

Редакционный совет:

Голенков В.А., д-р техн. наук, проф., председатель
Радченко С.Ю., д-р техн. наук, проф., зам. председателя
Борзенков М.И., канд. техн. наук, доц., секретарь
Астафичев П.А., д-р юрид. наук, проф.
Иванова Т.Н., д-р техн. наук, проф.
Киричек А.В., д-р техн. наук, проф.
Колчунов В.И., д-р техн. наук, проф.
Константинов И.С., д-р техн. наук, проф.
Новиков А.Н., д-р техн. наук, проф.
Попова Л.В., д-р экон. наук, проф.
Степанов Ю.С., д-р техн. наук, проф.

Главный редактор:

Попова Л.В., д-р экон. наук, проф.

Заместители

главного редактора:

Варакса Н.Г., канд. экон. наук, доц.
Коростелкина И.А., канд. экон. наук, доц.
Маслов Б.Г., д-р экон. наук, проф.

Члены редколлегии:

Бархатов А.П., д-р экон. наук, проф.
Васильева М.В., д-р экон. наук, проф.
Гетьман В.Г., д-р экон. наук, проф.
Маслова И.А., д-р экон. наук, проф.
Павлова Л.П., д-р экон. наук, проф.

Ответственный за выпуск:

Дедкова Е.Г., канд. экон. наук, доц.

Адрес редакции:

302020, г. Орел,
 Наугорское шоссе, 40
 (4862) 41-98-60
 www.gu-unpk.ru
 E-mail: LVP_134@mail.ru

Зарег. в Федеральной службе по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций.

Свидетельство: ПИ № ФС77-35716 от 24 марта 2009 года

Подписной индекс **29503**
 по объединенному каталогу
 «Пресса России»

© Госуниверситет - УНПК, 2011

СОДЕРЖАНИЕ

Наука социального управления и общественного развития

<i>Лосевская Е.А.</i> Этапы развития и становления сферы риэлторских услуг...	3
<i>Кузин М.В.</i> Качество социального управления: социологический анализ концептуальных подходов.....	9
<i>Моисеев И.В.</i> Эволюция института парламентаризма. Основные тенденции.....	17
<i>Алейников А.В.</i> Управление взаимодействием институтов государства и бизнеса в современной российской экономике: теория и практика.....	23
<i>Кондраткова Н.В.</i> Ответственность в институциональной структуре хозяйственного механизма.....	31

Научные тенденции развития инвестиций и инноваций

<i>Дриго М.Ф.</i> Региональные центры государственно-частного партнерства как основа привлечения инвестиций в инфраструктурные проекты.....	37
<i>Иванова И.А.</i> Роль налогообложения в инновационном развитии сельского хозяйства.....	44

Научная область использования учетно-аналитических систем

<i>Попова Л.В.</i> Теоретико-методические вопросы экологического аудита природопользования.....	47
<i>Васильева М.В.</i> Роль финансовых потоков предприятий аграрного сектора в раскрытии аналитических процедур информационно-учетного обеспечения оценки добавленной стоимости продукции сельского хозяйства.....	51

Научные направления в области финансов, налогов и кредита

<i>Маслова И.А.</i> Региональная составляющая инфраструктурной концепции стоимости и ее налоговые характеристики.....	58
<i>Гудков А.А., Павлова Т.О.</i> Основы бюджетирования финансовых потоков предприятия в рамках построения управленческой системы формирования и использования финансов.....	64
<i>Савкина Е.С.</i> Анализ направлений и особенностей формирования и использования финансов предприятий аграрного сектора.....	69
<i>Степаненко Е.И.</i> Проблемы совершенствования системы налогообложения сельскохозяйственных организаций.....	74

Научное развитие экономики и управления предприятием

<i>Бойко Ю.П., Сурков С.А.</i> Проблемы обеспечения роста производительности труда в контексте модернизации.....	82
<i>Загуляев Д.Г.</i> Алгоритм подготовки неравновесной экономической системы к ситуационно-импульсному управлению путём создания критических ситуаций.....	90
<i>Небелова Е. В.</i> Формирование кластера пищевой промышленности в орловской области.....	96
<i>Полухин А.А.</i> Организационно-экономический механизм технического переоснащения сельского хозяйства.....	101
<i>Сафаров Г.А., Гусейнов Т.Я.</i> Имущественный подход оценки предприятий.....	112

Editorial council:

Golenkov V.A., *Doc. Sc. Tech., Prof., president.*

Radchenko S.Y., *Doc. Sc. Tech., Prof., vice-president.*

Borzenkov M.I., *Candidate Sc. Tech., Assistant Prof., secretary.*

Astafichev P.A., *Doc. Sc. Law., Prof.*

Ivanova T.N., *Doc. Sc. Tech., Prof.*

Kirichek A.V., *Doc. Sc. Tech., Prof.*

Kolchunov V.I., *Doc. Sc. Tech., Prof.*

Konstantinov I.S., *Doc. Sc. Tech., Prof.*

Novikov A.N., *Doc. Sc. Tech., Prof.*

Popova L.V., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Stepanov Y.S., *Doc. Sc. Tech., Prof.*

Editor-in-chief:

Popova L.V., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Editor-in-chief Assistants:

Varaksa N.G., *Candidate Sc. Ec., Prof.*

Korostelkina I.A., *Candidate Sc. Ec., Assistant Prof.*

Maslov B.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Associate Editors:

Barkhatov A.P., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Vasil'eva M.V., *Doc. Sc. Ec., Assistant Prof.*

Get'man V.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Maslova I.A., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Pavlova L.P., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Responsible for edition:

Dedkova E.G. *Candidate Sc. Ec., Assistant Prof.*

Address:

302020 Orel,
Naugorskoye Chaussee, 40
(4862) 41-98-60
www.gu-unpk.ru
E-mail: LVP_134@mail.ru

Journal is registered in Federal Agency of supervision in sphere of communication and mass communications. The certificate of registration ПИ № ФС77-35716 from 24.03.09

Index on the catalogue of the «*Pressa Rossii*» 29503

© State University-ESPC, 2011

CONTENTS

Science of social management and social development

Losevskaya E.A. Stages of development and the formation of areas of real estate services.....	3
Kuzin M.V. Quality of social management: the sociological analysis of conceptual approaches.....	9
Moiseenko I.V. Evolution of institutions of parliamentarism. Trends.....	17
Aleynikov A.V. Relation management between state and business institutions in modern russian economy: theory and practice.....	23
Kondratkova N.V. The responsibility in the institutional structure of the economic mechanism.....	31

Scientific tendencies of development of investments and innovations

Drigo M.F. The regional centers of state-private partnership as the basis of attraction of investments into infrastructural projects.....	37
Ivanova I.A. The role of taxation in innovation development of agriculture.....	44

Scientific area of use of registration-analytical systems

Popova L.V. The oretical and methodological issues environmental audit of nature.....	47
Vasil'eva M.V. Role of financial flows agricultural enterprises in the disclosure of analytical procedures information accounting software evaluation of value added agricultural production.....	51

Scientific directions in the field of the finance, taxes and the credit

Maslova I.A. Regional dimension of infrastructure of the concept of value and tax data.....	58
Gudkov A.A., Pavlova T.O. Budgeting cash flows of the enterprise of building the management system of formation and use of finances.....	64
Savkina E.S. Analysis of trends and characteristics of the formation and use of finance companies of the agricultural sector.....	69
Stepanenko E.I. Problems of improving the system of taxation of agricultural organizations.....	74

Scientific development of economy and operation of business

Boyko Y.P., Surkov S.A. Problems of growth of productivity in the context of modernization.....	82
Zaguliaev D.G. The algorithm to prepare non-equilibrium economic system to situational and impulse management by creating critical situations.....	90
Nebelova E.V. Cluster formation of food industry in Orel region.....	96
Poluhin A.A. Organizational-economic mechanism of technical re-equipment of agriculture.....	101
Safarov G.A., Guseynov T.Y. Property evaluation approach business.....	112

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ И СТАНОВЛЕНИЯ СФЕРЫ РИЭЛТОРСКИХ УСЛУГ

В статье впервые приводится системное описание истории развития сферы риэлторских услуг. Рассмотрены данные ранее понятия «Риэлтор», «Риэлторские услуги», «Риэлторская деятельность». Выделены шесть этапов развития и становления риэлторских услуг, даны их характеристики.

Ключевые слова: Риэлтор, риэлторские услуги, история развития риэлторских услуг, этапы становления сферы риэлторских услуг.

Переход от государственной собственности в широкомасштабный комплекс, охватывающий федеральную, региональную, муниципальную и частную собственность привел к смене механизма управления и зарождению рынка недвижимости.

В настоящее время во многих городах России осуществляется крупномасштабное строительство жилого фонда, это свидетельствует о динамично развивающейся сфере риэлторских услуг, которая, в свою очередь, характеризует уровень развития национальной экономики.

Термин «риэлтор» появился в США в начале XX в. Риэлтор (англ. realtor - агент по продаже недвижимости) – экономическое лицо, которое занято торговлей недвижимым имуществом - домами, угодьями, поместьями, земельными участками [7]. В США риэлторы составляли отдельную группу, выделяясь из числа других торговцев недвижимостью, поскольку они занимались исключительно осуществлением посредничества, не выступая стороной в сделке. Риэлторские фирмы появлялись и развивались не только в США, но и в странах Европы. В понятие и содержание риэлторской деятельности в основном входит посредничество при купле-продаже недвижимости. Число других сделок, которые помогают заключать риэлторы с недвижимостью, невелико. За рубежом риэлторы в основном занимаются непосредственно куплей-продажей. Российский рынок недвижимости имеет совершенно иную структуру, при которой существование крупных компаний, занимающихся непосредственно посредничеством, просто не имеет смысла. Для успешного развития и получения достаточной прибыли риэлторские фирмы должны и иными способами принимать участие в гражданском обороте недвижимости. Поэтому риэлторские фирмы инвестируют средства в строительство жилого фонда и могут по договорам уступки прав требования продавать еще недостроенные объекты недвижимого имущества. Риэлторы имеют право самостоятельно покупать недвижимость жилого фонда с целью ее последующей сдачи в наем. В России риэлторы оказывают посреднические услуги по купле-продаже и найму жилых помещений [6].

В России профессия риэлтора не отражает в полном объеме содержание деятельности риэлторских фирм. За рубежом риэлтор - это агент по недвижимости, выполняющий услуги, связанные с оборотом недвижимости. К таким услугам относятся: оказание услуг по купле-продаже, услуги по дистрибьюторскому договору, агентированию, комиссии и поручительству. В нашей же стране деятельность риэлтора сводится к возмездному оказанию услуги по купле-продаже, приватизации жилого помещения для клиента.

Рассмотрим некоторые понятия используемые в риэлторской сфере.

Риэлтор - лицо (юридическое или физическое), зарегистрированное в качестве субъекта предпринимательской деятельности, осуществляющее коммерческую деятельность

на рынке недвижимого имущества, который является прямым или корпоративным членом Российской гильдии Риэлторов, которое действует по лицензии, выданной на основании Закона РФ «О лицензировании отдельных видов деятельности в РФ», а в своей практической работе использует нормы настоящего «Стандарта практики» и «Кодекса этики» РГР [9].

В Проекте закона о риэлторской деятельности в Российской Федерации, который в настоящий момент находится на согласовании Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, понятие «Риэлтор» звучит как: субъект предпринимательской деятельности, юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, осуществляющий риэлторскую деятельность [3].

С точки зрения экономиста Горемыкина В.А., «Риэлтор – лицо, которое занимается предпринимательской деятельностью на рынке недвижимости, осуществляя различные сделки с недвижимым имуществом и правами на него» [5].

Скоморохова О.М. и Угляница А.В. считают, что: «Риэлтор это предприниматель, занимающийся операциями с недвижимостью» [8].

В учебнике «Экономика недвижимости» изданного под редакцией профессора Белокрыловой О.С. говорится, что «Риэлторы – агентства недвижимости, осуществляющие посредническую деятельность на рынке недвижимости, организационно-правовое оформление оборота недвижимости» [4].

Для наглядности обобщим все данные понятия в таблицу 1.

Таблица 1 - Авторское обобщение понятий «риэлтор» [3, 4, 5, 8, 9]

№ п/п	Автор	Трактовка понятия «Риэлтор»
1	Российская гильдия риэлторов	Лицо (юридическое или физическое), зарегистрированное в качестве субъекта предпринимательской деятельности, осуществляющее коммерческую деятельность на рынке недвижимого имущества, который является прямым или корпоративным членом Российской гильдии Риэлторов (РГР) и в своей практической работе использует нормы настоящего «Стандарта практики» и «Кодекса этики» РГР
2	Проект закона о риэлторской деятельности в Российской Федерации	Субъект предпринимательской деятельности, юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, осуществляющий риэлторскую деятельность
3	Горемыкин В.А.	Лицо, которое занимается предпринимательской деятельностью на рынке недвижимости, осуществляя различные сделки с недвижимым имуществом и правами на него
4	Скоморохова О.М. Угляница А.В.	Предприниматель, занимающийся операциями с недвижимостью
5	Белокрылова О.С.	Агентства недвижимости, осуществляющие посредническую деятельность на рынке недвижимости, организационно-правовое оформление оборота недвижимости
6	На наш взгляд	Субъект предпринимательской деятельности, занимающийся операциями с недвижимостью, а так же оказывающий консультационные, маркетинговые и организационные услуги в соответствии с действующим законодательством.

Риэлторская деятельность - профессиональная деятельность риэлтора по совершению им от имени клиента и за его счет, либо от своего имени, но за счет и в интересах потребителя риэлторских услуг, гражданских сделок с объектами недвижимости и правами на них, на рынке недвижимости в соответствии с действующим законодательством [9].

Профессиональный риэлтор - физическое лицо, успешно прошедшее государственную аттестацию по учебной программе в соответствии с действующим законодательством и имеющий специальное разрешение (именная лицензионная карточка) [9].

Риэлторские услуги - это услуги, которые оказываются при осуществлении риэлторской деятельности [6].

Профессиональный участник рынка недвижимости - это юридическое лицо либо индивидуальный предприниматель, которые осуществляют риэлторскую деятельность на рынке услуг в сфере оборота объектов недвижимого имущества и управления недвижимым имуществом [6].

Любая сфера экономической деятельности, в том числе и сфера риэлторских услуг имеет свои особенности и этапы развития. Предпосылкой развития сферы недвижимости можно считать процесс перевода государственного имущества под контроль частных лиц, который осуществлялся в начале 1990 г. Именно в это время работники жилищной сферы, четко представляющие благоприятные условия, стали создавать первые риэлторские фирмы.

На наш взгляд, можно выделить шесть этапов развития и становления сферы риэлторских услуг.

- 1) 1991-1995 гг. – Этап зарождения.
- 2) 1995-1998 гг. – Этап относительного затишья и создания нормативной базы.
- 3) 1998-2002 гг. – Этап профессионального развития.
- 4) 2002-2008 гг. – Этап стабилизации.
- 5) 2008-2010 гг. – Кризисный этап.
- 6) 2010-настоящее время – Посткризисный этап.

Рассмотрим каждый этап более подробно. Риэлтор как легальный специалист появился в нашей стране в 1991 году, после принятия закона о приватизации. В 1992 году была создана Российская гильдия риэлторов. На первом этапе можно утверждать то, что элементы риэлторской деятельности уже стали выполнять свои функции, однако отсутствие нормативно – правовой базы тормозило этот процесс.

Второй этап развития риэлторской сферы приходится на 1995-1998 г., когда передел собственности входил в завершающую стадию, люди с осторожностью воспринимали всю окружающую действительность, так как боялись вложить и потерять все финансовые средства. Это и стало причинами относительного затишья в процессе развития риэлторской сферы, однако нормативно-правовая база продолжала пополняться новыми законами и положениями. Было создано «Положение о лицензировании риэлторской деятельности», утв. постановлением Правительства РФ от 23 ноября 1996 г. № 1407. В соответствии с пунктом 5 «е» этого положения, были утверждены «Методические рекомендации по аттестации специалистов, осуществляющих риэлторскую деятельность в Российской Федерации» от 27 февраля 1997 г. № 88-р., так же была утверждена «Примерная программа подготовки специалистов по риэлторской деятельности» от 27 февраля 1997 г. № 88-р. Отсутствие федерального закона, регулирующего деятельность риэлторов, негативно сказывался на реализации риэлторской деятельности, создавал определенные трудности как для самих риэлторов, так и для потребителей их услуг. В начале 1998 года была начата работа над проектом Федерального закона «О риэлторской деятельности».

Третий этап – этап профессионального развития характеризуется формированием среднего класса, на который ориентируются риэлторские фирмы.

Данный этап связан с развитием рынка недвижимости и его выходом на новый уровень.

Одновременно это является началом формирования цивилизованных отношений между субъектами риэлторской деятельности, и развития законодательной базы, и достижения высокого уровня конкуренции, и обилия предложений на любой вкус и ценовую политику, внедрения новых технологий и решений.

Этот этап завершается появлением Постановления правительства от 8 мая 2002 г. №

302 «Об изменении и признании утратившими силу некоторых решений правительства Российской Федерации по вопросам лицензирования отдельных видов деятельности», согласно которому, произошла отмена лицензирования риэлторской деятельности.

Этап стабилизации приходится на 2002-2008 гг., и его можно рассматривать как процесс однозначного признания риэлторской сферы. Деятельность фирм находит отражение в главах ГК РФ таких как гл. 39 «Возмездное оказание услуг», гл. 49 «Поручение», гл. 51 «Комиссия», гл. 52 «Агентирование» и гл. 53 «Управление».

Пятый этап – 2008-2010 гг. – кризисный этап – отражает негативное явление на рынке недвижимости, происходит замедление роста экономики и уровня благосостояния населения.

И наконец, последний этап, начинающийся с 2010 г. и переходящий в наше время. Замечается активность в сфере риэлторских услуг. Развитие отражает этап стабилизации по числу сделок с недвижимостью. Разрабатывается и согласовывается Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации проект федерального закона «О риэлторской деятельности в Российской Федерации».

Для наглядности все этапы развития и становления риэлторских услуг покажем в виде таблицы (таблица 2).

