что с учетом сложившейся в различных регионах СССР демографической ситуации республики, края, области, автономные области и автономные округа должны были установить порядок обеспечения молодоженов при вступлении в брак как минимум комнатой, а при рождении первого ребенка — отдельной квартирой. При этом молодоженами признавались лица, вступившие в первый брак, если хотя бы один из супругов не достиг возраста 30 лет [2]. Позже эти критерии, применяемые уже к выражению «молодая семья», использовались в том случае, когда речь шла о других мерах государственной помощи молодой семье: предоставлении кредитов на обзаведение домашним хозяйством, выделении комнат в семейных общежитиях и т. п.

Особый статус молодой семье придал Указ Президента Российской Федерации от 14 мая 1996 г. № 712 «Об основных направлениях государственной семейной политики» [5]. В Постановлении Правительства Российской Федерации от 31 декабря 2005 г. № 865 молодая семья рассматривается как «семья, возраст каждого из супругов в которой не превышает 30 лет, либо неполная семья, состоящая из одного молодого родителя, возраст которого не превышает 30 лет, и одного и более детей» [3]. В мае 2007 г. Министерством образования и науки РФ принята Концепция государственной политики в отношении молодой семьи [1]. Этот документ переосмысливает подходы к решению проблем молодой семьи и включает в себя систему взглядов, исходных положений, принципов, приоритетных направлений, основных понятий и мер в сфере регулирования отношений государства и молодых семей.

Приоритетными направлениями государственной политики в отношении молодой семьи выступают: создание единой федеральной и региональной инфраструктуры реализации государственной политики в отношении молодой семьи на основе мониторинга ее социально-экономического положения и репродуктивного поведения; вовлечение всех субъектов Российской Федерации и муниципальных образований в разработку и реализацию федеральных, региональных и муниципальных целевых социальных программ поддержки становления и развития молодых семей, социальная адресность государственной политики в отношении молодых семей; оказание помощи молодым семьям в решении социальных (материальных, финансовых, жилищных, демографических, психологических, социально-педагогических и т. п.) проблем с опорой на внутренний потенциал семей с учетом действующего законодательства Российской Федерации. Это предполагает развитие и поддержку молодой семьи на основе партнерского взаимодействия государства, общества и молодой семьи. За молодой семьей закреплены обязательства по осуществлению основных социально-демографических функций, формированию и реализации собственных жизненных и репродуктивных установок на основе самообеспечения и саморазвития. С другой стороны, государство берет на себя обязательства по соблюдению всего комплекса прав и ответственности молодой семьи.

Выстраиваемая концепция социальной политики в отношении молодой семьи предполагает реализацию трех основных механизмов. Первый механизм, «государство — молодая семья», предполагает, что государство законодательно предоставляет молодой семье самостоятельный статус социального субъекта и обеспечивает соблюдение всех прав семьи в процессе политического, экономического и социокультурного развития общества. Второй механизм, «общество — молодая семья», направлен на обеспечение инициативного участия молодых семей в совместной с государственными институтами поддержке семьи; налаживание партнерских связей между семьей и другими институтами гражданского общества, препятствующих асоциальным проявлениям в среде семьи, детей и молодежи. Согласно третьему механизму, «молодая семья — общество — государство», молодая семья сможет полноценно осуществлять функции, присущие социальному институту семьи как институту государства и гражданского общества; строить и реализовывать жизненные стратегии на основе принципов саморазвития и самообеспечения с

учетом государственных приоритетов и общественных ценностей; выступать активным субъектом общественного развития страны. Предлагаемые механизмы указывают на отказ от принципа патернализма между молодой семьей и государством, заменяя его на активизирующие и адаптационные механизмы, благодаря которым молодая семья выступает не столько объектом, сколько субъектом семейной политики.

В программе мер по реализации социальной политики в отношении молодой семьи нашли отражение такие важные элементы, как пропаганда семейных ценностей среди молодежи; формирование основ педагогической культуры у молодых родителей; обеспечение преемственности поколений в семье; формирование моделей и механизмов поддержки молодой семьи, в том числе создание стартовых возможностей для становления благополучной молодой семьи; развитие форм общественного объединения молодых семей и повышение их социальной активности; развитие самопомощи и взаимопомощи в решении проблем молодой семьи; подготовка детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, к созданию благополучной семьи; содействие в обеспечении жильем молодых семей, в повышении уровня их материального и социального благополучия.

Вместе с тем предлагаемые социальные инновации в отношении молодой семьи недостаточно ориентированы на профилактику и санацию молодой семьи. В этом видится определенная ограниченность мер социальной политики. К сожалению, представляет определенную трудность создание динамической модели положения молодой семьи. Дело в том, что имеющиеся статистические данные не располагают показателями, характеризующими положение молодой семьи. Такого рода противоречия поднимают ряд вопросов, которые не нашли отражение в социальных инновациях в отношении молодой семьи. Отсутствие четко определенных индикаторов определения качества жизни и социального благополучия молодой семьи снижает эффективность предпринимаемых мер и размывает заложенный в основу концепции принцип адресности.