Таблица 2 - Этапы развития сферы риэлторских услуг

№ п/п	Название этапа	Период	Характеристика этапа
1	Этап зарождения	1991 - 1995 гг.	Появление риэлтора как специалиста относится к 1991 году. В 1992 году была создана Российская гильдия риэлторов
2	Этап относительного затишья и создания нормативной базы	1995 - 1998 гг.	Нормативно-правовая база пополнялась новыми законами и положениями. Было создано «Положение о лицензировании риэлторской деятельности», утверждены «Методические рекомендации по аттестации специалистов, осуществляющих риэлторскую деятельность в Российской Федерации», утверждена «Примерная программа подготовки специалистов по риэлторской деятельности»
3	Этап профессионального развития	1998 - 2002 гг.	Данный этап связан с развитием рынка недвижимости и его выходом на новый уровень. Это и было началом формирования цивилизованных отношений между субъектами риэлторской деятельности, развитием законодательной базы, высоким уровнем конкуренции, обилием предложений по ценовой политике. Этот этап завершается появлением Постановления правительства от 8 мая 2002 г. № 302 «Об изменении и признании утратившими силу некоторых решений правительства

			Российской Федерации по вопросам лицензирования отдельных видов деятельности»
4	Этап стабилизации	2002 - 2008 гг.	Происходит признание риэлторской сферы, деятельность фирм находит отражение в главах ГК РФ таких как: гл. 39 «Возмездное оказание услуг», гл. 49 «Поручение», гл. 51 «Комиссия», гл. 52 «Агентирование» и гл. 53 «Управление»
5	Кризисный этап	2008 - 2010 гг.	Отражает негативное явление на рынке недвижимости, происходит замедление роста экономики и уровня благосостояния населения
6	Посткризисный этап	2010 - настоящее время	Замечается активность в сфере риэлторских услуг

Таким образом, мы выделяем шесть этапов развития, становления и формирования сферы риэлторских услуг, однако, на наш взгляд, необходимо продолжать совершенствование законодательства, регулирующего сферу недвижимости и риэлторскую деятельность. Первоначально следует решить вопрос о передачи всех вопросов оформления сделок с недвижимостью единому государственному органу. Подводя итоги, можно утверждать, что на сегодняшний день пройден достаточно сложный путь к современному, стабильному, цивилизованному рынку риэлторских услуг. Как профессия, риэлтор, достаточно прочно заняла позиции на рынке труда, а сотрудники риэлторских фирм отвечают высокопрофессиональным качествам специалиста. Острыми задачами для всех участников сферы риэлторской деятельности остаются: повышение квалификации риэлтора, дальнейшее совершенствование законодательной базы, налаживание отношений с государственными органами и оптимизация деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Постановление Правительства РФ «Положение о лицензировании риэлторской деятельности» от 23.11.1996 г. № 1407.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ с изменениями и дополнениями от 15.07.2009 №13-П.
3. Проект ФЗ «О риэлторской деятельности в Российской Федерации» от 10.02.2011.
4. Белокрылова, О.С. Экономика недвижимости: учебник [Текст] / О.С. Белокрылова. Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 378с.
5. Горемыкин, В.А. Экономика недвижимости: учебник [Текст] / В.А. Горемыкин. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 848с.
6. Дубровская, И.А. Справочник риэлтора [Текст] / И.А. Дубровская, А.А. Батяев. Горячая линия бухгалтера, 2008. – 172 с.
7. Комлев, Н.Г. Словарь иностранных слов [Текст] / Н.Г. Комлев. ЭКСМО, 2006.- 672 с.
8. Скоморохова, О.М. Словарь терминов по экспертизе и управлению недвижимостью: учеб. Пособие [Текст] / О.М. Скоморохова, А.В. Угляница. ГУ КУЗ ГТУ. Кемерово, 2008. – 146с.
9. Российская гильдия риэлторов [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.rgr.ru>.

Лосевская Елена Александровна

ГОУ ВПО «Южно-Российский Университет Экономики и Сервиса»

346500, Ростовская область, Г. Шахты, ул. Шевченко, 147

Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет»

Тел.: (8636) 22-20-37

E-mail: kyrbatova_ea@mail.ru

E.A. LOSEVSKAYA

STAGES OF DEVELOPMENT AND THE FORMATION OF AREAS OF REAL ESTATE SERVICES

In article the short description of history of development of sphere of realtor services is resulted. The data before concepts «Realtor», «Realtor services», «Realtor activity» is considered. 6 stages of development and formation of realtor services are allocated. Short characteristics of each of stages are given.

Key words: *The Realtor, realtor services, history of development of realtor services, stages of formation of sphere of realtor services.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Postanovlenie Pravitel'stva RF «Polozhenie o licenzirovanii rijeltorskoj dejatel'nosti» ot 23.11.1996 g. № 1407.
2. Grazhdanskij kodeks Rossijskoj Federacii. Chast' vtoraja ot 26 janvarja 1996 g. № 14-FZ s izmenenijami i dopolnenijami ot 15.07.2009 №13-P.
3. Proekt FZ «O rijeltorskoj dejatel'nosti v Rossijskoj federacii» ot 10.02.2011.
4. Belokrylova O.S. Jekonomika nedvizhimosti: uchebnik [Tekst] / O.S. Belokrylova. Rostov n/D: Feniks, 2009. – 378s.
5. Goremykin V.A. Jekonomika nedvizhimosti: uchebnik [Tekst] / V.A. Goremykin. M.: TK Velbi, Izd-vo Prospekt, 2004. – 848s.
6. Dubrovskaja I.A. Spravochnik rieltora [Tekst] / I.A. Dubrovskaja, A.A. Batjaev. Gorjachaja linija buhgaltera, 2008. – 172 s.
7. Komlev N.G. Slovar' inostrannyh slov [Tekst] / N.G. Komlev. JeKSMO, 2006.- 672 s.
8. Skomorohova O.M. Slovar' terminov po jekspertize i upravleniju nedvizhimost'ju: ucheb. Posobie [Tekst] / O.M. Skomorohova, A.V. Ugljanica. GU KUZ GTU. Kemerovo, 2008. – 146s.
9. Rossijskaja gil'dija rijeltorov [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.rgr.ru>.

Losevskaya Elena Aleksandrovna

South-Russian University of Economics

346500, Rostov Region, Shakhty, str. Shevchenko, 147

Postgraduate Department of Accounting

Numb.: (8636) 22-20-37

E-mail: kyrbatova_ea@mail.ru

М.В. КУЗИН

КАЧЕСТВО СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ

В статье впервые приведён теоретический анализ категории «качество социального управления» с позиции социологии. С помощью выделения трех подходов к социальному управлению определяются аспекты его качества. Качество социального управления рассматривается, с точки зрения механизмов воздействия субъектов и объектов в системе социального управления, в рамках теории деятельности и синтеза различных представлений о его качестве.

Ключевые слова: качество, социальное управление, качество социального управления, социальные отношения, социальные взаимодействия, механизмы социального управления.

Социальное управление занимает важное место в системе управления организацией. В его основе лежат взаимодействия и социальные отношения объекта и субъекта управления. Причём, в рамках любой организации эти взаимодействия и взаимоотношения непосредственно влияют на функционирование и развитие организации, а также на эффективность её деятельность. И, от того как они урегулированы зависит качество социального управления.

Анализ качества социального управления организацией предполагает выделение нескольких подходов к его рассмотрению.

Первый подход предполагает кибернетическое толкование управления организацией (Пригожин А.И., Афанасьев В.Г., Гвишиани Д.М.). Согласно этому подходу, управление рассматривается как всякий процесс (или система процессов) воздействия, с точки зрения соотношения субъекта и объекта, роли человеческого фактора в управлении организацией. Важным представляется, что в данном значении ключевым понятием является «воздействие», которое осуществляется в социальных системах и может быть распознано как воздействие субъекта на объект управления с целью перевода его в желательное состояние.

Начиная с марксизма, социальное управление рассматривалось как воздействие на социальные системы и их отдельные звенья с целью их упорядочения, сохранения качественной специфики, совершенствования и развития. Управление, являясь внутренним свойством организации, вытекает из её системной природы, характера труда, процесса общения людей в труде и жизни. Оно (управление) является результатом потребности обмена продуктами материальной и духовной деятельности. В этом качестве социальное управление стимулирует (поощряет и принуждает) индивидов и социальные группы к действию. Таким образом, «качество социального управления» рассматривается как результат проекции нужд (или потребностей) субъекта на объект управления, реализуемое в процессе воздействия в социальных системах.

Акцентируя внимание на главной составляющей социального управления организацией - «воздействие», осуществляемое в социальных системах, выделим в рамках первого подхода два направления. Во-первых, рассмотрение социального управления как воздействие на социальные процессы и явления, ценностные ориентации в условиях жизнедеятельности для достижения поставленных целей и реализации социальной политики (Афанасьев В.Г., Горбунов А.П., Мысин Н.В.). Второе направление под социальным управлением понимает сугубо процессы сознательного целенаправленного воздействия на социальные объекты и структуры (Аверин Ю.П., Белых А.К., Емельянов В.Л., Слепенков И.М., Стрюковский В.И., Правдин В.Д.).

Афанасьев В.Г. различает два механизма социального управления – стихийный и сознательный. Он утверждает, что стихийные механизмы управляющего воздействия являются усредненным результатом столкновения, переплетения и перекрещивания

различных, нередко противоречащих друг другу сил, массы случайных единичных актов. Во втором случае, это целенаправленная деятельность людей. Здесь постепенно формируются специфические общественные институты – субъекты управления, то есть системы органов и организаций, осуществляющих сознательное воздействие на систему с целью достижения определённых результатов [1].

Такой же точки зрения придерживаются А.П. Горбунов: «социальное управление - это обеспечение реализации потребностей развития человеческого общества через регулирование социального поведения людей, их социальных отношений, что может осуществляться как стихийно, независимо от их воли и сознания, так и планомерно, сознательно, на основе познания и использования социальных законов» [2], Н.В. Мысин: «социальное управление в широком смысле слова определяется как целеустремлённая организующая деятельность людей, обеспечивающая согласование их действий, направленных на решение определённых задач. Однако существуют и стихийные управляющие воздействия. Они являются результатом столкновения волевых единичных актов, которые по отношению к объективным тенденциям общественного развития выступают как случайные факторы» [3].

Представители второго направления, признавая наличие обоих механизмов социального управления, приходят к выводу, что для процессов управляющего воздействия более подходит не понятие «управление», а именно «регулирование». Управление, по их утверждению, является сознательным и целенаправленным.

Такой точки зрения придерживаются И.М. Слепенков, Ю.П. Аверин, которые отмечают, что социальное управление выступает как сознательное, планомерно организованное, систематическое взаимодействие субъекта и объекта управления с целью его упорядочения, сохранения качественной определенности и развития [4]. По их мнению, данное понятие отражает феномен управления как определённого социального явления. Ю.П. Аверин же вводит уточнение, что «социальное управление есть инструмент установления социального порядка». Поэтому при рассмотрении понятия «социального управления» следует ориентироваться на выявление закономерностей управления, обусловленные природой организации, на учёт качественного своеобразия социальных процессов и управления ими [4].

В.И. Стрюковский писал, что «специфика социального управления состоит в том, что оно всегда осознанное, соответствующим образом организованное воздействие в процессе выработки и достижения ясно поставленной цели, получения общих результатов взаимодействия автономных частей целого в ходе воспроизводства и упорядочивания социально-деятельной структуры общества». Это рациональное регулирование и организация деятельности людей с целью получения эффективного, социально значимого и полезного результата [5].

Более того, ряд исследователей ещё более ограничивают понятие «социального управления». Так, В.Н. Ермолаев и Л.Н. Родионова предлагают перейти к «модели нецелевого управления», суть которой состоит в том, что управляющая подсистема отказывается устанавливать общие цели развития. Её назначение - создавать условия саморазвития управляемой социальной системы по своим внутренним законам [6].

Данное различие между представленными выше направлениями к социальному управлению не носит принципиального характера, так как никто из представителей не отрицает наличия в социальных системах стихийных механизмов регулирования как таковых. Второе направление рассматривает механизмы саморегуляции как объективные закономерности, которые необходимо учитывать и по мере возможности использовать в процессе социального управления организацией.

Таким образом, в рамках первого подхода к социальному управлению организацией можно определить в нём три компонента: ядро механизмов управления - целеполагание и целереализация; социальная самоорганизация - регулирование отношений внутри коллектива и организационный порядок.

Сказанное подводит нас ко *второму подходу*, действующему в рамках прагматического подхода. Согласно второму подходу, под управлением понимается деятельность управляющих (субъектов управления), заключающаяся в выполнении определённых функций, выполнении управленческого труда. Социальное управление - это, прежде всего, свойство, характерное человеческому обществу, которое охватывает воздействие на социально-экономические системы с целью его упорядочения, сохранения качественной специфики, совершенствования и развития.

Данный подход, рассматривает управление, с точки зрения законов упорядочения систем, причинно-следственных связей в социальных системах, представления о порядке и организации как важнейших свойств систем. Другими словами, второй подход рассматривает социальное управление как специфический социокультурный феномен преобразования организации, в основе которого лежит сознательная и целенаправленная человеческая деятельность. Фактически, социальное управление организацией рассматривается как особая форма человеческой деятельности или как аспект любой деятельности, что определяет осмысление качества социального управления с позиций теории деятельности.

Сама по себе «деятельность» не мыслима без носителя. Носителем деятельности является её субъект, который ставит цели преобразования объективной деятельности (организации), проводит это целенаправленное преобразование, то есть осуществляет деятельность. Она приводится в движение целью, более того, сознательно формулируемая цель является основанием рациональной деятельности, а точнее по определению Макса Вебера - целерациональной. Она (целерациональная деятельность) обуславливается, прежде всего, мотивами, идеалами, стремлениями и ценностями всех тех, кто вовлечен в эту деятельность.

Леонтьев А.Н. [7] в предложенной им теории деятельности определяет деятельность как форму активного взаимодействия, в ходе которого субъект целесообразно (целерационально) воздействует на объекты окружающего мира и за счет этого удовлетворяет свои потребности. А.П. Юдин сводил представления о деятельности к следующему: «природа деятельности определяется сложным взаимодействием цели, средств и результата деятельности» [8].

Американский социолог Уильям Айзек Томас утверждал, что при реализации своей деятельности человек, в конечном счёте, стремится к поискам удовлетворения потребностей, желаний. Теория «четырёх желаний», которыми мотивируется деятельность, предполагает, что желания, подобные желанию безопасности и нового опыта, относятся к индивидуальным стремлениям субъекта деятельности; другие же желания - господства и признания - к социальной стороне деятельности [9]. У. Томас подчеркивал, что желания представляют собой универсальные человеческие стремления и конечной целью деятельности, а также то, что желания находятся в постоянном конфликте друг с другом и внешними социальным и природным окружением, причем постоянная борьба является источником эволюции и социального изменения.

Критическое восприятие идей психоанализа У. Томасом способствовала появлению учения А. Смолла об интересе как последнем первичном моменте, к которому можно свести человеческую деятельность [10]. А. Смолл считал, что человека побуждают к деятельности шесть интересов: здоровье, богатство, красота, общение, знание и справедливость. Комбинация этих различных интересов даёт, по мнению Смолла, ключ к пониманию субъекта деятельности. Отметим, что если у У. Томаса только часть «желаний» (мотивов деятельности) имеют социальные корни, то у его предшественника - А. Смолла, почти все интересы рождаются под действием общества и его культурных традиций.

Основываясь на рассмотренных выше представлениях теории деятельности, социальное управление организацией выступает как целерациональное и ценностно-ориентированное взаимодействие субъекта управления и управляемой среды, обеспечивающее удовлетворение потребностей и реализацию интересов управляемых и

управляющих посредством достижения консенсуса и общих целей на основе рационального использования ресурсов. А учитывая организационный характер, социальное управление складывается на основе отношений по обеспечению социальной целостности организации.

Представляется необходимость акцентировать внимание на проблеме взаимодействия субъектов социального управления. Возможно, наиболее методологически обоснованно проблему взаимодействия (коммуникации как деятельности) рассмотрел немецкий философ Юрген Хабермас. В современных условиях Ю. Хабермас выделяет четыре идеальных типа действия [10]:

1) стратегическое действие, субъект которого относится к другим действующим лицам как к объективным средствам или препятствиям на пути к цели;

2) нормативное действие, целью участников которого является достижение взаимовыгодных уступок, и которое осуществляется посредством подчинения поведения субъектов деятельности, разделяемым ценностям и нормам;

3) драматургическое действие, целью которого является «представление самого себя» или создание публичного имиджа, выступающее как избирательное самовыражение чьей-либо индивидуальности;

4) коммуникативное действие, в ходе которого происходит свободное соглашение субъектов деятельности для достижения совместных результатов в определённой ситуации.

По мнению Ю. Хабермаса, субъекты, действующие стратегически, могут заставлять других лиц способствовать достижению их целей, используя при этом политические (власть, сила), экономические (деньги) и другие механизмы и средства контроля (в том числе и социального). В отличие от стратегических, нормативные и драматургические действия предполагают, что в их основе уже лежит беспрекословное соглашение относительно взаимных уступок. Таким образом, субъекты нормативного и драматургического действий, не выражая намерений достигнуть согласия по ключевым проблемам, в принципе, могут использовать данные соглашения для координации действий. Данный факт даёт Ю. Хабермасу в некоторых случаях рассматривать нормативное и драматургическое действие в качестве подтипов коммуникативного. Но, чётко определяя, коммуникативное действие, оно будет таковым только при наличии ярко выраженного усилия, направленного на достижение взаимопонимания между субъектами деятельности относительно всех критериев рациональности, выдвигаемыми, согласно Ю. Хабермасу, системой соотношения объективных фактов, социальных норм и личного опыта.

Поэтому сущность проявления деятельности, а, следовательно, сущность качества социального управления является сложной системой, состоящей из:

- объективной стороны (объективных факторов), это все те природные и социальные условия, определенная ситуация, которые существуют в настоящее время независимо от сознания субъекта управления и его деятельности;

- субъективной стороны - это отражение, воспроизведение субъектом управления объективной стороны управления, его сознательная, волевая деятельность, основанная на личном опыте, авторитете, личных качествах, предпочтениях управляющего (руководителя организации) и направленная на использование и изменение объективных условий для достижения поставленных цели;

- социальных норм, которые рождаются и развиваются в результате повседневного поведения внутри организации, в столкновении постоянно возникающих социальных обстоятельств.

Такая инициализация качества социального управления организацией позволяет определить его как целерациональное и, в то же время, ценностно-ориентированное воздействие субъекта управления на объект по согласованию противоречивых потребностей и интересов субъектов социальной деятельности и возможностей социальной системы. Оно служит обеспечением реализации потребностей развития организации, интересов субъектов деятельности, их ценностных предпочтений, что отражается на рациональном целеполагании при принятии управленческих решений на разных уровнях социальной иерархии в

организации. При этом социальное управление, выступая как своеобразный механизм внутренней саморегуляции (согласно первому подходу), обеспечивает подчинение действий различных субъектов управления ценностям, нормам, традициям, заложенным в социальном порядке организации.

Синтетический характер социального управления организацией, требует определения *третьего подхода*, который связан со спецификой управления конкретными видами или сферами деятельности. Соответственно, такой синтез предполагает обобщение различных аспектов категории «качества» и перенос её образа на качество социального управления организацией. В рамках различных наук, таких как: философия, социология, экономика, менеджмент, политология, психология, юриспруденция определяются некоторые существенные различия категории «качества». Хотя в настоящее время происходит интеграция и расширение значения данного понятия. Поэтому собирательный образ качества социального управления целесообразен с позиции междисциплинарного подхода.

Философское разъяснение и уточнение качества, сводит его к пониманию свойств, специфики, относящихся к характеру объекта. Качество отражает устойчивое взаимоотношение составных элементов объекта, которое характеризует его специфику, дающую возможность отличать один объект от других. Именно благодаря качеству, каждый объект существует и мыслится как нечто отграниченное от других объектов.

Отвечая на вопрос, «что есть качество социального управления», следует подчеркнуть, что это качественно определённое качество, это мера, которая позволяет отличить данную управленческую деятельность от другой. То есть качество управления характеризуется качеством процессов самой управленческой деятельности.

Философское осмысление качества управления позволяет нам сделать вывод, что это не только устойчивое взаимоотношение составных элементов процесса, которое характеризует его специфику, дающую возможность отличать один процесс от других, а целостный, динамичный и сознательно направляемый процесс.

Как техническая категория, качество обусловлено необходимостью изучения закономерностей формирования и проявления свойств объектов с инженерно-технической точки зрения. На первых порах проверка качества крупного промышленного производства предполагала определение точности и прочности (точность размеров, прочность ткани и т. п.) конечного продукта. С этих позиций, качество исследуется сообразно с соответствующей совокупностью свойств аналогичного объекта, принимаемой за базис, норматив, эталон, что определяет технический уровень объекта.

Таким образом, технический аспект качества выступает как соответствие совокупности характеристик и характерных свойств объекта (товаров и услуг) заранее установленным, задокументированным требованиям, стандартам или нормативам. Близкое этому определению даётся и в юридических дисциплинах. В них под управлением понимается, прежде всего, воздействие и правовое регулирование на социально-экономические системы с помощью законов, а качество управления трактуется соответствие деятельности рамкам права и легитимности.

Экономические дисциплины качество рассматривают как потребительную стоимость исследуемого объекта, под которой понимается его полезность - способность удовлетворять какую-либо потребность.

Принимая во внимание аспекты качества, с позиций экономической дисциплины, под качеством социального управления понимается способность его субъектов организовать управленческие отношения и взаимодействия между собой и внешним окружением таким образом, чтобы удовлетворять установленные и предполагаемые потребности большинства, реализовывать его интересы в целях обеспечения качества жизни и устойчивого развития организации.

Такая дефиниция качества управления рассматривается не только как степень удовлетворения потребностей большинства социально-экономической системы, но и указывает на другую характеристику управления - эффективность.

Между качеством управления и его эффективностью существует прямая связь. Близкое значение качества управления к его эффективности даёт А.В. Тихонов. Под качеством управленческого труда А.В. Тихонов понимает такую степень соответствия целей и результатов, которая позволяет сохранять устойчивость управленческой системы в целом [11]. Однако эффективность управления отражает конечный результат определенного процесса с использованием всех ресурсов, находящихся в наличии.

Согласно данному подходу, качество социального управления трактуется через эффективность или результативность процессов управления. Результативность управления понимается при этом как его целевая направленность на создание нужных, полезных вещей, способных удовлетворять определенные потребности, обеспечивать достижение конечных результатов, адекватных поставленным целям управления. Качество социального управления, понимаемое как его результативность, характеризуется результатом, эффектом, достигаемым субъектом управления, благодаря его воздействию на объект управления.

Качество в социологической науке определяется как система устойчивых особенностей процессов и результатов продуктивной деятельности, обеспечивающая возможность достижения приоритетов социального развития за счет эффективности адаптационных способностей и отношений [12]. Она обозначает всё относящееся к межличностному, к формам совместной деятельности и жизни людей, формам их общения. По существу, «социальное качество» является выражением взаимодействия и «отношений» акторов социальных систем: к населению, коллегам, к работе и, наконец, к самому себе. Другими словами, социальные качества бессмысленны без отношений и взаимодействия. Без согласованности отношений, а также без каналов информационного обмена, система качества управления организацией может превратиться в норматив по качеству поведения, где отражены жестко регламентированные правила и стандарты, которым следует соответствовать.

Социологическая наука дополняет категорию «качества» как соответствие нормам, отношениями согласования между действующими членами социальной системы.

Таким образом, обобщив различные аспекты качества, важно акцентировать внимание на том, что социологическое осмысление качества управления организацией определяет её как интегральную характеристику управленческой деятельности и её социально значимых результатов. Это предполагает синтетический, целостный охват всех её аспектов, факторов и условий.

Представленный синтетический анализ качества с позиции междисциплинарности и перенос его на социальное, позволяет охарактеризовать качественное социальное управление организацией. К его чертам следует отнести:

- во-первых, *направленность*, в виде целевых управленческих решений, в которых адекватно отражаются потребности, интересы, ценности, цели, а также располагаемые ресурсы всех тех, кто так или иначе вовлекается в процессы управления организацией;

- во-вторых, *способность* его субъектов *организовывать* управленческие, социальные отношения и взаимодействия между собой и внешним окружением таким образом, чтобы удовлетворять установленные и предполагаемые потребности большинства, реализовывать его интересы в целях обеспечения качества трудовой и профессиональной деятельности и устойчивого развития организации в целом;

- в-третьих, *эффективность (результативность и экономичность)* социальных механизмов воздействия субъекта управления на социальный объект для сохранения социальной целостности организации, обеспечения её нормального функционирования, а также успешного движения к заданной цели;

- в-четвертых, степень гармоничности, стабильности, равновесия, соразмерности отношений внутри организации.

При этом качество социального управления обеспечивается двумя факторами: во-первых, архитектурой субъекта управления организацией - функциональной нагрузкой её элементов (включая каналы коммуникации) и упорядоченностью (организацией, иерархией)

элементов в структуре социального управления; во-вторых, характеристиками работоспособности, функциональной пригодностью самих элементов, входящих в структуру субъекта управления, для осуществления возлагаемых на них функций (своего рода «квалификационным» уровнем субъекта социального управления).

Иначе говоря, качество социального управления на уровне организации рассматривается как характеристика внутренней определённости целей и ресурсов управления социальными процессами, обеспечивающей удовлетворение потребностей и реализации интересов персонала и соответствующей ценностям, традициям, нормам закреплённых в организации.

Однако, несмотря на определяемую особенность социального управления организацией, традиционно в практике управления к качеству относят оценку ключевых экономических показателей. Поэтому особую актуальность приобретает качество социального управления организацией и критерии его оценивания с позиций социологического подхода.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Афанасьев, В.Г. Общество: системность, познание и управление. [Текст] / М.: Политиздат, 1981. - 432 с.
2. Горбунов, А.П. Основы социального менеджмента [Текст] / Под ред. Б.Я. Гершковича. - Пятигорск: Кавк. здравница, 1999. - 785 с.
3. Мысин, Н.В. Теория и история социального управления: опыт России и зарубеж. стран. - СПб.: Изд-во СЗАГС: Образование и культура, 2002. - 494 с.
4. Слепенков, И.М., Аверин Ю.П. Основы теории социального управления. [Текст] / И.М. Слепенков, Ю.П. Аверин. - М.: Высш. шк., 1990. - 302 с.
5. Философия социального управления [Текст] / Под ред. В.И. Стрюковского. - Ростов н/Д.: Изд-во СКАГС, 2003. - 280 с.
6. Ермолаев, В.Н., Родионова Л.Н. Две модели социального управления [Текст] // Общество и человек: пути самоопределения. Серия: Россия накануне XXI века. Выпуск 1 / Отв. ред. В.Т.Пуляев. – СПб, 1994. - С.68
7. Леонтьев, А.Н. Деятельность, сознание, личность [Текст] / А. Н. Леонтьев. - М.: Политиздат, 1975. - 304 с.
8. Юдин, Э.Г. Системный подход и принцип деятельности. Методол. пробл. соврем. науки. [Текст] / М.: Наука, 1978. - 398 с.
9. Томас У., Знанецкий Ф. Методологические заметки [Текст] // Американская социологическая мысль: Тексты. Под ред. В. И. Добренёва. - М., 1994.
10. Западная теоретическая социология [Текст] / Громов И.А., Мациевич А.Ю., Сорокин В.А. - СПб.: Ольга, 1996. - 286 с.
11. Тихонов, А.В. Социология управления [Текст] / Тихонов А. В.; Рос.акад. наук, Ин-т социологии. - Изд. 2-е, доп. и перераб. - М.: Канон+, 2007. - 471 с.
12. Фиглин, Л.А. Социальный потенциал качества управления и развития. [Текст] / Саратов: Науч. кн., 2003. - 265 с.
13. Ермолаев, В.Н. Методологические и теоретико-философские аспекты социального управления: монография [Текст] / М.: Государственный университет управления, 2008. - 164 с.
14. Качество управления: междисциплинарный анализ: Материалы междисциплинарного методологического семинара по управлению. Вып. 9 [Текст] / Под ред. Л.Т.Волчковой, О.Я.Гелиха. - СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2008. - 274 с.

Кузин Максим Викторович

Санкт-Петербургский государственный университет

193060, Санкт-Петербург, ул. Смольного, дом 1/3, 9 подъезд.

Аспирант кафедры социального управления и планирования факультета социологии

Тел.: (8812) 328 20 00

E-mail: krystal_me@mail.ru

QUALITY OF SOCIAL MANAGEMENT: THE SOCIOLOGICAL ANALYSIS OF CONCEPTUAL APPROACHES

In article bases of the theoretical analysis of a category «qualities of social management» in a position of sociology. By means of allocation of three approaches to social management, aspects of its quality are defined. Quality of social management is considered from a position of mechanisms of influence in the organization, within the limits of the theory of activity and synthesis of various concepts about its quality.

Key words: *Quality, social of management, quality of social management, social attitudes, social interoperability, mechanisms of social management*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Afanas'ev V.G. Obwestvo: sistemnost', poznanie i upravlenie. [Tekst] / M.: Politizdat, 1981. - 432 s.
2. Gorbunov A.P. Osnovy social'nogo menedzhmenta [Tekst] / Pod red. B.Ja. Gershkovicha. - Pjatigorsk: Kavk.zdravnica, 1999. - 785 s.
3. Mysin N.V. Teorija i istorija social'nogo upravlenija: opyt Rossii i zarubezh. stran. - SPb.: Izd-vo SZAGS: Obrazovanie i kul'tura, 2002. - 494 s.
4. Slepnev I.M., Averin Ju.P. Osnovy teorii social'nogo upravlenija. [Tekst] / - M.: Vyssh. shk., 1990. - 302 s.
5. Filosofija social'nogo upravlenija [Tekst] / Pod red. V.I. Strjukovskogo. - Rostov n/D.: Izd-vo SKAGS, 2003. - 280 s.
6. Ermolaev V.N., Rodionova L.N. Dve modeli social'nogo upravlenija [Tekst] // Obwestvo i chelovek: puti samoopredelenija. Serija: Rossiya nakanune XXI veka. Vypusk 1 / Otv. red. V.T.Puljaev. - SPb, 1994. - S.68
7. Leont'ev A. N. Dejatel'nost', soznanie, lichnost' [Tekst] / A. N. Leont'ev. - M.: Politizdat, 1975. - 304 s.
8. Judin Je.G. Sistemnyj podhod i princip dejatel'nosti. Metodol. probl. sovrem. nauki. [Tekst] / M.: Nauka, 1978. - 398 s.
9. Tomas U., Znanekij F. Metodologicheskie zametki [Tekst] // Amerikanskaja sociologicheskaja mysl': Teksty. Pod red. V. I. Dobren'kova. - M., 1994.
10. Zapadnaja teoreticheskaja sociologija [Tekst] / Gromov I.A., Macievich A.Ju., Sorokin V.A. - SPb.: Ol'ga, 1996. - 286 s.
11. Tihonov A.V. Sociologija upravlenija [Tekst] / Tihonov A. V.; Ros.akad. nauk, In-t sociologii. - Izd. 2-e, dop. i pererab. - M.: Kanon+, 2007. - 471 s.
12. Figlin L.A. Social'nyj potencial kachestva upravlenija i razvitija. [Tekst] / Saratov: Nauch. kn., 2003. - 265 s.
13. Ermolaev V.N. Metodologicheskie i teoretiko-filosofskie aspekty social'nogo upravlenija: monografija [Tekst] / M.: Gosudarstvennyj universitet upravlenija, 2008. - 164 s.
14. Kachestvo upravlenija: mezhdisciplinarnyj analiz: Materialy mezhdisciplinarnogo metodologicheskogo seminaru po upravleniju. Vyp. 9 [Tekst] / Pod red. L.T.Volchkovoj, O.Ja.Geliha. - SPb.: Izd-vo S.-Peterb. un-ta, 2008. - 274 s.

Kuzin Maksim Viktorovich

St. Petersburg State University

193060, St. Petersburg, str.Smolnogo, 1/3, entrance 9.

Postgraduate of social administration and planning department of sociology

Num.: (8812) 328 2000

E-mail: krystal_me@mail.ru

И.В. МОЙСЕЕНКО

ЭВОЛЮЦИЯ ИНСТИТУТА ПАРЛАМЕНТАРИЗМА. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

В статье автор рассматривает основные тенденции эволюции института парламентаризма в условиях функционирования современной политической системы, выделяет основные принципы его развития, определяет направления повышения эффективности работы парламента.

Ключевые слова: Парламент, институт парламентаризма, эволюция, развитие.

Развитие политической системы России и суть политических процессов определяют сегодня тенденции в развитии института парламентаризма. Прежде всего, отмечается изменение роли парламента на федеральном и региональном уровнях.

Как известно, административная реформа, изменение структуры Совета Федерации ограничили статус глав субъектов Федерации. Это, несомненно, придает более весомую роль законодательным органам субъектов. Если даже данные меры не приведут к кардинальному изменению соотношения влияния между законодательной и исполнительной властью в регионах, то новые институционально-правовые условия будут иметь значение в контексте выполнения ими представительных функций. Можно предположить, что ответственность представительных органов власти перед региональным обществом и элитой увеличится. В связи с актуальностью задач общественно-политического и экономического развития, усилением вектора демократизации общественной жизни, роль парламента в жизни страны в перспективе может возрасти, однако, для этого потребуется значительный период времени.

Сегодня ряд политологов отмечает упадок и разложение демократических институтов в связи с упадком политической конкуренции и рядом других причин [1]. Свидетельством тому являются: крайне высокий уровень коррупции, скрытая борьба элитарных групп, сложности проведения эффективного реформирования социально-политических институтов.

Весьма вероятным представляется снижение эффективности деятельности института парламентаризма посредством сужения полномочий представительных органов власти. Подобные меры могут быть продиктованы тем, что на данный момент общегосударственные интересы парламента не преобладают над личными и корпоративными интересами. Однако, совершенно точно, парламент не утратит ни законодательных, ни представительных функций. Даже будучи номинальным институтом в советские времена, представительный орган символизировал в глазах населения власть народа.

Сказанное свидетельствует о том, что на фоне ослабления роли института парламентаризма, современный этап требует сильной и эффективной президентской власти. Во всяком случае, в ближайшем будущем. Ведь парламентская республика предполагает наличие зрелой партийной системы в развитом гражданском обществе. При такой системе ведущие партии обладают устойчивой массовой поддержкой избирателей, развернутыми политическими программами и кадровым потенциалом, достаточным для формирования в любой момент дееспособного правительства [2].

И.Р. Гимаев отмечал, что в России пока еще нет сформировавшейся партийной системы, отражающей интересы большинства российских граждан. Однако серьезность стоящих перед страной задач, важность данного института в системе разделения властей страны актуализирует вопрос дальнейшей модернизации российского парламента как политического института, повышения эффективности его работы, а также усиления роли парламента в политической системе.

Говоря об эволюции института парламентаризма, необходимо отметить основные принципы его развития, строго соответствующие специфике современной российской политической системы. Сегодня политологи и правоведы предлагают различные принципы в

соответствии со своим видением проблемы. Наиболее полный, на наш взгляд, набор принципов предлагает И.Р. Гимаев.

Первым и основополагающим И.Р. Гимаев считает принцип легализма, настаивающий на законности только тех нормативных актов, которые приняты с соблюдением надлежащих, строго фиксированных процедур. Принцип легализма позволяет обществу самым непосредственным образом влиять на формирование воли законодателя на всех этапах от внесения законодательной инициативы и до обнародования закона [2].

Важным принципом в работе законодателя он считает также коллегиальность, ввиду того, что в процессе рождения закона ни одно решение не принимается единолично. Ни Совет, ни председатель Государственной думы не имеют права принимать единоличные решения, касающиеся подготовки законопроектов. Сегодня все решения принимаются депутатами большинством голосов, будь то на уровне фракции, комитета или же пленарного заседания. Эти правовые процедуры закреплены как в Основном законе государства (ст. 105, ст. 108), так и в регламентах палат парламента [2].

И, наконец, принцип открытости подчиняет себе весь процесс принятия и подготовки законов. Вопрос о степени открытости российского парламента достаточно сложен, но тот факт, что этот принцип действует, - бесспорен. Достаточно сказать, что в Государственной думе имеют аккредитацию представители российских средств массовой информации. Наш парламента должен быть «информационно открытым» для избирателей. Наличие такого стремления имеет позитивное содержание [2].

Указанные принципы как нельзя лучше соответствуют процессу эффективного развития института парламентаризма.

Автор исследования считает, что эффективное применение данных принципов требует эффективной работы парламента в качестве основы его функционирования. Остановимся на основных направлениях повышения эффективности работы парламента, поскольку именно это является базовым параметром, определяющим в целом путь развития института представительства и, в частности, будет способствовать решению проблем развития парламентаризма. По мнению И.Р. Гимаева, данные направления могут быть связаны:

- с усилением контрольных функций российского и региональных парламента.
- Развитие механизмов парламентарского контроля важно и в связи с задачей дальнейшего расширения государственных инвестиций, как в собственно экономические проекты, так и в человеческий капитал в процессе реализации национальных проектов;
- с повышением качества экспертизы законопроектов путем привлечения научных работников и практиков;
 - с усилением взаимодействия российских парламентариев с региональными законодателями в вопросах, касающихся обоюдных интересов федерального Центра и регионов;
 - с обеспечением эффективного сотрудничества российского парламента с Общественной палатой Российской Федерации [2].

Парламентаризм в России - это открытая для новаций и совершенствования система, не статичный, а развивающийся институт. Однако при этом, несомненно, реформы должны носить конституционный характер. Одно из главных достижений последнего десятилетия состоит в том, что подобные изменения уже невозможно провести, как это было в 1993 г., с помощью президентских указов. Так или иначе, процесс изменений должен развиваться в рамках нормального законотворческого процесса.

В исследовании тенденций развития института парламентаризма мы сталкиваемся с различными точками зрения ученых. Так, И.Р. Гимаев говорит о двух путях новаций - принятие конституционных законов, которые определяют новый порядок вещей или созыв Конституционного собрания и проведение референдума. Первый путь ему видится наиболее перспективным, так как будет сопровождаться значительно меньшими издержками для страны и реформ. Общество, называющее себя гражданским, относится к законодательному

процессу довольно строго. Появление нового закона обставляется целым набором требований, соблюдение которых свидетельствует о доброкачественности законотворчества [2].

Оба пути имеют логичное обоснование и могут найти свое воплощение при том или ином стечении событий.

При всех проблемах современной политики России, наблюдается своего рода институциональное равновесие. Общество в целом не заинтересовано в кардинальных изменениях функционирования демократических институтов, так как изменения неизбежно повлекут потери как для правящих элит, так и для каждого гражданина [1].

В. Гельман не видит предпосылок решения проблемы в ближайшей перспективе, однако предлагает варианты выхода из сформированной институциональной «ловушки». Он отмечает, что условия для институциональных изменений в России отнюдь не отсутствуют. «Выход из «институциональных ловушек» обычно становится следствием мощных внешних шоков, подобных войнам, революциям, природным либо техногенным катастрофам или экономическим коллапсам, и предугадать возможное их воздействие на поведение акторов – задача заведомо неблагодарная. Реалистической альтернативой можно считать эволюцию существующих в России политических институтов в ином направлении. На сегодняшний день просматриваются два базовых варианта краткосрочной эволюции российских политических институтов: сохранение нынешнего статус-кво (дальнейшее «загнивание») либо попытки преодоления их низкой эффективности путем ужесточения авторитарных тенденций (то есть посредством «жесткой руки») [1].

Нельзя не согласиться с В. Гельманом. Оба варианта развития событий могут иметь место в российском государстве, также нельзя забывать о варианте выхода из кризисных процессов как необходимости восстановления после мощного внешнего шока природного либо техногенного характера.

Вернемся еще раз к возможности возникновения внезапных масштабных кризисных явлений и отметим, что подобный сценарий возможен при спокойном развитии событий без внешних вмешательств. При этом важно упомянуть некоторые факторы, указывающие на неизбежные изменения политического руководства страны по истечении президентского срока. Сегодня социально-политические процессы в России протекают на большой скорости, сказывается влияние политических событий, разворачивающихся в других государствах.

В свете такого прогноза процесс эволюции института парламентаризма приобретает особую значимость. Данный временной отрезок, предшествующий кардинальным политическим изменениям, должен быть использован парламентом с целью формирования базовых принципов, моделей взвешенных политических решений, которые станут «резервным фондом», необходимым для стабилизации процессов, сопровождающих смену политического режима или кризисный период.