В целом же предлагаемая модель социальных инноваций в отношении молодой семьи выстраивается по принципу модели, предложенной Р. Нисбетом, которую он назвал новой философией «laissez faire». Модель социальных инноваций в отношении молодой семьи ориентирована на синтез и приближена к равновесию между двумя крайними позициями — полным невмешательством государства в сферу семейных вопросов (как в модели крайнего либерализма) и политикой жесткого государственного патернализма по отношению к институту семьи.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Концепция государственной политики в отношении молодой семьи [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.glinskie.ru/common/mpublic.php?num=112. Загл. с экрана.

2. Постановление ЦК КПСС, Совмина СССР от 22.01.1981 № 235 «О мерах по усилению государственной помощи семьям, имеющим детей» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.pravo.levonevsky.org/baza/soviet/sssr3563.htm. — Загл. с экрана.

3. Постановление Правительства Российской Федерации от 31 декабря 2005 г. № 865 «О дополнительных мерах по реализации федеральной целевой программы „Жилище" на 2002—2010 годы» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.minregion.ru/OpenFile.ashx/postanovleniye_fcp_zhilische.doc. — Загл. с экрана.

4. Плотников А. Д. Молодая семья : шаг в XXI век. — М. : Социум. 1999. — 94 с.

5. Указ Президента Российской Федерации от 14 мая 1996 г. № 712 «Об основных направлениях государственной семейной политики» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.procurator.ru/zakon/library/U712.htm. — Загл. с экрана.

Поступила 25.11.09.

УЧЕБНИКИ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКУЛЬТЕТА МГУ им. Н. П. ОГАРЕВА ВЫПУСКАЮТСЯ ЦЕНТРАЛЬНЫМИ ИЗДАТЕЛЬСТВАМИ

На экономическом факультете значительное внимание уделяется подготовке и изданию учебно-методической литературы. По всем дисциплинам, предусмотренным учебными планами не только специальностей, но и направлений подготовки бакалавров и магистров, разработаны и изданы рабочие программы, практикумы, учебные пособия и учебники. Многие учебные пособия и учебники, подготовленные преподавателями факультета, рекомендованы Министерством образования и науки РФ, Учебно-методическими объединениями вузов России для внедрения в учебный процесс.

Ежедневно растет количество изданий ученых экономического факультета, выпущенных в центральных издательствах Москвы, Санкт-Петербурга и издательствах ведущих вузов России. В 2004—2008 гг. из 70 монографий в таких издательствах были изданы 24; из 16 учебников — 10; из 207 учебных пособий — 12 (таблица).

Таблица

Динамика выпуска научной и учебной литературы

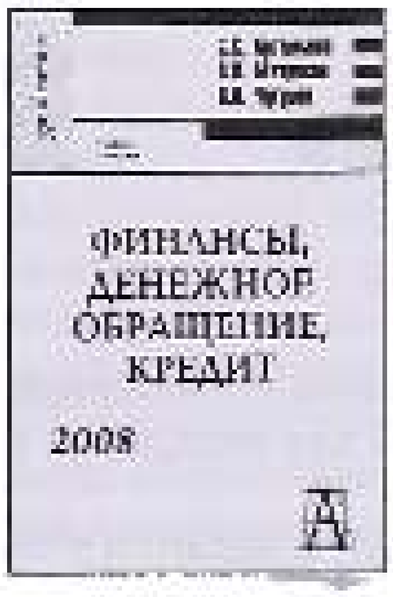
Литература / Год	2004	2005	2006	2007	2008	Всего
Монографии	11	8	16	15	20	70
В том числе выпущенные в центральных издательствах и издательствах вузов России	2	2	11	3	6	24
Учебники	2	1	3	5	5	16
В том числе выпущенные в центральных издательствах и издательствах вузов России	1	1	2	3	3	10
Учебные пособия	27	41	48	53	38	207
В том числе выпущенные в центральных издательствах и издательствах вузов России	1	2	5	2	2	12

Приведем информацию об учебниках, выпущенных преподавателями факультета в центральных издательствах в последние годы.

Макаркин Н. П., Гуськова Н. Д., Лямапова Е. А. и др. **Микроэкономика : учебник.** — М. : Академический Проект, 2006 (гриф УМО по образованию в области менеджмента). В учебнике раскрываются важнейшие вопросы микроэкономики: даются основы теории спроса и предложения, теории потребительского выбора, теории производства; приводится классификация издержек производства, видов прибыли и рентабельности. Анализируется поведение предприятия в условиях как совершенной, так и несовершенной конкуренции. Раскрывается роль государства в регулировании рынков товаров и услуг. Каждая глава учебника завершается контрольными вопросами, тестами и задачами.

Основы менеджмента / под ред. А. И. Афоничкина. — СПб. : Питер, 2007 (гриф УМО по образованию в области менеджмента). В составе авторского коллектива Н. Д. Гуськова, Т. А. Салимова, Ю. Ю. Слушкина, Л. В. Марабаева. В

учебнике рассматривается круг вопросов общего менеджмента организации, финансового и инвестиционного менеджмента; изложены сущность, цель, функции, методы взаимодействия в организации, методологические системы и инструментарий, описаны современные концепции управления организацией и соответствующими функциональными подсистемами, определено содержание основных механизмов эффективного управления организацией.

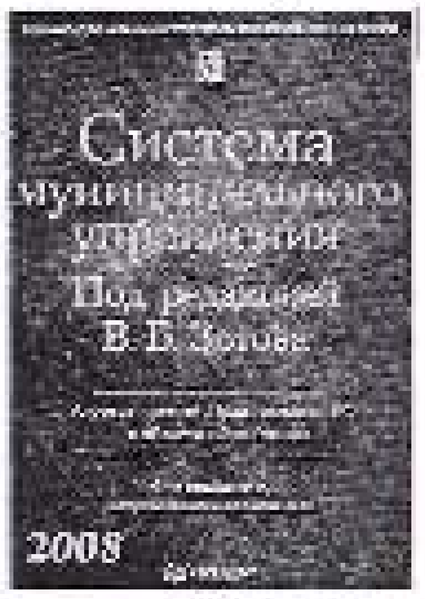


Артемьева С. С., Митрохин В. В., Чугунов В. И. **Финансы, денежное обращение, кредит : учебник для вузов.** — М. : Академический Проект, 2008. Учебник позволяет полно и комплексно рассмотреть сущность и функции финансов, финансовой системы и ее элементов, основ денежного обращения, денежного оборота и денежной системы, а также кредита и кредитных институтов, что обеспечивает эффективное познание проблем и перспектив развития финансовых и денежно-кредитных отношений.

Салимова Т. А. **Управление качеством : учебник.** — М. : Омега-Л, 2008 (гриф УМО по образованию в области менеджмента). В учебнике рассматриваются вопросы формирования и развития научных школ управления качеством, содержание современных тенденций управления

качеством в отечественной и зарубежной практике, подходы к разработке и внедрению системы менеджмента качества в организации; отражены процессы жизненного цикла в данной системе; раскрыты проблемы формирования государственной политики в области качества, а также цели, принципы, модели и механизм реализации национальных и международных конкурсов в области качества.

Система муниципального управления : учебник для вузов / под ред. В. Б. Зотова. — СПб. : Питер, 2008 (гриф Министерства образования и науки РФ). Учебник является лауреатом премии Правительства РФ в области образования. В составе авторского коллектива — Е. Г. Коваленко. Учебник дает системное представление о муниципальном управлении как научной дисциплине и области практической деятельности. Изложены основы местного самоуправления, методология, принципы, технологии муниципального управления и их применение в отдельных сферах муниципальной деятельности.



Е. Ю. Клюева

ПОБЕДЫ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКУЛЬТЕТА В КОНКУРСАХ НАУЧНЫХ РАБОТ

Существует мнение, что специалист может состояться, когда им накоплен большой жизненный и профессиональный опыт, а выпускники, будучи людьми молодыми, не в силах предложить проект, который соответствовал бы реальному экономическому заказу. Однако за 40-летнюю историю экономического факультета накоплен богатый опыт такой подготовки специалистов, которая позволяет им приобрести достаточно компетенции для успешной профессиональной и научной деятельности. Об этом говорят и победы наших студентов и выпускников в различных конкурсах.

Целым рядом побед наших студентов отмечен 2009 г. В Пензе 27 – 29 апреля 2009 г. на базе ГОУВПО «Пензенский государственный университет архитектуры и строительства» прошел X Всероссийский конкурс дипломных проектов по специальностям «Менеджмент организации» и «Маркетинг». Его проводило Учебно-методическое объединение вузов России по образованию в области менеджмента.