На современном этапе парламент может сыграть значительную роль в движении к устойчивому развитию и обеспечении стабильности государства.

Под политической стабильностью можно понимать состояние политической жизни общества, проявляющееся в устойчивом функционировании всех имеющихся в обществе политических институтов, связанное с сохранением и совершенствованием структур, с устойчивым уровнем поддержки властных институтов со стороны общества [4].

По мнению В.Н. Колесникова, перспективы российского парламентаризма зависят от способности российского общества к трансформации в сторону институционализации разнородных социально-политических интересов, существующих (или, скорее, возникающих) на российской почве, и от способности политической системы обеспечить функционирование представительных органов как инструмента нахождения жизнеспособного баланса этих интересов [4].

В исследовании автор исходит из того, что именно деятельность парламента обеспечивает стабильность политических процессов, поскольку обеспечивает взаимодействие гражданского общества и государственной власти в целях выработки

оптимальных государственных решений. Нам уже приходилось указывать на проблемы взаимодействия института парламентаризма, остановимся на тенденциях его развития.

На наш взгляд, эффективное функционирование парламента в системе разделения властей требует расширения поля парламентской деятельности и не приемлет дальнейшего сужения полномочий.

Позитивные тенденции в развитии парламентаризма также требуют эффективности парламентских институтов и адекватного восприятия их деятельности в общественном сознании.

Говоря о развитии, нельзя не учитывать уровень социальной напряженности, который сегодня имеет тенденции к повышению. Особенно ярко она ощущается на современном этапе, сопровождающемся экономическим кризисом 2008-2010 годов. Исходя из особенностей российского парламентаризма, отметим, что в кризисные моменты развития государства, необходимость качественного народного представительства в органах власти становится наиболее выраженной. Характер политической активности населения значительно меняется, настроения, преобладающие в обществе, характеризуются спонтанностью, отсутствием четких идей и способности к осуществлению на практике действий, направленных на стабилизацию социально-политической обстановки. В связи с изложенным ранее, возникает вопрос актуализации роли парламента.

В.Н. Колесников указывает на ряд факторов, способных актуализировать роль представительных органов в ближайшем будущем и способствующих развитию политической стабильности в государстве [4]:

1. Углубляющиеся социальные расколы в недостаточной мере учитываются в деятельности административных институтов власти.

2. Именно парламентские институты по своей природе призваны обеспечивать решение главной задачи демократического развития – осуществлять представительство и артикуляцию всей совокупности частных, групповых и общенациональных интересов.

3. Необходимость эффективного контроля власти со стороны гражданского общества. Именно парламентаризм создает легитимные возможности для участия всех социальных групп и слоев общества в выработке и принятии государственных решений, чем обеспечивает стабильность социально-политического развития.

4. Важной стороной деятельности парламентских институтов является стимулирование самоорганизации и активности гражданского общества, привлечение к практическому участию в государственном управлении наиболее заинтересованных экономических, профессиональных, корпоративных и иных общественных структур, а также квалифицированных специалистов и управленцев из негосударственной сферы. Сюда примыкает формирование каналов активной обратной связи.

Отметим, все же, что искусственное стимулирование активности народа приводит к отторжению навязываемых процессов.

5. Представительное правление является сложной системой, состоящей из нескольких компонентов, где периодические выборы выступают центральным, но не единственным механизмом системы. Также эта система гарантирует свободу общественного мнения, то есть свободу публично выражать мнения и обращать на них внимание властей.

6. Представительное правление является гибкой системой, что позволяет ей быть адаптивной и устойчивой. Причина гибкости системы объясняется тем, что отдельные ее организационные принципы, особенно в вопросе влияния граждан на политику, определены не полностью, что при наличии желания и способности политических акторов, предполагает широкий набор способов выработки и согласования общезначимых решений и действий [5].

Учитывая сказанное, можно отметить некоторые результаты функционирования института парламентаризма, свидетельствующие о его эволюции:

- становление публичной политики в качестве сферы профессиональной деятельности;
- обретение депутатами статуса представителей политической элиты, а именно

возможности осуществления государственного управления;

- постоянное обновление депутатского корпуса в зависимости от потребностей в социально-политических изменениях (лидеры общественного мнения, экономический класс и т.д.);
- тенденция к профессионализации парламентского представительства. На сегодняшний день мы имеем парламентариев, осуществляющих законотворческую деятельность и выстраивающих грамотное взаимодействие внутри Федерального Собрания Российской Федерации, системы разделения власти, с институтами гражданского общества и СМИ.

На сегодняшний день мы можем смело констатировать, что процесс эволюции российского парламентаризма в полной мере соответствует уровню политического развития и политической культуры российского общества, поскольку парламент - это не только государственный институт, это срез общества, которое направляет в него своих представителей. В развитии института парламентаризма отмечается тенденция изменения роли парламента на федеральном и региональном уровнях. Современный характер функционирования государственной власти позволяет говорить о снижении роли представительных органов, однако актуализация её на современном этапе необходима в силу изменений социально-политической обстановки в стране.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гельман, В. Россия в институциональной ловушке [Текст] / Гельман В. // «ProetContra», 2010. - Июль-октябрь, с.31.
2. Государственная власть и местное самоуправление в России: история и современность: Материалы IV Международного научного форума. Т.1 [Текст] / Под ред. А. С. Горшкова. - СПб.: СЗАГС, 2007. - 640 с.
3. Указ Президента Российской Федерации от 28.03.2011 №352 «О мерах по совершенствованию организации исполнения поручений и указаний Президента Российской Федерации» [Электронный ресурс] / Режим доступа: URL: <http://www.garant.ru>.
4. Колесников, В.Н. Парламентаризм и политическая стабильность [Текст] / Колесников В.Н. // «Власть», 2010. – № 3. – с. 30– 33.
5. Манен, Б. Принципы представительного правления [Текст] / пер. с англ. Е. Рощина. – СПб.: Изд-во Европейского университета, 2008. - с.316-318.

Моисеенко Ирина Викторовна

Орловская региональная академия государственной службы

302028, Орел, бульвар Победы, 5а,

Аспирант, заместитель начальника отдела организационной работы управления региональной политики, государственной гражданской службы и кадров Аппарата Губернатора и Правительства Орловской области

Тел.: 8-920-813-97-55

E-mail: ira160584@rambler.ru

I.V. MOISEENKO

EVOLUTION OF INSTITUTIONS OF PARLIAMENTARISM. TRENDS

In the article the author discloses the main tendencies of the evolution of parliamentary institution in the conditions of contemporary political system functioning, deals with the basic principles of its development, determines the ways of rise of effectiveness of parliamentary work.

Keywords: *parliament, parliamentary institution, evolution, development.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Gel'man V. Rossiya v institucional'noj lovushke [Tekst] / Gel'man V. // «ProetContra», 2010. - Ijul'-oktjabr', s.31.
2. Gosudarstvennaja vlast' i mestnoe samoupravlenie v Rossii: istorija i sovremennost': Materialy IV Mezhdunarodnogo nauchnogo foruma. T.1 [Tekst] / Pod red. A. S. Gorshkova. - Spb.: SZAGS, 2007. - 640 s.
3. Ukaz Prezidenta Rossijskoj Federacii ot 28.03.2011 №352 «O merah po sovershenstvovaniju organizacii ispolnenija poruchenij i ukazanij Prezidenta Rossijskoj Federacii» [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: URL: <http://www.garant.ru>.
4. Kolesnikov V.N. Parlamentarizm i političeskaja stabil'nost' [Tekst] / Kolesnikov V.N. // «Vlast'», 2010. – № 3. – s. 30– 33.
5. Manen B. Principy predstavitel'nogo pravlenija [Tekst] / per. s angl. E. Rowina. – SPb.: Izd-vo Evropejskogo universiteta, 2008. - s.316-318.

Moiseenko Irina Viktorovna

Regional Academy of Public Service

302028, Oryol, Victory Boulevard, 5a

Postgraduate, deputy head of the organizational management of regional policy, the State Civil Service and Personnel

Office of the Governor and the Government of Orel Region

Num.: 8-920-813-97-55

E-mail: ira160584@rambler.ru

А.В. АЛЕЙНИКОВ

УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ ИНСТИТУТОВ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

В статье впервые анализируются теоретические и методологические проблемы взаимодействия государства и бизнеса в современных экономических системах, особенности институциональной трансформации государственно-корпоративных взаимоотношений в современной России. Автор показывает, что в условиях российской модернизации государство нуждается в высокоразвитом, цивилизованном предпринимательстве, способном укрепить государство, а предпринимательство нуждается в сильном государстве, способном создать благоприятную институциональную среду для эффективного функционирования бизнеса.

Ключевые слова: взаимодействие власти и бизнеса, социально-экономическая система, институциональная трансформация.

Среди факторов, определяющих характер и пути дальнейшего развития российской социально-экономической системы и общественных отношений в целом, одно из важнейших мест занимают те принципы и нормы, которые устанавливаются во взаимодействии между государством и его различными звеньями, с одной стороны, и предпринимательским сообществом - с другой.

Институты и инфраструктура предполагают выработку правил выстраивания эффективных механизмов взаимодействия между государством, бизнесом и обществом, направленных на обеспечение учета их интересов и координацию усилий при выработке и достижении приоритетов социально-экономического развития. Особый интерес в этой связи вызывает не столько эмпирический разбор и обобщение конкретных случаев, сколько выявление фундаментальных проблем взаимодействия бизнеса и власти, обусловленных общими рамками политико-экономических отношений («правилами игры»), сформировавшимися и функционирующими в условиях отсутствия действенных рыночных и государственных институтов.

Необходимость теоретического анализа взаимодействия государства и предпринимательских структур определяется как медленными темпами модернизации государственной научно-технической и промышленной политики, так и неадекватностью предпринимательской среды, не ставшей источником инновационного роста. Объективной предпосылкой взаимовыгодного сотрудничества субъектов экономической системы является взаимная потребность друг в друге. Государство нуждается в высокоразвитом, цивилизованном предпринимательстве, способном укрепить государство, а предпринимательство нуждается в сильном государстве, способном создать благоприятную институциональную среду для эффективного функционирования бизнеса. При этом государство объективно заинтересовано в инновационной модели взаимодействия с бизнесом, способствующей формированию его социально приемлемого и ответственного поведения, стратегически ориентированного на долгосрочные интересы общества. Предпринимательские структуры, в свою очередь, достигли предела эффективности в рамках ресурсной экспортно-ориентированной модели и нуждаются в институциональной трансформации отношений с государством при входе на новые, высокотехнологичные и наукоемкие рынки, в снижении административных барьеров и инвестиционных рисков.

Сложившаяся в настоящее время ситуация в сфере управления взаимодействием государства и бизнеса характеризуется, с одной стороны, признанием представителями государственных структур, бизнес-сообщества высокой актуальности усиления институциональных предпосылок эффективного согласования интересов и координации усилий государства и бизнеса как основных институтов рыночной экономики. С другой

стороны, отсутствует системность в решении возникающих проблем, недостаточно четко определены императивы и механизм управления преобразованиями отношений государства и бизнеса в контексте модернизации. В ретроспективном анализе преобладают негативные результаты в системе государственно-корпоративных отношений, что обостряет проблему надежности рыночного взаимодействия как субъектов бизнеса между собой, так и их взаимосвязей с государством, продуцируя взаимное оппортунистическое поведение.

Традиционные теории не в состоянии объяснить почему так неодинаково и неожиданно приживаются фундаментальные, социальные институты в трансформирующейся России. При этом не принимаются массовыми слоями населения характерные для Запада ценности и идеалы бизнес-деятельности, которая в российских условиях приобретает совершенно новые и не укладывающиеся в известные образцы и модели, а отношения общества, бизнеса и власти имеют качественно иную композицию и превращенную систему координат. Массовое признание неукладываемости социальных реалий российского бизнеса в известные схемы фиксируется и политической элитой, пытающейся выдвинуть гипотезы и концепции, которые по-новому описывают содержание и причины структурного дрейфа бизнеса в России с точки зрения тех или иных общих закономерностей и представлений. Представляется интересной, в этой связи, позиция Владислава Суркова: «Дело тут скорее в навыках, в представлении о жизни. Чем занималось поколение современных предпринимателей? Оно делило, участвовало в перераспределении как раз наследства СССР. Их поведенческий мотив прост - надо найти что-то и заполучить. Российский бизнес на сегодня не породил ни Фордов, ни Эдисонов, ни Биллов Гейтсов. Наш бизнес живет не за счет создания новых продуктов и технологий. Он все еще живет в значительной степени перераспределением и эксплуатацией не им созданной собственности. И это не его вина. Это специфика исторического момента» [1]. Эта специфика, по нашему мнению, заключается в том, что государство посредством политико-административной консолидации политических элит и использования неформальных институтов властного доминирования добилось переформатирования социального контракта власти с бизнесом, проявляющемся в отказе последнего от отчетливых гражданских предпочтений в обмен на включение в систему управления и коррупционные сети государственно-бюрократических институтов.

Отсутствие соперничества с властью в области выработки и предложения обществу стратегических решений поощряется властью созданием тактических предпочтений, лояльным отношением к лоббированию корпоративных интересов при обсуждении тактических решений органов власти. Такая модель, по терминологии В. М. Полтеровича, является «институциональной ловушкой», когда максимизация полезности достигается не рационализированием управления собственностью, а использованием власти как основного источника конкурентоспособности. Задачей государственного аппарата в данной модели является при этом внедрение такой структуры собственности, при которой достигается наиболее высокая возможность извлечения ренты.

Принято выделять две основные модели рынка, построенные на механизмах координации противоположных типов, – либеральная рыночная экономика (направляемая рынком, а не государством, основанная на рыночном обмене, а не на доверии, опирающаяся на банковскую систему, а не на систему коммерческого кредита, индивидуалистическая, а не коммунитарная) и координированная рыночная экономика (ведомая государством, а не рынком, основанная на доверии, а не на рыночном обмене, опирающаяся на систему коммерческого кредита, а не на банковскую систему, коммунитарная, а не индивидуалистическая) [2]. В либеральной рыночной экономике фирмы координируют свои действия, главным образом, через иерархии, механизм цен и формальные контракты.

В координированной рыночной экономике контракты носят реляционный и незавершенный характер, т.е. не накладывают жестких обязательств и зависят от внерыночных соображений.

Зависимость бизнеса от государственной политики в сфере экономики качественно различается для компаний разного профиля деятельности. Можно выделить две формы

зависимости бизнеса от государства:

- зависимость от предлагаемых государством условий коммерческой сделки, когда государство является крупным покупателем товаров или услуг;
- зависимость от эффективности созданной и поддерживаемой государством институциональной системы [3].

По механизму взаимодействия с обществом, с точки зрения равноправия сторон, существуют два типа государства: контрактное и эксплуататорское.

Современная версия - это концепция вертикального контракта государства и общества, в котором инициатива «заключения» договора принадлежит верховной силе, а сам контракт заключается между зависимыми людьми и делающей рациональный выбор (в пользу максимизации долгосрочного дохода) верховной силой.

В концепции горизонтального контракта государство возникает благодаря инициативе снизу, по доброй воле его «учредителей», также рационально передающих часть своих функций институту, стоящему над обществом и охраняющему заведенный естественный порядок, формализующему неформальное установление. Это изначально подразумевает контроль со стороны общества за создаваемым социальным институтом. В контрактной теории государства общество выступает в качестве принципала, а государство – в качестве агента. Ненадлежащее исполнение агентом своих обязательств расценивается как оппортунистическое поведение. В теории эксплуататорского государства, наоборот, принципалом выступает государство, а агентом – общество, которое склонно к оппортунистическому поведению. Подход, предложенный Д. Нортом, заключается в рассмотрении государства как фирмы - с единоличным собственником (например, монархия) или с коллективным (государства, управляемые некими выборными органами). По мысли Норта, «государство - организация со сравнительными преимуществами реализации насилия, распространяющимися на географический район, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом подданных» [5].

Соответственно, можно выделить следующие основные отличия современного государства:

- а) государство обеспечивает безопасность, справедливость, порядок как общественные блага (априорно идея всего сообщества граждан), а не как частные услуги;
- б) применение насилия и принуждения государством ограничено набором безличных формальных процедур, что должно снижать степень произвола;
- в) обе вышеперечисленные особенности действия, а также идеология долга и служения (государству, народу, отечеству) способствуют обретению легитимности, то есть тому, что господство группы, контролирующей насилие, выглядит в глазах большинства граждан «полезным» и «справедливым» [6].

Соответствующие ожидания носят взаимный характер, т.е. разделяются как рядовыми членами общества, так и представителями самого государства, задавая рамочные условия их взаимодействия. Таким образом, легитимизация государства выступает как процесс формирования в этой сфере общественных отношений имплицитного социального контракта взаимного типа.

Между российским государством и обществом сформировался вертикальный контракт со следующими характеристиками [7].

Во-первых, это контракт асимметричный. В нем заложено изначальное неравноправие сторон: неравновесие, или диспаритет прав и обязанностей. Правами в России обладает, главным образом, государство в лице его представителей, а обязанности вменены, прежде всего, бизнесу, которого в последнее время все больше призывают к социальной ответственности.

Во-вторых, это контракт неявный. В нем отсутствует четкое закрепление прав собственности, происходит периодическое размывание правил игры.

До сих пор неясны общая идеология государственного вмешательства в экономику, сфера распространения государственной собственности, пределы государственного

регулирования частного сектора экономики и полномочий органов власти.

В-третьих, это контракт избирательный. Непрозрачность и незащищенность прав собственности создают условия для манипулирования государством уровня контроля и поддержки того или иного бизнеса. Российское государство применяет избирательные стимулы и избирательную ответственность, избирательные санкции по отношению к различным бизнес-структурам и даже отдельным представителям бизнеса. Этому в немалой степени способствует асимметрия информации, которой располагают взаимодействующие стороны, отсутствие надежных механизмов контроля за деятельностью государства и трудность консолидации общества.

В этой ситуации близость к власти означает для бизнеса благоприятные возможности его развития, что включает:

- получение госзаказов, субсидий;
- использование государственных ресурсов (финансовых, силовых, интеллектуальных и др.) для развития «равноприближенного» бизнеса;
- предоставление налоговых льгот;
- избирательное правоприменение при нарушении хозяйственного законодательства;
- информационное сопровождение, в том числе упреждающего характера о готовящихся нововведениях.

Анализируя общества открытого и ограниченного доступа, Норт вводит концепцию двойного баланса: экономическая и политическая система любого общества стремятся принадлежать к одному социальному порядку: либо открытого, либо ограниченного доступа. В связи с этим, невозможно провести фундаментальные реформы одной из этих систем без реформирования второй.

Политическая система ограниченного доступа не сможет сочетаться с экономической системой открытого доступа, поскольку политический контроль над входом на рынок не даст развиваться экономической конкуренции. Существование экономической системы ограниченного доступа с политической системой открытого доступа также невозможно: концентрация экономической ренты позволит элите подорвать политическую конкуренцию [8].

Основными признаками обществ ограниченного доступа являются: сдерживание насилия путем распределения привилегий между элитами; введение ограничений на доступ к торговле; относительно сильная защита прав собственности элит и относительно слабая защита прав собственности субъектов, не принадлежащих к элитам («правовое государство для элит»); ограничения на вход и выход из экономических, политических, религиозных и т.п. организаций. Таким образом, структура прав собственности, максимизирующая получаемую властью ренту, находится в конфликте со структурой, которая обеспечивала бы экономический рост. Доминирование перераспределительных групп, с которыми вынуждена считаться верховная власть, также не способствует экономическому росту, поскольку доминирование ренториентированной мотивации не создаёт стимулов развивать производство.

Власть объективно заинтересована в проведении политики, содействующей, а не препятствующей производству и накоплению. Она вынуждена проводить ее не из-за намеренного давления и волевого принуждения со стороны бизнеса, а в силу имперсональных, структурных принуждений, из страха перед экономическим кризисом, способным деформировать и деструктуризировать ее. Объективная зависимость политической элиты от экономики означает ее зависимость от бизнеса и его инвестиционных решений, а заинтересованность власти в успешном экономическом развитии означает ее заинтересованность в том, чтобы бизнес инвестировал капитал и производил на территории страны. Зависимость политической элиты, ее материального положения и статуса, легитимности от экономической ситуации, а, значит, от инвестиционных решений бизнеса, позволяет последнему прямо или косвенно, преднамеренно или ненамеренно, влиять на публичную политику.

В недеформированном обществе политическая элита должна избегать политики, серьезно ущемляющей интересы бизнеса, посягающей на его ресурсы и предпринимательскую свободу хотя бы ради сохранения своей власти. Политика, серьезно ущемляющая интересы бизнеса, занижающая их прибыли как бумеранг, ударит по своему инициатору, правящему режиму, подрывая его материальные возможности и легитимность, увеличивая вероятность утраты власти лидерами государства. В этой ситуации, руководители государства вынуждены будут или вернуться к ортодоксальной, пользующейся доверием бизнеса политике, или будут отстранены от власти и заменены более «ответственными» политиками. У них есть еще одна возможность: столкнувшись с «забастовками инвесторов», они могут пойти на меры по обобществлению экономики; лишению капиталистов контроля над инвестированием и производством [9]. Линдблом пишет: «Государство, хотя бы гипотетически, всегда имеет возможность, если оно не удовлетворено работой деловых кругов, ... просто прекратить частное предпринимательство в пределах фирмы, отрасли экономики или всей системы» [10].

Таким образом, можно сделать некоторые предварительные замечания о структурных предпосылках взаимодействия бизнеса и власти. Во-первых, бизнес и власть зависят друг от друга и действия каждого из них влияют на ситуацию другого. Во-вторых, возможность власти лишить бизнес контроля над собственными ресурсами является стратегическим компонентом ее доминирования. В-третьих, для бизнеса предпочтительнее находиться «внутри» поля взаимодействий, а не «снаружи», отказываясь от альянсов формальных и неформальных конфигураций с властью. В таком случае, бизнес выигрывает от взаимодействия с властью, хотя в действительности это означает лишь минимизацию упущенных возможностей бизнеса, поскольку выигрыш достигается ценой согласия на доминирование власти. В-четвертых, влияние на бизнес может осуществлять либо непосредственно власть, либо «менее равноудаленные» бизнес-структуры, на которых возлагаются функции «дневного сторожа», «вышибалы на входе» (по аналогии с государством как «ночным сторожем»), регулирующего доступ к ресурсам и допускающего к распределению только тех, кто принимает особые правила игры, поддерживающие систему доминирования власти. Триада «власть-доверенный и уполномоченный бизнес-бизнес» представляется наиболее операционной конфигурацией. В-пятых, взаимозависимость бизнеса и власти должна иметь асимметричный характер, а их отношения должны характеризоваться неравной степенью уязвимости. В-шестых, у власти есть достаточно оснований для привлечения бизнеса к открытому участию в выработке и реализации публичной политики. Как писал Ч. Линдблом, «учитывая ответственность, которая лежит на бизнесменах, ... президент был бы не прав, если бы отказал им в приеме... Он понимает, что для того чтобы система работала, руководство государства должно сплошь и рядом уступать руководству деловых кругов... Бизнесменов нельзя оставлять за дверями политической системы» [10].

Принципиальным является предлагаемый нами подход преодоления рассогласования бизнеса и власти как жестко противостоящих друг другу сфер общественной жизни. Л. фон Мизес афористично сформулировал: «Политики, ругающие большой бизнес, борются за более низкий уровень жизни... Если военные действия приписываются козням военного капитализма, а алкоголизм – козням алкогольной промышленности, то, чтобы быть последовательным, необходимо приписывать чистоту – замыслам производителей мыла, а расцвет литературы и образования – интригам издательской и полиграфической промышленности» [11].

Анализ исследовательских установок позволил выделить три основных аспекта (или измерения) моделирования взаимодействия бизнеса и власти по следующему набору классификационных критериев: тип организационного дизайна бизнеса и степень институционализации его отношений с властью; способ и степень легитимации бизнеса в обществе; композиция и балансировка отношений бизнеса, власти и социума. По данным признакам можно выделить следующие режимы функционирования отношений бизнеса и

власти: «директивный», когда власть принимает форму господства, обеспечивающего выполнение бизнесом приказов и директив (именно это измерение нередко отождествляется с наличными средствами, ресурсами разного рода, дающими возможность властному сообществу осуществить свою волю); «функциональный», при котором власть предстает как способность и умение реализовывать функцию общественного управления бизнесом как социально-политическим актором, вступающим в определенные отношения; «коммуникативный», когда власть по отношению к бизнесу реализуется через общение, набор правил, понятных обоим сторонам.

Для директивного режима характерны аморфность бизнеса как политического субъекта, влияющего на выработку политического курса, стратегическое управление собственностью осуществляется доминирующим актором в лице власти, идеологическая легитимация «равноудаленности» бизнеса осуществляется через жесткое манипулятивное воздействие СМИ. При функциональном режиме бизнес частично автономен, развита система «кормлений», в конкурентной борьбе между бизнес-акторами превалируют административные методы, права собственности размываются властными контролирующими институтами, а в механизмах перераспределения доминируют силовые, но опирающиеся на правовые нормы, ресурсы. В коммуникативном формате бизнес-акторы независимы от власти и влияют на разработку политического курса через официальные механизмы лоббирования, взаимодействуют между собой по законам рыночной конкуренции где права собственности четко определены и закреплены.

Когда государство становится главным покупателем и главным поставщиком, для значительной части российского бизнеса это является оптимальной конкурентной позицией, ибо приспособиться к государству легче, чем к рынку. В этом случае «осью колеса конкурентной стратегии» (Майкл Портер) является соответствие ожиданиям и требованиям государства, а не деловая политика свободной конкуренции. Одним из таких факторов является условный характер права собственности в российском контексте.

Подобно тому, как в дореволюционной России, начиная со времен Ивана Грозного вплоть до правления Екатерины II, собственность на землю обуславливалась нахождением дворянина на государственной службе. [12] Собственность на ключевые активы в современной России, особенно в добывающих отраслях, носит не абсолютный, а условный характер. Она обусловлена готовностью бизнесмена встроиться в «вертикаль власти» и способствовать по мере сил и ресурсов реализации инициатив, исходящих от представителей власти.

А.Н. Олейник полагает, что «в 90-е гг. в качестве нагибающей силы выступал бизнес, подчинявший своему контролю отдельных чиновников и целые государственные органы, а в десятилетие нулевых соотношение сил полностью поменялось. Теперь уже бизнесу приходится подчиняться воле представителей государства. При такой постановке вопроса полностью упускается из виду тот факт, что подчиненное положение может вполне устраивать бизнес и даже обеспечивать ему ряд выгод, недоступных при существовании в свободном, разогнутом состоянии... Прогибание сулит бизнесу выгоды, если в обмен чиновники предоставляют ему ряд конкурентных преимуществ» [13].

Условный характер прав собственности при всевозрастающих аппетитах представителей федеральных, региональных и местных властей обуславливает выбор рискованных стратегий ведения бизнеса и стремление получить максимум прибыли в как можно более короткие сроки. Исследования Тимоти Фрая [14] показали, что предприниматели воспринимают способы, которыми они получили свои активы, как «первородный грех», который, впрочем, можно искупить с помощью «добрых дел» — в пользу тех, кто дал им возможность владеть этой собственностью.

Подавляющее большинство крупных предпринимателей владеют сколько-нибудь существенными активами в силу понятийно-политических соглашений, а политически обусловленное владение активом означает, что он достается почти даром, зато так же легко может быть и отнят. В итоге «прогнувшийся» под чиновников бизнес получает

дополнительную, заработанную за счет ограничения конкуренция прибыль, оставаясь при этом формально независимым от государства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сурков, В. Обновляйтесь, господа! / Сурков В. [Текст] // Итоги, 2009, №44(698)
2. Зудин, А.Ю. Ассоциации – бизнес – государство. «Классические» и современные формы отношений в странах Запада: Препринт WP1/2009/05. [Текст] / Зудин А.Ю. М.: Изд. дом Государственного университета – Высшей школы экономики, 2009.
3. Барсукова, С.Ю. Теневая экономика и теневая политика: механизм сращивания. Препринт WP4/2006/01. [Текст] / Барсукова С.Ю. М.: ГУ ВШЭ, 2006.
4. McGuire Martin C. and Olson Mancur Jr. The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force [Text] / McGuire Martin C. // Journal of Economic Literature. 1996. №34.P.72-96.
5. North D.C. Structure and Change in Economic History. [Text] / North D.C. N.Y., 1981, p.21
6. Волков, В.В. Силовое предпринимательство: экономико-социологический анализ. [Текст] / Волков В.В. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2005, с.43
7. Левин, С.Н., Сурцева А.А. Государство с преобладанием контрактных начал: методология анализа и проблемы его формирования в России. [Текст] / Левин С.Н.// JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований) Том 2, № 3. 2010,с.46-65
8. North Douglass. A Conceptual Framework for Interpreting Human History. [Text] / North Douglass. // Working paper. December 2006, p.32
9. Тев, Д.Б. Давление инвесторов как основная форма воздействия господствующего класса на публичную политику. К критике инструменталистского марксизма. [Текст] / Тев Д.Б // Власть и элиты в современной России: Сб. научных статей / Под ред. А.В. Дуки. СПб.: Социологическое общество им. М.М. Ковалевского, 2003. С. 210-235.
10. Линдблом, Ч. Политика и рынки: Политико-экономические системы мира. [Текст] / Линдблом Ч. М.: Изд-во ИКСИ. 2005, с.199
11. Мизес, Л. Теория и история: Интерпретация социально-экономической эволюции [Текст] / Мизес Л. Челябинск, Социум, 2007, с.130
12. Гаман-Голутвина, О.В. Политические элиты России: веки исторической эволюции [Текст] / Гаман-Голутвина О. В. М.: РОССПЭН, 2006
13. Олейник, А.Н. «Бизнес по понятиям»: об институциональной модели российского капитализма. [Текст] / Олейник А.Н. // Вопросы экономики, 2001, № 6, С.4-25.
14. Frye T. Credible Commitment and Property Rights: Evidence from Russia. [Text] / Frye T. American Political Science Review, 2004, 98 (3).

Алейников Андрей Викторович

ОАО «Силовые машины»

195027 г. Санкт-Петербург, ул. Гванская, дом 12, кор.2, кв.14

Доктор философских наук, директор по маркетингу

Тел.: (812) 346-7037

E-mail: AV-Aleynikov@yandex.ru

A. V. ALEYNIKOV

RELATION MANAGEMENT BETWEEN STATE AND BUSINESS INSTITUTIONS IN MODERN RUSSIAN ECOCNOMY: THEORY AND PRACTICE

Theoretical and methodological challenges of relations between State and business in modern economic systems, specific characteristics of institutional transformation within governmental-corporate relations in modern Russia are analyzed in the current article. The author points that in the conditions of Russian modernization the State needs a highly developed and civilized entrepreneurship that can manage to strength the State while entrepreneurship needs a strong State which can create a favorable institutional environment for an efficient business functioning.

Key words: Relations between State and business, social-economic system, institutional transformation.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Surkov V. Obnovljajtes', gospoda! / Surkov V. [Tekst] // Itogi, 2009, №44(698)
2. Zudin A.Ju. Associacii – biznes – gosudarstvo. «Klassicheskie» i sovremennye formy otnoshenij v stranah Zapada: Preprint WP1/2009/05. [Tekst] / Zudin A.Ju. M.: Izd. dom Gosudarstvennogo universiteta – Vysshej shkoly jekonomiki, 2009.
3. Barsukova S.Ju. Tenevaja jekonomika i tenevaja politika: mehanizm sravivaniya. Preprint WP4/2006/01. [Tekst] / Barsukova S.Ju. M.: GU VShJe, 2006.
4. McGuire Martin S. and Olson Mancur Jr. The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force [Text] / McGuire Martin S. // Journal of Economic Literature. 1996. №34. P.72-96.
5. North D.C. Structure and Change in Economic History. [Text] / North D.C. N.Y., 1981, p.21
6. Volkov V.V. Silovoe predprinimatel'stvo: jekonomiko-sociologicheskij analiz. [Tekst] / Volkov V.V. M.: Izd. dom GU-VShJe, 2005, s.43
7. Levin S.N., Surceva A.A. Gosudarstvo s preobladaniem kontraktnyh nachal: metodologija analiza i problemy ego formirovaniya v Rossii. [Tekst] / Levin S.N.// JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Zhurnal institucional'nyh issledovanij) Tom 2, № 3. 2010, s. 46-65
8. North Douglass. A Conceptual Framework for Interpreting Human History. [Text] / North Douglass. // Working paper. December 2006, p.32
9. Tev D.B Davlenie investorov kak osnovnaja forma vozdeystvija gospodstvujuwegu klassa na publicnuju politiku. K kritike instrumentalistskogo marksizma. [Tekst] / Tev D.B // Vlast' i jelity v sovremennoj Rossii: Sb. nauchnyh statej / Pod red. A.V. Duki. SPb.: Sociologicheskoe obwestvo im. M.M. Kovalevskogo, 2003. S. 210-235.
10. Lindblom Ch. Politika i rynki: Politiko-jekonomicheskie sistemy mira. [Tekst] / Lindblom Ch. M.: Izd-vo IKSI. 2005, s.199
11. Mizes L. Teorija i istorija: Interpretacija social'no-jekonomicheskoj jevoljucii. [Tekst] / Mizes L. Cheljabinsk, Socium, 2007, s.130
12. Gaman-Golutvina O. V. Politicheskie jelity Rossii: vehi istoricheskoi jevoljucii. [Tekst] / Gaman-Golutvina O. V. M.: ROSSPJeN, 2006
13. Olejnik A.N. «Biznes po ponjatijam»: ob institucional'noj modeli rossijskogo kapitalizma. [Tekst] / Olejnik A.N. // Voprosy jekonomiki, 2001, № 6, S.4-25.
14. Frye T. Credible Commitment and Property Rights: Evidence from Russia. [Text] / Frye T. American Political Science Review, 2004, 98 (3).

Aleynikov Andrey Viktorovich

OJSC «Power machines»

195027 g. Sankt-Peterburg, str. Gvanskaja, 12-2, 14

Doctor of philosophical sciences, marketing director

Num.: (812) 346-7037

E-mail: AV-Aleynikov@yandex.ru

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА

В статье показано, что подсистемой современного хозяйственного механизма, обеспечивающей его эффективное функционирование, является институт систем менеджмента качества, совмещающий на обоюдной основе нематериальное и материальное стимулирование персонала. Доказано, что в современных условиях не менее значимыми должны стать и меры ответственности, применяемые к работникам всех уровней за невыполнение обязанностей, поскольку слабость данного звена тормозит развитие остальных и, тем самым, провоцирует сбои в работе системы менеджмента качества (СМК).

Ключевые слова: *эффективный хозяйственный механизм, системы менеджмента качества, стимул, ответственность, санкции.*

В условиях современной рыночной экономики подсистемой хозяйственного механизма, отвечающей за его непрерывное совершенствование и усиление воздействия на повышение эффективности и качества, наиболее полное удовлетворение экономических интересов является институт систем менеджмента качества. Достижение целей поставленных в рамках систем качества, по мнению разработчиков национальных стандартов, возможно за счет четкого разграничения полномочий, обязанностей и ответственности как рядового персонала, так и руководящего состава предприятия.

В части распределения полномочий и обязанностей требования стандартов сформулированы достаточно четко. Так, согласно п.5.1. национального стандарта «Системы менеджмента качества. Требования ГОСТ Р ИСО 9001-2008», утвержденного Приказом Ростехрегулирования от 18.12.2008 № 471-ст, высшее руководство должно обеспечивать наличие свидетельств принятия своих обязательств по разработке и внедрению системы менеджмента качества, а также постоянному улучшению ее результативности. Подробный перечень соответствующих обязанностей приводится в разделе 5 указанного стандарта.

Что касается ответственности, то о ней говорится в п.5.5.1. ГОСТ Р ИСО 9001-2008, в соответствии с которым, высшее руководство должно обеспечивать определение и доведение до сведения персонала организации ответственности и полномочий. Но что при этом вкладывается в понятие ответственность из п.5.5 ГОСТ Р ИСО 9001-2008 не следует, что делает невозможным создание реального механизма, который бы понуждал и принуждал работников к качественному выполнению своих обязанностей. Не решает данную проблему и введенный в действие с 01.06.2011 года ГОСТ Р ИСО 9004-2010 «Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества», призванный компенсировать недостатки действующих стандартов. В частности, п.3. «Ответственность и полномочия, связанные с процессами» вопреки заявленному названию требует назначить руководителя процесса с четкими обязанностями и полномочиями для создания и поддержания в работоспособном состоянии процесса, но при этом не только не раскрывает содержание ответственности, но и не упоминает о ней в принципе.

Следствием формального закрепления ответственности является непонимание высшим руководством своей роли, поверхностный подход к выполнению требований стандартов, отсутствие заинтересованности в качестве систем качества, снижение эффективности СМК и падение интереса к ним. В свою очередь, рядовые работники, права и обязанности которых жестко регламентированы, но при этом не прописаны негативные последствия за их неисполнение или некачественное выполнение, теряют стимул к добросовестному выполнению работы.

Если исходить из того, что по определению СМК – это система формальных правил и моделей поведения заинтересованных сторон организации, а также механизмы,

контролирующие и поддерживающие их выполнение, то проблема создания реального механизма, который делал бы невыгодным отклонение от стандартов поведения в рамках СМК, является особенно актуальной. В подтверждение сказанного, напомним, что одним из базовых элементов хозяйственного механизма в структуру которого, как раз и входят системы менеджмента качества, являются правовые формы и методы регулирования производства, посредством которых, оформляется система экономических отношений и обеспечивается функционирование всего механизма [1].

О необходимости разработки и сочетания позитивных стимулов к труду с санкциями в структуре эффективно функционирующего хозяйственного механизма говорил основатель теории хозяйственного механизма академик Абалкин Л.И., по мнению которого: «под системой стимулов, как правило, подразумевают либо выплату премий, либо увеличение фондов экономического стимулирования. О санкциях, своего рода, антистимулах за невыполнение тех или иных показателей говорить меньше. Совершенствование стимулирования охватывает и то, и другое. Кроме того, перестройка этого элемента хозяйственного механизма предусматривает повышение ответственности за решения, нанесшие ущерб предприятию как основному звену народного хозяйства» [1]. В свою очередь, на практике вопросам активизации экономической ответственности социалистических предприятий уделялось меньше внимания, чем совершенствованию поощрения. Та же ситуация характерна и для современной России.

Системы менеджмента качества, делая акцент на нематериальный компонент (делегирование полномочий; участие в принятии решений; обучение и повышение квалификации; информирование о ходе выполнения работ и т.д.) как главный фактор мотивации персонала, допускают и материальное стимулирование. Так, согласно п.6.3.3. ГОСТ Р ИСО 9004-2010 «Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества», для усиления мотивации персонала необходимо внедрение соответствующей системы материального поощрения и денежного вознаграждения, основанной на индивидуальной оценке личных достижений, постоянный анализ удовлетворенности потребностей и ожиданий персонала. Указанные меры по активизации системы стимулирования, и, прежде всего, оплаты труда, безусловно, занимают важное место в совершенствовании институциональной структуры хозяйственного механизма. Но, как уже отмечалось, не менее значимыми должны стать и меры ответственности, применяемые к работникам всех уровней за невыполнение ими своих обязанностей, поскольку слабость одного звена цепи тормозит развитие остальных.