В конкурсе дипломов участвовали около 50 работ ведущих вузов России, осуществляющих подготовку по указанным специальностям. На основании суммы баллов рейтинговой

оценки выпускница экономического факультета МГУ имени Н. П. Огарева 2008 г. Екатерина Клемичева с дипломным проектом «Управление конкурентоспособностью продукции (на примере ОАО „Саранский приборостроительный завод")» под руководством кандидата экономических наук, доцента кафедры менеджмента Ю. Ю. Слушкиной заняла первое место среди дипломных проектов по специальности «Менеджмент организации». По специальности «Маркетинг» почетное второе место было присвоено также нашей выпускнице Светлане Луниной с дипломным проектом «Формирование ценовой политики предприятия (на примере ОАО „Биохимик")», выполненным под руководством заведующего кафедрой маркетинга доктора экономических наук профессора Е. А. Неретиной. На конкурсе работало экспертное жюри, возглавляемое председателем УМО вузов России по образованию в области менеджмента доктором экономических наук профессором А. М. Лялиным. В состав жюри вошли ведущие российские ученые в области менеджмента, в числе которых доктор педагогических наук профессор В. И. Звонников, доктор экономических наук профессор Э. М. Коротков, доктор экономических наук профессор С. Д. Резник, доктор экономических наук профессор И. Г. Багаутдинова, доктор экономических наук профессор Н. Д. Гуськова, кандидат технических наук профессор В. В. Двоеглазов, кандидат экономических наук профессор С. Ш. Левина, доктор экономических наук профессор Н. С. Яшин.

Вот лишь некоторые критерии, по которым оценивались дипломные проекты: актуальность темы; научная новизна; практическая значимость; четкость и логическая обоснованность в постановке целей и задач выполняемого проекта; качество методологической и теоретической части работы (библиографическая база, наличие конкретных ссылок на первоисточники, обоснование целей и задач); качество аналитической части работы; качество проектной части (обоснованис и значение предложенных управленческих решений (методик, моделей, мероприятий, рекомендаций и др.); качество экономического обоснования предложенных решений.

Стоит отметить, что студенты экономического факультета не раз побеждали на предыдущих конкурсах дипломных проектов по специальностям «Менеджмент организации» и «Маркетинг». Так, в 2007 г. Елена Нестеркина занята I место в IV Международном конкурсе дипломных проектов по специальности «Менеджмент организации», который проводился УМО по образованию в области менеджмента на базе НОУВПО «Международный институт рынка» (г. Самара) (научный руководитель заведующий кафедрой управления качеством доктор экономических наук профессор Т. А. Салимова). В 2008 г. Людмила Начаркина заняла II место во IX Всероссийском конкурсе дипломных проектов по специальности «Менеджмент организации» (г. Ростов-на-Дону, Южный федеральный университет) с проектом «Формирование маркетинговой стратегии предприятия (на примере ООО „Оримэкс")», выполненным под руководством доктора экономических наук профессора Л. В. Марабаевой. Марине Тихоновой было присвоено II место по специальности «Маркетинг» с проектом «Маркетинговые активы повышения конкурентоспособности предприятия (на примере завода „Сарансккабель")», выполненным под руководством заведующего кафедрой маркетинга доктора экономических наук профессора Е. А. Неретиной.

Значимым событием лета 2009 г. для всего университета и нашего факультета стало подведение итогов Открытого конкурса на лучшую научную работу студентов вузов по естественным, гуманитарным и техническим наукам Минобрнауки РФ за 2008 г., которое принесло нам три диплома. Дипломантами стали Евгения Денисова с работой «Разработка и внедрение интегрированной системы менеджмента на предприятии (на примере ОАО «Завод „Сарансккабель")» (руководитель кандидат экономических наук доцент Л. И. Бирюкова); Николай Ермеев с работой «Развитие производственной кооперации агробизнеса в Рузаевском муниципальном районе (руководитель кандидат экономических наук доцент Т. И. Седашкина); Татьяна Панюшкина с проектом «Формирование маркетинговой стратегии предприятия (на примере ОАО «Птицефабрика „Атемарская")» (руководитель кандидат экономических наук ст. преподаватель Ю. В. Кузнецова).

Настоящим успехом стало участие студентов экономического факультета в Открытом региональном конкурсе студенческих научно-исследовательских работ «Экономические проблемы регионов и пути их решения», который проводился 14—15 мая 2009 г. на базе ГОУВПО «Марийский государственный технический университет». Конкурс проводился по пяти номинациям. В нем принимали участие 109 студенческих научно-исследовательских работ из 18 вузов России. По итогам проведения конкурса были выявлены победители в каждой номинации. Награждены: студентка III курса специальности «Менеджмент организации» А. П. Клюева — дипломом III степени за комплексный подход к исследованию современной финансово-экономической политики в России; студенты IV курса специальности «Налоги и налогообложение» Ш. К. Ахметов и О. А. Захарова — дипломом I степени за комплексный подход к исследованию современной финансово-экономической полити-

ки в России; студентка V курса специальности «Государственное и муниципальное управление» М. Н. Героева — дипломом III степени за глубину анализа и практическую значимость исследования экономических проблем регионов; студентка И. П. Родькина — дипломом III степени за глубину анализа и практическую значимость исследования вопросов экономики и управления финансами предприятий; студентка специальности «Финансы и кредит» А. Г. Карпова — дипломом III степени в номинации «За комплексный подход к исследованию современного состояния и перспектив развития банковской системы России»; студентки специальности «Финансы и кредит» М. А. Овчинникова и И. К. Симаева — дипломом III степени в номинации «За комплексный подход к исследованию современного состояния и перспектив развития банковской системы России».