Функция поощрения состоит в увеличении меры потребления работника или коллектива при росте его трудового вклада в производство, нацеливает на достижение конечных целей предприятия. Использование же санкций за неправильное или неполное выполнение коллективом или отдельными его членами своих обязанностей позволит обеспечить экономическую ответственность, установить соответствие между мерой труда и мерой потребления - при сокращении количества и качества труда уровень потребления также будет уменьшаться. Именно поэтому Абалкин Л.И. считал, что экономическая ответственность так же имманентна социалистической системе стимулов, как и поощрение. Только гибкое использование обеих функций стимулирования может обеспечить получение высоких конечных результатов [1].

О необходимости повышения ответственности советских предприятий-изготовителей за брак говорилось в постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О широком распространении новых методов хозяйствования и усилении их воздействия на ускорение научно-технического прогресса». Разработанная система стимулов должна была противодействовать выпуску устаревшей и неэффективной продукции. В ходе экономического эксперимента, предприятие ставилось в такое положение, при котором оно было заинтересовано полностью и своевременно выполнить все обязательства, взятые на себя в договорах по номенклатуре продукции, качеству и срокам ее изготовления. При полном выполнении поставок по договорам коллектив получал существенное увеличение

фонда материального поощрения – на 15%. При невыполнении договоров фонд материального поощрения сокращался на 3% за каждый процент невыполнения поставок по договорам. Этот порядок способствовал и повышению качества продукции [1].

Сегодня в зарубежных компаниях нерадивые работники рядового состава привлекаются к ответственности в форме штрафов, размер которых может достигать 100% заработной платы, лишения таких привилегий как корпоративная мобильная связь, служебный транспорт, жилье и так далее. На российских предприятиях практика несколько иная, ввиду действия законодательного запрета на наложение на работников штрафов, рассматриваемых исключительно как вид наказания, денежное взыскание в пользу государства, назначаемое за совершение проступка. Так, в соответствии с Трудовым кодексом Российской Федерации (далее – ТК РФ), к работнику применимы лишь дисциплинарные взыскания в виде замечания, выговора, увольнения. Штраф как мера материальной ответственности допускается, но в строго определённых случаях, установленных главой 39 ТК РФ. Например, в соответствии со ст. 238 ТК РФ, работник обязан возместить работодателю причинённый ему прямой действительный ущерб, но при этом «неполученные доходы (упущенная выгода) взысканию с работника не подлежат». В связи с чем, работодатели при заключении трудового договора, как правило, разбивают заработную плату работника на фиксированную ставку и премиальную часть, выплачивая последнюю по итогам работы всего отдела, а не персонально работника. При подобном подходе персонал привлекается к ответственности преимущественно за дисциплинарные проступки, что обуславливает его непригодность для совершенствования института систем менеджмента качества. Также недостаток данного подхода состоит в том, что высшему руководству, принимающему решение о наложении санкций на рядовых сотрудников, собственной ответственности за невыполнение требований стандартов или нарушение трудовой дисциплины, как правило, удается избежать.

Решение обозначенной проблемы возможно за счет построения на сертифицированных предприятиях системы мотивации, основанной на сочетании системы стимулов и санкций, которая, с одной стороны, будет стимулировать работников на качественное выполнение своих обязанностей, а с другой стороны наказывать за уклонение от них.

Что касается материального стимулирования, то предлагается поставить заработную плату в зависимость от размера создаваемой на предприятии полезности. Для организации оплаты труда по полезности в общем виде необходимо:

- 1) определить состав потребительских и непотребительских свойств выпускаемой продукции;
- 2) выяснить, какие простые потребительские свойства, на каких рабочих местах создаются и какими показателями измеряются;
- 3) установить формулу или вид зависимости потенциального времени удовлетворения каждой (i-ой) простой потребности (Π_i) от параметров соответствующего простого свойства;
- 4) выявить лимитирующие свойства, ограничивающие величину возможного времени удовлетворения потребностей всеми другими простыми свойствами.
- 5) с учетом возможного срока службы продукта и времени его фактического употребления определить его полезность в целом (Π_0);
- 6) зафиксировать затраты рабочего времени основных и вспомогательных рабочих на создание каждого (i-го) простого потребительского свойства (C_i) на продукт в целом (C_0);
- 7) вычислить путем деления C_0 на Π_0 своеобразную расценку ($P=C_0/\Pi_0$) за единицу полезности, то есть за час времени удовлетворения потребностей. Поскольку Π_0 всегда на порядок больше C_0 , то $P < 1$. Размерность P - доли часа рабочего времени на час времени удовлетворения потребностей.
- 8) определить заработную плату работника или коллектива (З) как произведение $P \cdot \Pi_j = Z$, где Π_j -полезность, фактически созданная j-ым ($j=1, 2, \dots, n$) работником или

коллективом.

Следование приведенным рекомендациям позволит рассчитать заработную плату, которую рядовые работники и коллектив получают в соответствии с величиной созданной ими полезности. В зависимости от полезности и размера удовлетворенных общественных потребностей, можно поставить и доход высшего руководства, которое будет вынуждено стремиться к эффективному выполнению возложенных на него обязанностей, избегая формализма в построении систем качества и вкладывая в общее дело все свои знания и навыки. В свою очередь, за снижение качества и полезности труда работников предприятия для них наступают негативные последствия в виде уменьшения размера заработной платы или, другими словами, ответственность. Следовательно, стимулирование и ответственность являются двумя сторонами одной медали. А поскольку в системе оплаты труда по полезности результатов, чем больше полезности создал работник, тем больше его заработная плата, и чем меньше полезности произведено, тем меньше зарплата, получается, что ответственность за менее производительный труд наступает автоматически.

До внедрения указанных предложений в жизнь, остается открытым вопрос о необходимости разработки санкций за несоблюдение обязанностей и невыполнение работниками требований стандартов ИСО. Для этого оплату труда на сертифицированных предприятиях необходимо разделить на две части: фиксированную заработную плату и премиальную часть. При этом процентное соотношение оплаты труда, приходящееся на долю фиксированной и премиальной частей, может быть поставлено в зависимость либо от финансового состояния предприятия, либо от утвержденного минимального размера оплаты труда. Для многих западных компаний постоянное повышение квалификации их работников, сопровождающееся накоплением разнообразного опыта и приспособлением его к изменяющимся условиям, освоением новых знаний и навыков, стало основным фактором устойчивой прибыльной деятельности. О влиянии уровня квалификации на основную заработную плату подробно рассказывается в книге Чингоса П. «Оплата по результату. Из опыта оплаты труда персонала в США» [2]. Наиболее простые и интересные, с точки зрения настоящего исследования, способы учета квалификации при установлении фиксированной части заработной платы работников предприятия изложены в таблице 1.

Таблица 1 – Варианты учета квалификации при установлении основной зарплаты

Начальный уровень	Средний уровень	Высший уровень
Вновь нанятый или недавно повышенный в должности сотрудник	Полностью освоивший круг должностных обязанностей	Неизменно превосходно выполняющий свои обязанности
Достаточный уровень квалификации для занимаемой должности	Постоянно справляющийся со своими обязанностями на ожидаемом уровне или выше него	Постоянно возрастающий вклад в достижение общего результата
Широкие возможности для профессионального роста	Владеет всеми ключевыми навыками и знаниями	Образцово владеет всеми ключевыми навыками и знаниями, может обучать коллег
Интервальная шкала должностных окладов (тыс. долл.)		
38	42,2	47,8
Фиксированная шкала должностных окладов (долл.)		
Начальный уровень	Средний уровень	Высший уровень
40	45	60

Связь между квалификацией и основной заработной платой обнаруживается в ходе общей оценки деятельности работника по итогам года, когда основная заработная плата корректируется на основе различных критериев, в том числе и квалификации. Решающим фактором, формирующим сетку окладов, являются сложившиеся в отрасли уровни оплаты труда, а внутри каждого интервала сетки, зарплата изменяется относительно незначительно под влиянием личных результатов деятельности и уровня квалификации работника. Различия в уровне оплаты труда в сетке устанавливаются двумя способами: либо с помощью

интервалов, внутри которых заработная плата регулируется на основе квалификации и личных заслуг, либо с помощью твердых ставок для каждого уровня квалификации. В таблице 1 приведены примеры обоих способов установления сетки окладов с комментариями, облегчающими принятие решения в каждом конкретном случае [2].

Представляется, что вышеизложенная модель легко впишется в систему менеджмента качества, предполагающую наличие четко регламентированных обязанностей у каждого работника предприятия, а также систематический сбор и анализ данных о степени их выполнения. Более того, квалификационный подход к определению материального вознаграждения работников согласуется с большинством положений стандартов ИСО, в частности с п.6.2.1. ГОСТ Р ИСО 9001-2008, согласно которому, «персонал, выполняющий работу, влияющую на соответствие продукции требованиям, должен быть компетентным на основе полученного образования, подготовки, навыков и опыта». Выполнению данного требования способствует п.6.2.2., в соответствии с которым, «организация должна:

- а) определять необходимую компетентность персонала, выполняющего работу, которая влияет на соответствие требованиям к качеству продукции;
- б) где это возможно, обеспечивать подготовку или предпринимать другие действия в целях достижения необходимой компетентности;
- в) оценивать результативность предпринятых мер;
- г) обеспечивать осведомленность своего персонала об актуальности и важности его деятельности и вкладе в достижение целей в области качества;
- д) поддерживать в рабочем состоянии соответствующие записи об образовании, подготовке, навыках и опыте».

Премиальная часть заработной платы работников зарубежных компаний зачастую зависит от выполнения ими плановых заданий по финансовым показателям, обеспечивающим реализацию стратегических целей, качества менеджмента, удовлетворенности потребителей и т.д. На российских предприятиях размер премии определяется, прежде всего, соблюдением работником трудовой дисциплины, правил внутреннего трудового распорядка. В качестве обязательного условия премирования работников в рамках функционирующей на предприятии системы менеджмента качества должно стать выполнение требований, закрепленных в стандартах ИСО. При выявлении уклонения от трудовых обязанностей либо некачественного их выполнения виновный сотрудник просто не будет включен в круг премируемых работников, поскольку право на премию не возникнет ввиду не соответствия условиям премирования. Например, если речь идет о руководителе предприятия, то ответственность может быть предусмотрена за невыполнение следующих обязанностей и требований, предусмотренных разделом 5 ГОСТ Р ИСО 9001-2008 «Системы менеджмента качества. Требования»:

- не доведение до сведения персонала важности выполнения требований потребителей, а также законодательных и обязательных требований;
- не выполнение требования о разработке политики в области качества;
- не обеспечение разработки целей в области качества;
- не проведение анализа со стороны руководства;
- не обеспечение необходимыми ресурсами;
- не выполнение требования по определению и выполнению требований потребителей для повышения их удовлетворенности;
- не соблюдение требований о соответствии политики в области качества целям организации;
- не соблюдение требований о планировании создания, поддержания и улучшения системы менеджмента качества;
- не сохранение целостности системы менеджмента качества при планировании и внедрении в нее изменений;
- не обеспечение установления в организации соответствующих процессов обмена информацией, включая информацию, относящуюся к результативности системы

менеджмента качества и т.д.

Для того чтобы соблюсти требования ТК РФ, фиксированный оклад необходимо указать в трудовом договоре, заключаемом с каждым сотрудником при приеме на работу. Порядок определения размера фиксированной заработной платы, а также выплаты премии как самостоятельного вида финансового поощрения работника за успешное выполнение рабочих обязанностей, так же как и порядок снижения размера премии или полного отказа от нее, должны быть прописаны в соответствующем локальном нормативном акте, например, в Положении о премировании работников организации.

Дополнение стандартов ГОСТ Р ИСО 9001-2008, ГОСТ Р ИСО 9004-2010 оплатой труда по полезности позволит сформировать на предприятии адекватную систему мотивации, изменить отношение работника к своим трудовым обязанностям и повысить степень его ответственности, что особенно важно в условиях поиска эффективных методов хозяйствования, адекватных рыночной экономике.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абалкин, Л.И. Хозяйственный механизм развитого социалистического общества. [Текст] / Абалкин Л.И. М.: «Мысль», 1973. – 263 с.
2. Чингос, П. Оплата по результату. Из опыта оплаты труда персонала в США. [Текст] / Чингос П. М.: Диалектика, 2004. – 416 с.

Кондраткова Надежда Викторовна

Новосибирский государственный университет
экономики и управления
630099 г. Новосибирск, ул. Каменская, 56
Старший преподаватель кафедры экономической теории
Тел.: (383) 224-46-49
E-mail: Kondratkova_N@mail.ru

N.V. KONDRATKOVA

THE RESPONSIBILITY IN THE INSTITUTIONAL STRUCTURE OF THE ECONOMIC MECHANISM

In this article it is shown, that the system of modern economic mechanism, to ensure its effective functioning, is the institute of quality management systems, combined on a mutual basis intangible and material stimulation of the personnel. It is proved that in the contemporary conditions not less important should become and measures of responsibility applied to employees of all levels for the breach of duty, because the weakness of the link slows down the development of the other and thereby provokes the failures of the QMS.

Key words: *an effective economic mechanism, quality management system, incentive, responsibility, sanctions.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Abalkin, L.I. Hozjajstvennyj mehanizm razvitogo socialisticheskogo obwestva. [Tekst] / Abalkin L.I. M.: «Mysl'», 1973. – 263 s.
2. Chingos, P. Oplata po rezul'tatu. Iz opyta oplaty truda personala v SShA. [Tekst] / Chingos P. M.: Dialektika, 2004. – 416 s.

Kondratkova Nadezhda Viktorovna

Novosibirsk State University
Economics and Management
630 099 Novosibirsk, str. Kamensky, 56
Senior lecturer in economics
Num.: (383) 224-46-49
E-mail: Kondratkova_N@mail.ru

НАУЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

УДК 330.322

М.Ф. ДРИГО

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЦЕНТРЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК ОСНОВА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ

Для реализации региональных инфраструктурных проектов на принципах государственно-частного партнёрства (ГЧП) необходимо сформировать методологическую базу деятельности региональных центров ГЧП, разработать рекомендации по отбору проектов, проведению конкурса на выбор частного партнера проекта, предложить методики и механизмы осуществления мониторинга за ходом исполнения проектов. Эти научно-практические проблемы нашли отражение в статье.

Ключевые слова: инвестиции, инфраструктурные проекты, региональный центр ГЧП.

Потребности местных органов исполнительной власти в модернизации старых и сооружении новых объектов общественной и инженерной инфраструктуры возрастают (потребности роста энергоэффективности, компенсация амортизации сетей ЖКХ, восстановление и развитие дорожной сети, обновление парка общественного транспорта и т.д.). Усиление бюджетных ограничений на федеральном и субфедеральном уровнях приводит к смене логики государственной инвестиционной политики. Если ранее формировалось представление о том, что финансирование инфраструктурных инвестиционных проектов в регионах должно происходить либо за счёт только бюджетных средств – через долгосрочные целевые программы и с использованием субсидий Инвестиционного фонда Российской Федерации, либо за счёт частных инвестиций, то теперь стало ясно, что федеральный и региональные бюджеты с ранее принятыми инвестиционными программами не справляются. Следовательно, нужно искать источники внебюджетного финансирования, подкрепляемые бюджетными обязательствами.

Механизмы государственно-частного партнёрства (ГЧП) являются базовой конструкцией привлечения внебюджетных инвестиций в развитие различных видов инфраструктуры. Органы государственного или муниципального управления могут использовать ГЧП вместо традиционных методов бюджетного финансирования капитальных вложений в объекты общественной инфраструктуры или повышение качества общественных услуг. Этим они достигают оптимизации и экономии бюджетных расходов, значительного улучшения качественных и количественных параметров при реализации проектов и социальном обслуживании населения. Таким образом, формируется спрос на привлечение внебюджетного финансирования капитальных вложений в региональную общественную инфраструктуру на условиях сложных схем финансовой «сборки» проектов, на соответствующую квалификацию для осуществления такой деятельности, а следовательно, и преобразование системы государственного и муниципального управления и её законодательной и договорной основы. В соответствии с Федеральным законом «О банке развития», Меморандумом о финансовой политике Внешэкономбанка, одним из приоритетов в деятельности государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» (далее – Внешэкономбанк) является использование инструментов ГЧП. Одним из важнейших стратегических ориентиров на период 2008-2012 гг. является обеспечение доли проектов, финансируемых на принципах ГЧП, в портфеле проектов Внешэкономбанка на уровне не ниже 30% от совокупного объёма финансируемых Банком проектов.

Для реализации задач Банка в области ГЧП создан Центр ГЧП – структурное подразделение Внешэкономбанка (далее - Центр). Деятельность Центра направлена на создание и поддержку рынка проектов ГЧП в регионах России. Формирование рынка проектов ГЧП должно происходить в соответствии с отраслевыми и региональными стратегиями развития, при этом основным механизмом их реализации будет запуск тендеров на заключение контрактов ГЧП и их последующее выполнение. Ответственность за организацию проектов ГЧП лежит на органах государственного и муниципального управления (далее - ОГМУ). В этой связи, важнейшими партнерами Внешэкономбанка являются региональные или муниципальные органы власти, ответственные за организацию проектов ГЧП. Опыт реализации соглашений о сотрудничестве и взаимодействии с регионами выявил ряд недостатков, препятствующих развитию ГЧП, в том числе:

- отсутствие квалифицированно подготовленных проектов;
- недостаточную квалификацию кадров;
- приоритет модели бюджетного финансирования при выборе схем реализации проектов;
- отсутствие на местах координации в деятельности министерств и ведомств, отвечающих за соответствующие инвестиционные проекты;
- разницей в разработке нормативно-правовых актов по ГЧП в субъектах РФ.

С целью преодоления перечисленных проблем в составе ОГМУ целесообразно создание специальных органов по подготовке, запуску и управлению проектами ГЧП - региональных центров ГЧП (РЦГЧП). Конкретная работа РЦГЧП будет состоять в отборе проектов, реализуемых на условиях ГЧП, оценке эффективности проектов, с точки зрения потребностей регионального развития, представлении проектов на утверждение региональных властей, подготовке конкурсов, утверждении контрактной и иной документации, а также создании условий для финансового закрытия сделок в рамках проектов, мониторинга реализации проектов и регулировании условий контрактов (рисунок 1).