Мы поздравляем победителей и надеемся, что перечень побед наших студентов в конкурсах научных работ в 2009 г. еще пополнится. Безусловно, высокий научный и практический уровень выполняемых студентами работ позволяет выигрывать не только студентам, но и факультету, вузу и региону. Растет престиж специальности и факультета, повышается имидж Мордовского государственного университета, а Республика Мордовия получает высококвалифицированных, творчески мыслящих специалистов.

Н. Н. Ватолкина

ВСЕРОССИЙСКАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ»

На базе Мордовского государственного университета имени Н. П. Огарева 29—30 октября 2009 г. в шестой раз состоялась Всероссийская научно-практическая конференция «Менеджмент качества и устойчивое развитие в условиях инновационной экономики». Ее проведение было предусмотрено Постановлением Правительства Республики Мордовия от 06.08.2007 г. № 370 «О Республиканских комплексных мероприятиях по повышению качества продукции и услуг, конкурентоспособности предприятий на 2007—2011 годы в Республике Мордовия».

Общее число участников мероприятия составило 245 чел., 145 из которых представили доклады и труды в сборник конференции. География охватывает всю территорию страны от Калининграда до Владивостока. Очное участие в работе конференции принимали ученые из Москвы, Екатеринбурга, Тольятти, Твери, Сарова, Пензы, Тамбова, Красноярска. В научно-практическую дискуссию включились также представители Министерства науки, информатизации и новых технологий РМ, промышленных предприятий и организаций Республики Мордовия — ОАО «ВКМ-Сталь», ОАО «Электровыпрямитель», ОАО «ЭМ-Пласт», ОАО «Саранский телевизионный завод», ООО «Инжиниринго-консалтинговый центр», а также студенты, аспиранты и преподаватели вузов Мордовии.

Открывая конференцию, первый проректор Мордовского государственного университета имени Н. П. Огарева профессор Николай Егорович Фомин отметил, что проблемам менеджмента качества в вузе традиционно уделяется большое внимание: ведется подготовка по специальности «Управление качеством», организованы Центр менеджмента качества и Региональный центр по сопровождению внедрения типовой системы качества образовательных учреждений в вузах Приволжского федерального округа, осуществляется формирование система менеджмента качества, внедряются современные методы управления качеством образовательной деятельности, ведется активная научно-исследовательская работа по данной тематике. В 2005 г. университет стал дипломантом, а в 2006 г. лауреатом конкурса «Системы качества подготовки выпускников образовательных учреждений профессионального образования». В связи с этим открытый научный диалог, обмен опытом с коллегами из других вузов страны, представителями различных сфер экономики, органами власти является необходимым условием реализации комплексного подхода к повышению качества на уровне организации, страны, региона в целом.

Особый интерес присутствующих вызвал доклад заведующего кафедрой менеджмента доктора экономических наук профессора Государственного университета управления (г. Москва) Эдуарда Михайловича Короткова. Он рас-

крыл сущность такого малоизученного объекта управления, как деловая репутация организации, охарактеризовал ее элементы, показал влияние на организационное развитие, качество и конкурентоспособность. Доклад вызвал оживленную дискуссию, так как Эдуард Михайлович предложил рассматривать деловую репутацию не только как характеристику организации во внешней среде, но и как ее внутреннюю определенность — отношение со стороны персонала, что обусловливает не только экономическую, но и социальную значимость данной категории.

Самым активным участником конференции стал заместитель главного редактора журнала «Стандарты и качество», член правления Всероссийской организации качества действительный член Академии проблем качества и Метрологической академии доктор экономических наук профессор Виктор Яковлевич Белобрагин. В выступлении на пленарном заседании он охарактеризовал современное состояние системы технического регулирования в РФ, ее влияние на качество и конкурентоспособность отечественной продукции, выразил озабоченность перспективами ее дальнейшего развития и нормотворчества в данной области. По его мнению, деятельность в области технического регулирования требует коренных изменений, необходима более глубокая научно-практическая проработка технических регламентов и их гармонизация с международными нормами, требуется принятие закона о стандартизации. Виктор Яковлевич посетил все секции конференции, слушал доклады, участвовал в дискуссиях, делился опытом. Он не уставал повторять, что основой повышения качества в настоящее время являются постоянное внимание к нуждам потребителя и устранение проблем, несоответствий, недоработок на самом базовом уровне управления — в деятельности каждого подразделения предприятий и организаций, органов муниципального управления. Именно такой последовательный практический подход может привести к повышению конкурентоспособности и качества жизни в организации, регионе, стране в целом.

Значительное место в работе конференции было отведено изучению опыта, проблем и тенденций в области управления качеством образования. Открыла обсуждение проблем совершенствования подходов к управлению качеством образовательной деятельности декан экономического факультета Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева доктор экономических наук профессор Надежда Дмитриевна Гуськова. Она рассказала о стратегических приоритетах факультета в области управления качеством, сложившихся подходах в этой области, проблемах и факторах, влияющих на качество подготовки специалистов. В докладе Надежды Дмитриевны были представлены результаты осуществляемой деятельности, в том числе полученные с использованием самооценки как инструмента управления качеством.

Опытом разработки, внедрения и постоянного улучшения СМК поделился начальник управления качеством Тамбовского государственного технического университета кандидат экономических наук доцент Эдуард Викторович Злобин. Он сделал акцент на методах, средствах и результатах постоянного улучшения, привел примеры из практики работы университета. Продолжила тему начальник управления качества, лицензирования и аккредитации Тверского государственного университета Людмила Анатольевна Катаускайте, которая рассказала об опыте участия вуза в конкурсе «Системы качества подготовки выпускников образовательных учреждений профессионального образования», особенно о тех результатах, которые дало использование самооценки в соответствии с моделью конкурса. Отвечая на вопросы из зала, Людмила Анатольевна привела конкретные меры по улучшению, реализованные в вузе по результатам самооценки. В частности, описала новую систему мотивации персонала, которая привела к росту удовлетворенности работников вуза.

Острую проблему, которая волнует сегодня все вузы страны, — востребованность выпускников затронул в докладе директор Регионального центра содействия трудоустройству выпускников вузов Республики Мордовия кандидат педагогических наук Алексей Васильевич Макаркин. Он охарактеризовал особенности взаимосвязь качества подготовки специалистов и их востребованности на рынке труда; привел динамику фактического трудоустройства выпускников в разрезе специальностей, указал на новые тенденции в изменении показателей, связанные с экономическим кризисом: снижение процента трудоустройства среди выпускников инженерных специальностей, заметный рост числа выпускников, ушедших на службу в Вооруженные силы. Алексей Васильевич обратил внимание на факторы, которые негативно влияют на возможность использования показателей востребованности выпускников для планирования образовательной деятельности, в числе которых — низкий уровень кадрового планирования на предприятиях.

Проблемы и перспективы подготовки специалистов в области управления качеством были затронуты в докладе заведующего кафедрой управления качеством Мордовского государственного университета имени Н. П. Огарева доктора экономических наук профессора Татьяны Анатольевны Салимовой. Поделившись опытом подготовки инженеров-менеджеров по специальности «Управление качеством», она оста-

новилась на существующих проблемах, многие из которых связаны с недостаточным пониманием руководителями предприятий и организаций среднего и малого бизнеса роли и задач менеджера по качеству, а также на возможных путях их разрешения.

После пленарного заседания была организована работа по секциям, тематика которых охватила наиболее важные в настоящее время аспекты менеджмента качества и устойчивого развития для республики и для страны в целом.

В рамках первой секции обсуждались проблемы и перспективы инновационного развития России, поиска путей скорейшего преодоления экономического кризиса на основе нового типа воспроизводства, вопросы повышения конкурентоспособности страны в целом, отдельных ее регионов и хозяйствующих субъектов. На второй секции были рассмотрены сложившиеся подходы к управлению качеством в сфере материального производства и в сфере услуг. Особое внимание было уделено обсуждению теоретических и практических основ концепций устойчивого развития и организационного совершенства. Работа третьей секции была посвящена проблемам, связанным с повышением уровня и качества жизни населения и управлением инвестициями в «человеческий капитал» в условиях глобализации и перехода на инновационный тип экономического развития. В ходе работы четвертой секции внимание было уделено вопросам повышения качества образования на всех уровнях системы образования Российской Федерации в контексте Болонского процесса, перехода на двухуровневую систему высшего образования. На пятой секции рассматривались проблемы разработки и внедрения интегрированных систем менеджмента, перспективы их развития на российских предприятиях.

Особенностями работы секционных заседаний стали широкий отраслевой охват обсуждаемых проблем менеджмента качества (промышленность, банковская сфера, деятельность налоговых служб, образование, энергетика, строительство и др.), а также междисциплинарный подход к рассмотрению существующих проблем современного предприятия на основе интеграции подходов и инструментов менеджмента качества с положениями контроллинга, маркетинга, управления человеческим капиталом и финансами организаций.