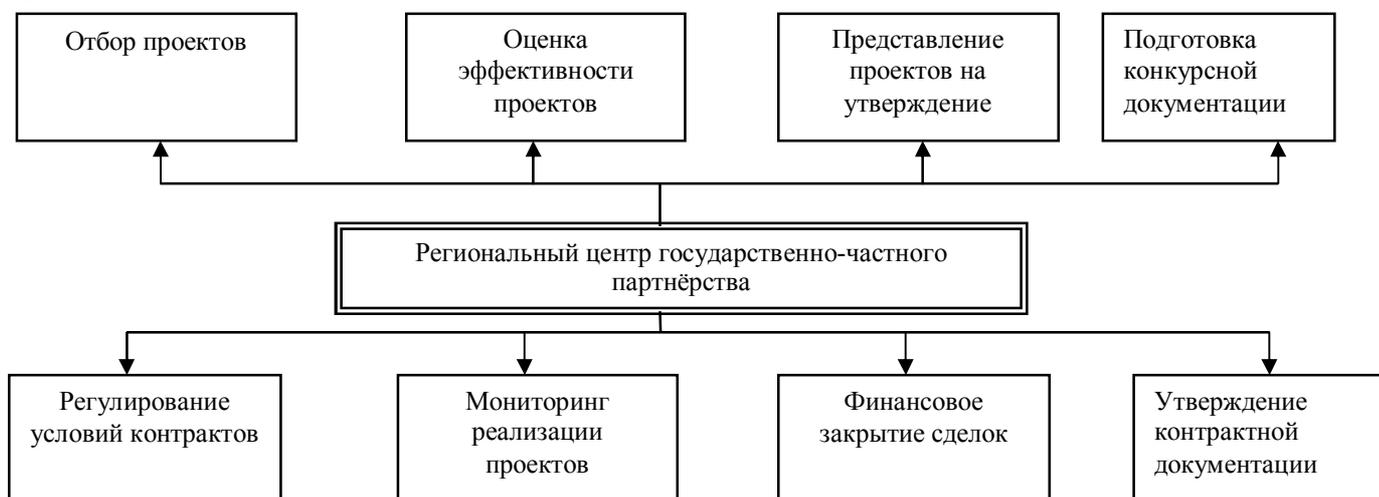


Рисунок 1 - Основные задачи, решаемые региональным центром ГЧП

Формат региональных центров ГЧП должен позволять координировать деятельность государственных органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации с государственными институтами развития, включая Внешэкономбанк, при подготовке и реализации проектов ГЧП. Основной целью деятельности РЦГЧП является развитие в регионе механизмов ГЧП для решения задач, относящихся к публичному сектору. К задачам РЦГЧП относятся участие в стратегическом планировании регионального развития и организация реализации этого плана в части, касающейся использования инструментов ГЧП.

В рамках разработки стратегии развития региона формируется портфель стратегических инвестиционных проектов. РЦГЧП должен выполнять анализ такого

портфеля с целью определения проектов, находящихся в сфере ответственности ОГМУ. По каждому такому проекту должен быть выполнен анализ целесообразности его исполнения на условиях бюджетного финансирования или с использованием ГЧП (бюджетная эффективность), сформирована последовательность реализации проектов. Для проектов, реализуемых на условиях ГЧП, определяются цели, объёмы необходимых ресурсов, выбирается приемлемая юридическая модель ГЧП, определяются процедура дальнейшей организации проекта и методы обеспечения обязательств ОГМУ по отношению к проекту (регулирование, имущественное и бюджетное обеспечение, иные обязательства). В рамках последующей деятельности уполномоченного органа решаются задачи по организации проекта ГЧП. Для эффективной деятельности принятие решений уполномоченного органа должно быть основано на коллегиальном принципе, что даст возможность координировать деятельность органов исполнительной власти в рамках подготовки проекта ГЧП и исполнения обязательств ОГМУ, принятых в рамках контракта ГЧП. Это также позволяет институтам развития (Внешэкономбанк и др.) принимать участие в процессе подготовки и принятия решений, организовывать деятельность органа с учётом требований и методологии институтов развития. Региональный центр ГЧП должен быть наделен компетенцией, достаточной для решения стоящих перед ним задач. На стадии формирования портфеля стратегических инвестиционных проектов регионального значения центр должен выполнять анализ такого портфеля с целью определения проектов, находящихся в зоне ответственности ОГМУ, включая анализ целесообразности его исполнения на условиях бюджетного финансирования или с использованием ГЧП (бюджетная эффективность), определить последовательность реализации проектов. Решение о подготовке и реализации выбранных инвестиционных проектов должно быть принято на уровне, достаточном для вовлечения в процесс организации проектов ГЧП тех структурных подразделений администраций (правительств) субъектов РФ, к полномочиям которых относится разрешение данных вопросов. На дальнейшем этапе региональный центр должен быть способен организовать подготовку и исполнение проекта ГЧП, что предполагает организацию следующих процедур:

1. Подготовка и проведение конкурса на выбор частного оператора (инвестора).
2. Заключение контракта между победителем конкурса и ОГМУ.
3. Выполнение контрактных обязательств по поддержке кредитоспособности проекта (гарантии, залоги, решения по софинансированию).
4. Участие в закрытии финансовой сделки по привлечению финансирования частным инвестором.
5. Мониторинг реализации проекта.
6. Обеспечение обратной связи и изменение условий сделки с целью управления рисками частного инвестора.

Исходя из этого, деятельность РЦГЧП должна строиться на следующих принципах:

1. РЦГЧП должен быть встроен в систему органов государственного (муниципального) управления, решающих задачи социально-экономического развития региона, являться частью этой системы.
2. Развитие ГЧП для решения задач публичного сектора, лежащих в плоскости социально-экономического развития региона, является формализованной обязанностью РЦГЧП.
3. В своей деятельности РЦГЧП руководствуется приоритетами социально-экономического развития региона, утвержденными региональными властями.
4. РЦГЧП уполномочен принимать решения по вопросам своей компетенции от имени региональных властей.
5. РЦГЧП обладает компетенцией и бюджетом для ведения деятельности по организации проектов ГЧП.
6. РЦГЧП регулярно взаимодействует с государственными институтами развития по вопросам методологии организации проектов, обеспечивая, тем самым, качество решений ОГМУ по реализации проектов ГЧП.

7. РЦГЧП работает по стандартизированному регламенту, обеспечивая легитимность и прозрачность процедур ГЧП, а также достижение результатов, пригодных для привлечения внебюджетного финансирования капитальных вложений.

8. РЦГЧП обладает полномочиями для осуществления контроля за исполнением обязательств ОГМУ, принятых перед частным партнером и финансирующими организациями по контракту ГЧП.

9. РЦГЧП формирует собственные кадры, потенциал которых достаточен для организации проектов ГЧП и оценки качества работы внешних специалистов (организаций), привлеченных для работы над проектами.

Правовой основой создания РЦГЧП является статья 73 Конституции РФ, устанавливающая полноту государственной власти субъектов РФ вне пределов ведения Российской Федерации и полномочий Российской Федерации по предметам совместного ведения с субъектами РФ, а также пункт 1 статьи 21 Федерального закона от 06.10.1999 № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов РФ», устанавливающий полномочия региональных органов исполнительной власти по разработке и осуществлению мер по обеспечению комплексного социально-экономического развития региона.

Для обеспечения способности решать поставленные перед ним задачи РЦГЧП должен представлять собой двухуровневую структуру в составе государственных органов исполнительной власти региона. Первым (нижним) звеном РЦГЧП является рабочий орган РЦГЧП. Организация рабочего органа РЦГЧП (РО РЦГЧП) не предполагает создания в обязательном порядке нового органа в структуре исполнительной власти региона. Полномочиями по управлению проектами ГЧП может быть наделен уже существующий орган исполнительной власти путём внесения изменений в положение о нем. Данный орган может быть создан путём преобразования имеющегося отдела или учреждения нового отдела при наличии возможности бюджета. Задачей отдела ГЧП будет являться проведение аналитической работы для выработки решений по вопросам развития ГЧП. Специалисты рабочего органа РЦГЧП являются государственными служащими.

Вторым (верхним) звеном РЦГЧП является коллегия, а при отсутствии коллегии - комиссия, состоящая из руководителей органов исполнительной власти региона в подчинении главы региона (далее – коллегиальный орган, коллегиальный орган РЦГЧП). Функцией данного коллегиального органа является принятие решений на основании разработанных рабочим органом ГЧП предложений (об утверждении перечня приоритетных инвестиционных проектов ГЧП регионального значения, об утверждении концепций и графиков подготовки конкретных проектов с определением обязательств всех входящих в состав комиссии министерств и ведомств и т.д.). Созданный коллегиальный орган будет обладать возможностью разрешения межведомственных вопросов при организации ГЧП, относящихся к компетенции различных ведомств, что является необходимым условием эффективной работы публичного субъекта по организации и реализации проектов. В состав коллегиального органа РЦГЧП могут входить представители федеральных органов государственной власти и государственных институтов развития.

Порядок взаимодействия РЦГЧП с органами исполнительной власти определяется Положением о коллегиальном органе РЦГЧП. Положением определяется порядок взаимодействия рабочего органа РЦГЧП с иными структурными подразделениями для решения текущих вопросов, в частности порядок и сроки направления для рассмотрения материалов и документов перед проведением совещания коллегиального органа РЦГЧП, порядок и сроки реагирования на запросы рабочего органа РЦГЧП, порядок утверждения повестки дня совещания коллегиального органа РЦГЧП и пр. Положением также определяется порядок исполнения решений коллегиального органа РЦГЧП структурными подразделениями региональной администрации, представители которых включены в состав РЦГЧП. Центр ГЧП Внешэкономбанка должен участвовать в работе РЦГЧП и оказывать методологическую поддержку в вопросах организации ГЧП. Отношения между Центром

ГЧП Внешэкономбанка и ОГМУ должны строиться на основании соглашения о сотрудничестве, одним из направлений которого является организация работы регионального центра ГЧП. Представителя Центра ГЧП Внешэкономбанка необходимо включить в состав коллегиального органа РЦГЧП. Помимо методологической поддержки такое взаимодействие обеспечит оперативную реакцию Внешэкономбанка на проектные предложения, выносимые на рассмотрение коллегиального органа РЦГЧП, их оценку на предмет соответствия Меморандуму о финансовой политике и иным программным документам Внешэкономбанка.

Создание РЦГЧП не предполагает выделения региональными властями в обязательном порядке специального бюджета на финансирование его деятельности. Работа коллегиального органа РЦГЧП также не требует дополнительных затрат, за исключением случаев, предполагающих компенсацию командировочных затрат при привлечении независимых специалистов для работы в составе коллегии.

При необходимости для профессиональной поддержки работы РЦГЧП (для работы в качестве РО РЦГЧП) власти субъектов РФ могут формировать или привлекать обслуживающие структуры на коммерческой основе. Эта инициатива должна исходить от региональных властей с одновременным решением вопроса об источниках финансирования деятельности таких структур с учетом потребностей и возможностей региона. В ряде регионов их функции способны выполнить уже существующие агентства регионального развития, региональные корпорации развития и (или) бюджетные учреждения, обслуживающие инвестиционную деятельность субъектов РФ. В этом случае, вопрос об обеспечении финансирования выполнения функций РО РЦГЧП коммерческими предприятиями должен решаться на договорной основе, а также с учетом особенностей формирования капитала и имущества таких корпораций или агентств.

Необходимо иметь в виду, что отсутствие опыта по организации ГЧП и кадров надлежащей квалификации в сочетании с объёмами предстоящих работ могут вызвать необходимость привлечения внешних специалистов (организаций) на контрактной основе для непосредственного выполнения работ по подготовке проекта. К их числу относятся: инжиниринговые, проектные компании, юридические, финансовые, инвестиционные консультанты и пр. Соответственно, при принятии решения об организации проекта ГЧП должны быть оценены объемы консультационных работ и определены источники их финансирования. РЦГЧП должен иметь возможность участвовать в формировании бюджета ОГМУ как для организации предпроектной подготовки проектов ГЧП, так и для исполнения обязательств ОГМУ по контрактам ГЧП.

На первом этапе уполномоченный орган государственной власти субъекта РФ оценивает целесообразность создания РЦГЧП. Для этого могут быть проведены консультации с экспертами Центра ГЧП Внешэкономбанка. Принятое решение о создании РЦГЧП фиксируется в соглашении о сотрудничестве, заключаемом между ОГМУ и Центром ГЧП Внешэкономбанка. После принятия решения необходимо проанализировать существующую структуру органов государственной власти субъекта РФ и определить орган, компетенцию которого наиболее логично и обоснованно возможно развить путём наделения полномочиями в области ГЧП. В соответствии с пунктом 1 статьи 21 Федерального закона от 06.10.1999 № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации», к компетенции субъектов РФ относятся меры по обеспечению комплексного социально-экономического развития субъекта Российской Федерации, к которым относится и организация проектов ГЧП для выполнения задач публичного сектора в регионе. Для оформления полномочий рабочего органа РЦГЧП должны быть внесены изменения в положение о соответствующем отделе (департаменте, управлении и т.д.).

Принятие решения об учреждении нового структурного подразделения для выполнения функций рабочего органа РЦГЧП относится к компетенции руководителя соответствующего органа исполнительной власти с одновременным решением вопроса о

выделении бюджета на содержание нового подразделения. При этом сама возможность создания/упразднения структурных подразделений внутри соответствующего органа исполнительной власти должна быть предусмотрена в положении о данном органе исполнительной власти. Изменения, вносимые в положение о структурном подразделении для придания ему статуса рабочего органа РЦГЧП (либо содержание вновь принимаемого положения), могут варьироваться, однако, следующие пункты можно обозначить как типовые:

Задачи:

- 1) выработка государственной политики соответствующего региона в сфере организации ГЧП для решения задач социально-экономического развития региона, стоящих перед государственными органами исполнительной власти региона;
- 2) организация проектов на принципах ГЧП в целях социально-экономического развития соответствующего региона;
- 3) координация деятельности государственных органов исполнительной власти региона по вопросам организации ГЧП;
- 4) взаимодействие с государственными институтами развития, частными субъектами, финансирующими структурами и прочими участниками рынка по вопросам организации ГЧП;
- 5) организация работы с консультантами;
- 6) мониторинг хода выполнения проектов ГЧП.

Полномочия:

- 1) Осуществление взаимодействия в сфере своей деятельности с органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти соответствующего региона и других регионов, органами местного самоуправления, государственными институтами развития, организациями по вопросам организации ГЧП.
- 2) Получение информации, материалов и документов, необходимых для организации работы по проектам ГЧП, от иных органов исполнительной власти региона, муниципальных образований, региональных и муниципальных унитарных предприятий и учреждений.
- 3) Внесение предложений о формировании статей расходов регионального бюджета в целях выполнения принятых решений об организации проектов ГЧП и исполнения обязательств, принятых региональными властями по соглашениям ГЧП.
- 4) Осуществление контроля за ходом выполнения обязательств, принятых региональными властями по соглашениям ГЧП.

При наличии уже действующей коллегии в рамках администрации (правительства) региона в регламент коллегии должны быть внесены изменения, устанавливающие компетенцию коллегии по вопросам ГЧП, порядок созыва совещаний, принятия решения и пр. В состав коллегии должны быть включены представители Центра ГЧП Внешэкономбанка. При отсутствии подобной структуры необходимо учредить коллегиальный орган РЦГЧП в форме региональной комиссии с включением в состав комиссии глав структурных подразделений администрации региона и представителя Центра ГЧП Внешэкономбанка. Данная комиссия создается в качестве координационного органа для обеспечения согласованных действий заинтересованных органов исполнительной власти при решении определенного круга задач (в данном случае в сфере ГЧП).

В состав комиссии могут включаться представители иных органов государственной власти, предпринимательских структур, общественных объединений, ученые, специалисты и общественные деятели. Сфера деятельности и полномочия комиссии определяются решениями о её образовании или положениями о ней. Её решения оформляются протоколами, а при необходимости реализуются в виде проектов постановлений и распоряжений правительства. Для оперативной и качественной подготовки материалов и проектов решений комиссия при необходимости правомочна создавать рабочие группы из числа специалистов в соответствующих областях. В текущем режиме эти функции может выполнять РО РЦГЧП. Для обеспечения легитимности и прозрачности процедур по

организации ГЧП утверждается стандартизированный регламент, определяющий процедуру работы РЦГЧП на стадиях формирования портфеля приоритетных проектов ГЧП регионального значения, принятия решения об организации проекта, подготовки проекта к проведению конкурса на выбор частного партнера. Регламентом определяется порядок взаимодействия РЦГЧП с частным сектором в процессе отбора проектных предложений. РЦГЧП обеспечивает публичный доступ к регламенту всех заинтересованных лиц.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Путин, В.В. Вступительное слово на XIV съезде Российского союза промышленников и предпринимателей. Москва, 16 ноября 2004 года. [Текст] / Путин В.В. // Региональная экономика. – 2004. - № 35, С. 55-61.
2. Варнавский, В.Н. Государственно-частное партнёрство в России: проблемы становления. [Текст] / Варнавский В.Н. // Общество и экономика. - 2009.- №2.- С.31-39.
3. Вилисов, М.В. Государственно-частное партнёрство: политико-правовой аспект. [Текст] / Вилисов М. В. // Власть.- 2007. - №7. С. 19-27.
4. Пахомов, С.Б. Государственно-частное партнёрство в современной России. [Текст] / С.Б. Пахомов // Бюджет. – 2007.- №9. С. 37-48.

Дриго Михаил Фёдорович

Брянский филиал Российского государственного торгово-экономического университета
241019 г. Брянск, ул. Пересвета, д.20 кв.24
Кандидат экономических наук, доцент
Тел.: (8910) 743-50-70
E-mail: mdrigo@yandex.ru

M.F. DRIGO

THE REGIONAL CENTERS OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP AS THE BASIS OF ATTRACTION OF INVESTMENTS INTO INFRASTRUCTURAL PROJECTS

For realization of regional infrastructural projects on principles of state-private partnership (PPP) it is necessary to generate methodological base of activity of regional centers PPP, to develop recommendations on selection of projects, carrying out of competition on a choice of the private partner of the project, to offer techniques and mechanisms of realization of monitoring behind course of execution of projects.

Key words: *Investment, infrastructure projects, the PPP regional center.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Putin V.V. Vstupitel'noe slovo na XIV s'ezde Rossijskogo sojuza promyshlennikov i predprinimatelej. Moskva, 16 nojabrja 2004 goda. [Tekst] / Putin V.V. // Regional'naja jekonomika. – 2004. - № 35, S. 55-61.
2. Varnavskij V.N. Gosudarstvenno-chastnoe partnjorstvo v Rossii: problemy stanovlenija. [Tekst] / Varnavskij V.N. // Obwestvo i jekonomika.- 2009.- №2.- S.31-39.
3. Vilisov M. V. Gosudarstvenno-chastnoe partnjorstvo: politiko-pravovoj aspekt. [Tekst] / Vilisov M.V. // Vlast'.- 2007. - №7. S. 19-27.
4. Pahomov S.B., Karavaev G.S. Gosudarstvenno-chastnoe partnjorstvo v sovremennoj Rossii. [Tekst] / Pahomov S.B. // Bjudzhet. – 2007.- №9. S. 37-48.

Drigo Mihail Fjodorovich

Bryansk branch of the Russian State Trade and Economic University
241 019, Bryansk, str. Peresvet, 20, 24
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Num.: (8910) 743-50-70
E-mail: mdrigo@yandex.ru

И.А. ИВАНОВА

РОЛЬ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье рассматриваются основные функции инновации, роль налогообложения инновационных процессов в сельском хозяйстве и направления совершенствования налоговой политики в области инновационной деятельности.

Ключевые слова: Модернизация, конкурентоспособность, функции инновации, налогообложение, налоговая нагрузка, налоговая политика.

Сегодня, как никогда раньше, российскому сельскому хозяйству нужна помощь науки. Модернизация данной отрасли требует эффективной организации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, ускорения освоения научных достижений, так как использование научной и наукоемкой продукции способствует повышению результативности производства, производительности труда и эффективности функционирования сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. Именно перспективные и наукоемкие технологии в существенной мере могут повысить конкурентоспособность отечественного сельского хозяйства и обеспечить его достойный рейтинг на мировом аграрном рынке. Для обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции и развития экономики нет другого пути, как инновационный, заключающийся в реализации полного инновационного цикла: от научной идеи до реализации на рынке продукта или технологии.

У инновации выделяют 3 основные функции:

- воспроизводственную;
- инвестиционную;
- стимулирующую.