Результатом работы конференции стали рекомендации органам государственной власти, предприятиям и организациям по направлению усилий для решения целого ряда задач, среди которых наиболее важными являются:

1) консолидация фундаментальных и прикладных исследований в области менеджмента качества и устойчивого развития с целью выработки эффективных управленческих решений для бизнеса в условиях экономического кризиса;

2) реализация приоритетных направлений государственной политики в области качества на национальном и региональном уровнях управления;

3) разработка и апробация единой системы показателей результативности деятельности организаций и регионов в области качества и устойчивого развития;

4) интегрирование современных систем менеджмента в общую систему управления организацией как необходимая предпосылка повышения качества и конкурентоспособности продукции отечественных производителей в условиях глобализации экономики;

5) формирование эффективного механизма стимулирования организаций к использованию современных методов и инструментов менеджмента качества;

6) активизация участия организаций в конкурсе на соискание Премии Правительства РФ в области качества, отраслевых и региональных премий в данной области;

7) обеспечение непрерывности обучения и повышения квалификации специалистов в области управления качеством и обеспечения устойчивости бизнеса;

8) привлечение средств массовой информации к широкому освещению различных аспектов проблем менеджмента качества и устойчивого развития.

Т. А. Салимова, Н. Ш. Ватолкина

Сведения об авторах

Аверина О. И., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономического учета экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Артемьева С. С., доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и кредита экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Байгушкина А. В., преподаватель кафедры менеджмента организации Ковылкинского филиала МГУ им. Н. П. Огарева.

Бельтюкова Н. Г., преподаватель Мордовского гуманитарного института.

Борискина Е. А., студентка архитектурно-строительного факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Бутылина М. П., кандидат экономических наук, заведующий кафедрой налогов и налогообложения Мордовского гуманитарного института.

Бутяйкин М. В., кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики и управления аграрным производством экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Ватолкина Н. Ш., кандидат экономических наук, доцент, кафедра управления качеством экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Вачаева Ю. П., выпускница экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Ведяйкина Л. В., аспирант кафедры информационных систем в экономике и управлении экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Волков А. А., аспирант кафедры налогов и налогообложения экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Глухов К. В., аспирант кафедры информационных систем в экономике и управления экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Горбунова Н. А., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономического анализа и учета экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Горин И. А., преподаватель кафедры экономики и логистики экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Горина А. П., доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и логистики экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Горина Е. А., аспирант экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Горчакова Р. Р., магистрант экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Гуськова Н. Д., доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Давыдова В. В., кандидат экономических наук, профессор кафедры экономического анализа и учета экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Дерина О. В., кандидат экономических наук, доцент, кафедра налогов и налогообложения экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Ежова Е. А., выпускница экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Еналеева Ю. Р., кандидат экономических наук, доцент кафедры управления качеством экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Ерочкина Н. В., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления аграрным производством экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Жилина Н. В., старший преподаватель кафедры экономики и логистики экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Зарецкова Е. С., студентка архитектурно-строительного факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Зинин Е. М., кандидат экономических наук, старший преподаватель экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Зинина Л. И., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой информационных систем в экономике и управлении экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Кидяева Н. Н., выпускница экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Кирдяшкина Н. К., аспирант кафедры экономики и управления аграрным производством экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Клюева Е. Ю., кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Корнишкин Е. Л., доктор экономических наук, профессор, кафедра экономической теории экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Корнишкина Л. А., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Королева Л. П., кандидат экономических наук, старший преподаватель экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Краковская И. Н., доцент кафедры экономики и логистики экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Крымзин Д. Н., студент экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Кудряева Л. А., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления аграрным производством экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Кузнецов А. В., кандидат экономических наук, доцент кафедры информационных систем в экономике и управлении экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Лямин Е. В., преподаватель МГУ им. Н. П. Огарева.

Лашина М. В., преподаватель кафедры маркетинга экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Лебина М. С., аспирант кафедры налогов и налогообложения экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Левчаев П. А., профессор кафедры финансов и кредита экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Лезина Е. Г., доцент кафедры экономического анализа и учета экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Ломакин Б. И., кандидат экономических наук, профессор кафедры экономики и управления аграрным производством экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Майкова С. Э., кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Макейкина С. М., преподаватель кафедры финансов и кредита экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Малкин С. В., студент экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Митрохин В. В., заведующий кафедрой финансов и кредита экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Морозова Г. В., старший преподаватель кафедры налогов и налогообложения экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Мышкина Н. П., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Нешокова Е. В., преподаватель кафедры экономики и управления аграрным производством экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Перетина Е. А., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой маркетинга экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Окунев Д. В., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Подзоров Н. Г., кандидат экономических наук, доцент, кафедра статистики экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Потапов С. В., кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов и кредита экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Потапова Л. Н., кандидат экономических наук, доцент, экономический факультет МГУ им. Н. П. Огарева.

Родин Д. В., кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Романова Е. В., магистрант экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Савелова Е. Ф., аспирант кафедры управления качеством экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Савина Т. Н., кандидат экономических наук, МГУ им. Н. П. Огарева.

Салимова Т. А., доктор экономических наук, заведующий кафедрой управления качеством экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Саулина А. А., выпускница экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Соловьев Т. Г., доцент Саровского государственного физико-технического института.

Сорокина И. А., аспирант кафедры налогов и налогообложения МГУ им. Н. П. Огарева.

Федоськина Л. А., кандидат экономических наук, доцент кафедры управления качеством экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Федякова Н. Н., старший преподаватель кафедры информационных систем в экономике и управлении экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Филиппова И. В., кандидат экономических наук, старший преподаватель, МГУ им. Н. П. Огарева.

Филиппова Н. А., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой налогов и налогообложения экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Фофанова К. В., доктор социологических наук, профессор кафедры методологии науки и прикладной социологии.

Шарашкина Т. П., кандидат экономических наук, доцент, МГУ им. Н. П. Огарева.

Шипкина Н. Ф., кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры менеджмента экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

Яшкина В. Н., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и организации агробизнеса экономического факультета МГУ им. Н. П. Огарева.

РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА «ВЕСТНИК МОРДОВСКОГО УНИВЕРСИТЕТА» ОБЪЯВЛЯЕТ О НАБОРЕ НАУЧНЫХ СТАТЕЙ

К публикации принимаются **РАНЕЕ НЕ ОПУБЛИКОВАННЫЕ статьи, хроника, рецензии, обзоры** кандидатов и докторов наук, преподавателей университета, аспирантов и студентов V курса.

Материалы, выполненные **в текстовом редакторе MS Word**, предоставляются в редакцию **в распечатанном и электронном вариантах**.

Поля: левое — 3 см, верхнее и нижнее — 2 см, правое — 1,5 см.

Гарнитура — Times New Roman, кегль — 14, межстрочный интервал — 1,5.

Объем статей — 6—12 страниц.

Для **хроник, рецензий, обзоров — до 6 страниц.**

Обязательна **аннотация статьи**.

Ссылки на литературу приводятся **в квадратных скобках** (например: [1, с 222]). **Библиографический список** сортируется по алфавиту и оформляется согласно требованиям **ГОСТ 7.1—2003. Фамилия и инициалы авторов в библиографическом списке, а также названия источников должны быть верными.**

Рисунки должны быть в отдельных файлах, пронумерованы, с верными подписями, хорошего качества (размером не менее 600 на 600 пикселей). **Таблицы** также нумеруются и подписываются.

ОБЯЗАТЕЛЬНА авторская справка. В ней необходимо указать:

— фамилию, имя, отчество;
— должность;
— контактный телефон;
— адрес электронной почты.

Стоимость публикации — 10 рублей за 1 страницу формата А4.

Статьи, не отвечающие вышеуказанным требованиям, к публикации не принимаются.

Редакция сохраняет за собой право отказать в публикации статьи с объяснением причин отказа.

В редакции есть Интернет, поэтому просим не составлять статью только с помощью функций «Выделить», «Копировать» и «Вставить».

Уведомляем, что электронные версии статей будут размещены в Научной электронной библиотеке.

Адрес редакции: 430005, г. Саранск, ул. Большевистская, 68, первый корпус МГУ им. Н. П. Огарева, комната 114.
Телефон: (8342) 24-25-18.
e-mail: vestnik_mrsu@mail.ru.

ШАПКАРИН Константин Иванович — заместитель главного редактора.
САВОЙСКАЯ Елена Владимировна — редактор.
МИТЬКОВА Жанна Владимировна — ответственный секретарь.

Главный редактор **Н. П. Макаркин**

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Шапкарин К. И. (зам. гл. ред.),
Черкасов В. Д., Полутин С. В., Мартынова М. Д., Матюшкин В. Г., Сенин П. В., Арсентьев Н. М., Сидоркина Т. Н., Усанова А. А., Ерофеев В. Т., Ревин В. В., Ницев К. Н., Чучаев И. И., Мосин М. В., Сушкова Ю. Н., Гуляев П. В., Гуськова Н. Д., Буренина П. В., Фомин А. П.

Ответственный за номер: *Ватолкина Н. Ш.*

Адрес редакции: 430005, Саранск, ул. Большевистская, 68, комната 114.
Телефон: (8342) 24-25-18.
E-mail: vestnik_mrsu@mail.ru

Редактор *Е. В. Савойская*
Технический редактор *Т. А. Сальникова*
Компьютерная верстка *Е. Ф. Рогачевой, Н. Н. Ананьевой*

Подписано в печать 30.12.09. Формат 70×100 ¹/₁₆
Усл. печ. л. 19,35. Тираж 200 экз. Заказ № 1885. Цена свободная.

Типография Издательства Мордовского университета
430005, Саранск, ул. Советская, 24