Воспроизводственная функция означает, что инновация представляет собой важный источник финансирования расширенного воспроизводства. Денежная выручка, полученная от продажи инновации на рынке, создает предпринимательскую прибыль, которая выступает источником финансовых ресурсов и одновременно мерой эффективности инновационного процесса.

Прибыль, полученная за счет реализации инноваций, может использоваться по различным направлениям, в том числе и в качестве капитала. Этот капитал может направляться на финансирование как всех инвестиций, так и конкретно новых видов инноваций. Таким образом, использование прибыли от инвестиций для инвестирования составляет содержание инвестиционной функции инноваций.

Государству необходимо стимулировать инновационную деятельность в сельском хозяйстве и, чтобы сделать ее привлекательной для всех субъектов, участвующих в создании и продвижении инноваций, нужно определить инструмент, с помощью которого можно это осуществить. Одним из таких стимуляторов может выступить налогообложение как фактор обеспечения инновационной активности, так как оно косвенно воздействует на все три функции инноваций. На сегодняшний день, в условиях дальнейшего реформирования налоговой системы нашей страны, совершенствования этапов и процедур налогового администрирования, одной из наиболее актуальных и привлекающих внимание является инновационная деятельность, ее развитие и оптимизация налогообложения.

У любой налоговой системы есть два существенных измерения: собственно налоговая нагрузка (величина эффективной налоговой ставки) и стабильность налоговой системы. Высокая налоговая нагрузка сдерживает развитие инвестиционных процессов, ограничивая объемы финансовых средств, которые могут быть использованы в качестве капитальных вложений. Конечно, в первую очередь, это касается собственных средств предприятий, но

именно эти средства составляют подавляющую часть инвестиций в России.

Основная негативная характеристика российской налоговой системы заключается, не столько в ее высоком совокупном уровне налогообложения, сколько в сочетании этого все еще довольно высокого уровня эффективной налоговой ставки (доли налогов в цене) с отсутствием стабильности налогообложения на весь срок реализации долгосрочных инвестиционных проектов. А инновационные проекты требуют долгосрочных инвестиций, так как доходы, получаемые от данных проектов, предполагают доходы будущих периодов.

В силу этих и множества других социальных, экономических факторов, государство предпринимает меры по стимулированию инновационной деятельности и ее привлекательности для всех субъектов бизнеса.

К примеру, к числу имеющихся мер следует отнести применение льготных режимов налогообложения, освобождение от уплаты налога на добавленную стоимость операций по реализации исключительных прав на изобретения (ноу-хау), выполнения сельскохозяйственными организациями НИОКР и технологических работ, относящихся к созданию новой продукции и технологий или к ее усовершенствованию, применение «амортизационной» или «инвестиционной премии».

Другой вид льгот, который целенаправленно поддерживает инновационные процессы, известен как инвестиционный налоговый кредит, регулируемый статьями 66 и 67 НК РФ. Инвестиционный налоговый кредит предоставляется при проведении НИОКР, либо технического перевооружения собственного производства организации, при осуществлении внедренческой или инновационной деятельности, в том числе при создании новых или усовершенствовании применяемых технологий, новых видов сырья или материалов, а также при выполнении особо важных заказов по социально-экономическому развитию региона. Организации, получившие право на такой кредит, в течение определенного срока и в определенных пределах могут уменьшать свои платежи по налогам с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов.

Инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен по налогу на прибыль организаций, а также по региональным и местным налогам на срок от 1 до 5 лет. Величина процентов по кредиту устанавливается в пределах от 0,5 до 0,75 ставки рефинансирования Центрального банка РФ.

На региональном и местном уровнях налоговое законодательство предусматривает ряд льгот, способствующих созданию более благоприятных условий для организаций, реализующих инвестиционные проекты и связанные с налогообложением имущества и земли. Налоговая политика России должна выступать рычагом государственного воздействия на экономику, способствовать выравниванию налогового бремени по отдельным экономическим регионам и социальным группам, определять инвестиционный потенциал и развитие экономики в целом. В то же время, налоговая политика обусловлена: налоговым законодательством, степенью налогового потенциала страны, необходимостью разработки и опытной отработки методик прогнозирования и планирования налоговых поступлений.

Таким образом, в области налогообложения инновационной деятельности, требуется изучить необходимость и пути внесения изменений и дополнений, чтобы привлечь инвесторов к продвижению инновационных проектов и заинтересовать инноваторов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Храпцов И., Кошелев Б. Основные направления развития сельского хозяйства региона [Текст] / Храпцов И., Кошелев Б. // АПК: экономика, управление. - 2009. - № 10.
3. Церенова, К.Н. Налоговая составляющая инновационной деятельности [Текст] / Церенова К.Н. // Налоги и налогообложение. - 2008. - № 5.

Иванова Ирина Алексеевна

ФГОУ ВПО «Российский государственный аграрный заочный университет» (РГАЗУ)

143900, Московская обл., г. Балашиха, ул. Ю.Фучика, д. 1

Соискатель кафедры «Бухгалтерского учета»

Тел.: (495) 521-52-00

E-mail: sdn79@ya.ru

I.A. IVANOVA

THE ROLE OF TAXATION IN INNOVATION DEVELOPMENT OF AGRICULTURE

The article reviews the main features of innovation, the role of tax innovation processes in agriculture and areas for improvement of tax policy in the field of innovation.

Key words: *modernization, competitiveness, innovation function, tax, tax burden, tax policy.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Gosudarstvennaja programma razvitija sel'skogo hozjajstva i regulirovanija rynkov sel'skohozjajstvennoj produkcii, syr'ja i prodovol'stvija na 2008-2012 gg. [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.consultant.ru>.
2. Hramcov I., Koshelev B. Osnovnye napravlenija razvitija sel'skogo hozjajstva regiona [Tekst] / Hramcov I., Koshelev B. // APK: jekonomika, upravlenie.- 2009.-№ 10.
3. Cerenova K.N. Nalogovaja sostavljajuwaja innovacionnoj dejatel'nosti [Tekst] / Cerenova K.N. // Nalogi i nalogooblozhenie.- 2008.- № 5.

Ivanova Irina Alekseevna

Russian State Agrarian Correspondence University (RGAZU)

143900, Moscow region., Balashikha, str. J. Fucik, 1

The applicant of the department «Accounting»

Num.: (495) 521-52-00

E-mail: sdn79@ya.ru

НАУЧНАЯ ОБЛАСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

УДК 657.6

Л.В. ПОПОВА

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО АУДИТА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Особое место в учетно-контрольной системе хозяйствующего субъекта занимает экологический аудит, как инструмент анализа экономической деятельности предприятий в условиях экологических ограничений. В статье рассмотрены теоретико-методические вопросы экологического аудита природопользования.

Ключевые слова: аудит, экологический аудит, природопользование, экологическое аудирование природопользования.

В отечественной практике широко применяются процедуры учета экологических факторов при реализации новых проектных и иных решений - оценка воздействия на окружающую среду (ОВОС) и экологическая экспертиза (ЭЭ). Эти процедуры нацелены на раннее предотвращение негативных воздействий планируемой деятельности. Однако существует принципиальное отличие между указанными выше процедурами и экологическим аудитом. Экологический аудит проводится для уже реально существующих и функционирующих объектов. Процедура проведения аудита имеет черты, сходные с ОВОС, в части проведения исследований, а также в части оценки реальных воздействий в конкретных условиях действующего производства. Экологический аудит по форме несет в себе и черты экологической экспертизы, например, в части проверки документации и соответствия деятельности экологическому законодательству. Однако результаты экологического аудита не имеют юридической силы как решение экологической экспертизы и, на сегодняшний день, не являются обязательными для исполнения или представления в государственные органы как результаты ОВОС [1].

Все описанные выше процедуры имеют ряд существенных недостатков - они рассматривают процессы в отрыве от существующих эколого-экономических взаимосвязей. Во многом это связано с проблемой определения влияния экологического фактора на протекающие экономические процессы. В частности, экологические финансовые обязательства предприятия в практике отечественного бухгалтерского учета специально не выделяются и не нормируются в централизованном порядке. Они не фиксируются в документах, регламентирующих деятельность предприятия. Их можно увидеть лишь в пассиве баланса, входящих в расчеты с бюджетом в виде налогов (сборов), рассчитанных по специальным методикам. В результате предприятия самостоятельно редко вкладывают финансовые ресурсы в развитие собственной экологической инфраструктуры, если это не предусмотрено действующим законодательством. Из-за отсутствия на законодательном уровне стимулов для такого рода вложений, все затраты осуществляются в большей степени из прибыли предприятия, остающейся после уплаты всех налогов.

Проведение процедур экологического аудита может дать достоверные данные о фактической экологической обстановке на предприятии, но в отрыве от экономической стороны руководство экономического субъекта может принять неверные управленческие решения, которые могут в дальнейшем привести к непредсказуемым результатам.

В отдельных методиках экологический аудит дублирует экономический аудит в части проверки расчетов с бюджетом по платежам за загрязнение. Наиболее целесообразным представляется выделение этой части из экологического аудита и перенесение ее в аудит

экономический, дополнив последний более полной оценкой влияния экологического фактора на экономические процессы.

Общепринятой методики проведения экологического аудита на сегодняшний день не существует [2].

Признание экологического аудита в качестве официальной, законодательно установленной процедуры облегчит практику его организации и применения и создаст необходимую почву для внедрения этой важной природоохранной процедуры в деятельность субъектов предпринимательства независимо от источника инвестиций и происхождения инвестора.

В контексте управления окружающей средой цели аудита представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Цели аудита в контексте управления окружающей средой

Для определения термина «Финансовый аудит» воспользуемся толкованием комитета Американской бухгалтерской ассоциации: аудит - это системный процесс получения и оценки объективных данных об экономических действиях и событиях, устанавливающий уровень их соответствия определенному критерию и представляющий результаты заинтересованным пользователям.

В соответствии с современной теорией аудита, экономический (общий) аудит призван осуществлять независимые проверки бухгалтерской отчетности, платежно-расчетной документации, налоговых деклараций и других финансовых обязательств и требований экономических субъектов с целью установления достоверности их бухгалтерской отчетности и соответствия совершенных ими финансовых и хозяйственных операций нормативным актам, действующим в Российской Федерации.

Экологическое аудирование предприятия - предпринимательская деятельность по осуществлению независимых вневедомственных мероприятий (обязательных или инициативных), проводимых на основе договора, заключающихся в сборе и оценке информации о состоянии технологического и природоохранного оборудования на предприятии, в выполнении им требований природоохранительного законодательства, в реализации планов природоохранной деятельности и обеспечения экологической безопасности, в декларировании безопасности промышленного объекта и имеющих своим результатом мнение аудитора о степени опасности для окружающей среды функционирования предприятия и о величине ущерба, образуемого в результате загрязнения окружающей среды [3].

Аудит общий или финансовый сводится в основном к проверке бухгалтерской отчетности, платежно-расчетной документации, налоговых деклараций и других финансовых обязательств (проверка заполнения сводного расчета земельного налога, отчислений за фактическое загрязнение окружающей среды, на воспроизводство минерально-сырьевой

базы, платы за воду, на воспроизводство, охрану и защиту лесов, за право пользования недрами). Экологическому аудиту в его сегодняшнем проявлении присущ пассивный характер. Он не дает ответа на вопрос, каким образом компания может усовершенствовать свою экологическую программу. Аудиторы лишь указывают на выявленные недостатки. Экологический аудит, в свою очередь, используя многочисленные средства, в том числе финансового характера, может более точно спрогнозировать изменения в экологической политике предприятия.

Таким образом, экологический аудит нацелен на определение любых существующих или потенциальных проблем, с которыми может столкнуться владелец (нынешний или потенциальный) или инвестор в операциях по своим проектам с точки зрения соответствия экологическим требованиям. Результатом проведения экологического аудита является экономия финансовых средств за счет более рационального ведения природопользования и соблюдения предписаний экологических требований.

Таким образом, можно сделать следующие выводы (рисунок 2).



Рисунок 2 – Теоретические основы экологического аудита природопользования

Интеграция экологического аудита и экономического (общего) аудита возможна на базе изучения и формализации эколого-экономических процессов, протекающих на предприятии. При этом необходимо формирование подходов и специализированных средств, для учета взаимного влияния этих процессов на результаты хозяйственной деятельности экономических субъектов.

Таким образом, интегрированный экологический аудит направлен на анализ эколого-экономических взаимодействий с целью не только выражения мнения о достоверности отчетности предприятия, но и выработки рекомендаций по рациональному управлению, а следовательно, и улучшению финансовых результатов его деятельности. Интегрированный экологический аудит может найти применение в таких областях деятельности, как приобретение или передача недвижимости, решение проблемы отходов производства и потребления, обеспечение безопасности производимых продуктов, борьба с профессиональными заболеваниями, контроль загрязнения природных сред [4].

Кроме того, экологический аудит может быть использован банками для минимизации рисков неплатежей по ссудам, обусловленных недостатками природоохранной деятельности

предприятиями-заемщиками. Экологический аудит может использоваться как инструмент для более раннего выявления экологических правонарушений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. ИСО 14012-96. Руководящие указания по экологическому аудиту. Квалификационные критерии для аудиторов в области экологии [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. ИСО 14011-96. Руководящие указания по экологическому аудиту. Процедуры аудита. Проведение аудита для систем управления окружающей средой [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Хачумов, С.В. Интегрированный эколого-экономический аудит: [Электронный ресурс]: Дис....канд.экон. наук: 08.00.05. – М: РГБ, 2003 (Из фондов Российской Государственной библиотеки)
4. Карелов А.М., Беллер Г.А., Бусыгина В.М. и др. Методические и нормативно-аналитические основы экологического аудирования в Российской Федерации. Учебное пособие по экологическому аудированию [Текст] / Карелов А.М., Беллер Г.А., Бусыгина В.М. - М.: Тройка, 2006.

Попова Людмила Владимировна

ФГОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»
302020, Орел, Наугорское шоссе, 40
Доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел.: (4862) 41-70-68
E-mail: lvp_134@mail.ru

L. V. POPOVA

THE ORETICAL AND METHODOLOGICAL ISSUES ENVIRONMENTAL AUDIT OF NATURE

A special place in the accounting and control system, the entity is an environmental audit as a tool for analyzing the economic performance of companies in the environmental constraints. The paper considers theoretical and methodological issues of environmental audit of natural resources.

Key words: *Audit, environmental audit, environmental management, environmental auditing of environmental management.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. ISO 14012-96. Rukovodjajie ukazanija po jekologicheskomu auditu. Kvalifikacionnye kriterii dlja auditorov v oblasti jekologii [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.consultant.ru>.
2. ISO 14011-96. Rukovodjajie ukazanija po jekologicheskomu auditu. Procedury audita. Provedenie audita dlja sistem upravlenija okružhajuwej sredoj [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.consultant.ru>.
3. Hachumov, S.V. Integrirovannyj jekologo-jekonomicheskij audit: [Jelektronnyj resurs]: Dis....kand.jekon. nauk: 08.00.05. – М: RGB, 2003 (Iz fondov Rossijskoj Gosudarstvennoj biblioteki)
4. Karelov A.M., Beller G.A., Busygina V.M. i dr. Metodicheskie i normativno-analitieskie osnovy jekologicheskogo audirovanija v Rossijskoj Federacii. Uchebnoe posobie po jekologicheskomu audirovaniju [Tekst] / Karelov A.M., Beller G.A., Busygina V.M. M.: Trojka, 2006.

Popova Ludmila Vladimirovna

State University-ESPC
302020, Orel, Naugorskoe Highway 40
Doctor of Economic Sciences,
head. Department of «accounting and taxation»
Num.: (4862) 41-70-68
E-mail: lvp_134@mail.ru

М.В. ВАСИЛЬЕВА

РОЛЬ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА В РАСКРЫТИИ АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕДУР ИНФОРМАЦИОННО-УЧЕТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОЦЕНКИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА¹

Развитие аграрного сектора экономики в Российской Федерации в настоящее время является одним из приоритетных направлений и сопровождается разработкой и внедрением инновационных и инвестиционных программ. Формирование стоимости сельскохозяйственной продукции подразумевает наличие наиболее полного и значимого информационно-учетного обеспечения на предприятиях. В статье рассмотрены аспекты информационно-учетного обеспечения оценки добавленной стоимости в сельскохозяйственных предприятиях во взаимосвязи с финансовыми потоками данной отрасли.

Ключевые слова: Финансовые потоки, добавленная стоимость, финансы, аграрный сектор, учетное обеспечение, сельское хозяйство, аналитические процедуры.

В современной российской экономике развитие корпоративных структур является одним из приоритетных направлений решения ряда проблем, стоящих перед аграрным сектором. В настоящее время корпоративные структуры, консолидирующие в себе значительные финансовые потоки, остаются основным стратегическим инвестором аграрного сектора отечественной экономики. Под корпоративной структурой понимается коллективное образование, организация, признанная юридическим лицом, основанная на объединенных капиталах (взносах) и осуществляющая какую-либо социально полезную деятельность. Реализуя экономический механизм управления затратами при производстве и назначения внутренних цен (распределительных пропорций), корпоративная структура формирует собственный внутренний (внутрикорпоративный) рынок. Регулируя процесс формирования распределительных пропорций (пропорций распределения затрат и доходов) бизнес-субъектов, головная организация корпоративной структуры имеет существенный потенциал в преодолении межотраслевого диспаритета цен в АПК, в повышении инвестиционной привлекательности предприятий аграрного сектора экономики. Управление корпоративными структурами, на наш взгляд, должно соответствовать, прежде всего, принципу поддержания эквивалентности обмена (товарообменных операций) и паритета доходов.

Определяя место категории добавленной стоимости в системе экономических наук и взаимоотношение этой категории с экономическим анализом, необходимо рассмотреть теоретические основы понятия экономического анализа, которая приводит либо к понятию хозяйственной деятельности, либо к понятию экономических процессов и явлений, что представляет собой составляющие хозяйственной деятельности. Методология экономического анализа в настоящее время практически полностью сформирована. Теория анализа - это набор приемов, способов, при помощи которых обрабатывается экономическая информация для того, чтобы осуществлять более эффективную экономическую деятельность.

Экономический анализ занимает прочное и давно определенное положение в системе управления (рисунок 1).

¹ Статья подготовлена в рамках выполнения государственного контракта №П430 от 12 мая 2010 г.

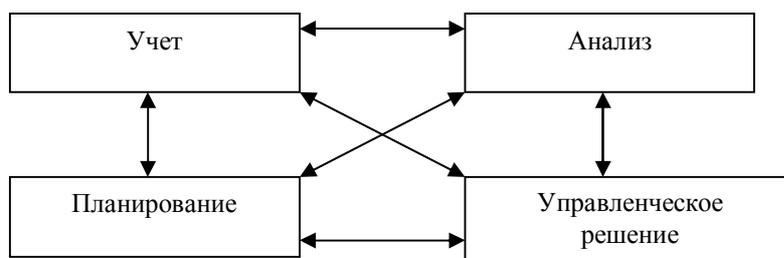


Рисунок 1 - Место экономического анализа в системе управления

На данной схеме представлена замкнутая цепь, в которой экономический анализ является одним из четырех основополагающих звеньев. Если исключить хотя бы одно звено, вся цепь будет разрушена, то есть вся система. Постоянный рост требований к информации в экономике, к ее информативности, лояльности, значимости в системе управления приводят к тому, что большинство экономических субъектов, уделяют экономическому анализу все большее внимание, выделяя функцию анализа в организациях и органах управления в отдельные структурные подразделения.

Экономический анализ в отрасли «сельское хозяйство» не менее важен, чем в других отраслях экономики (рисунок 2).

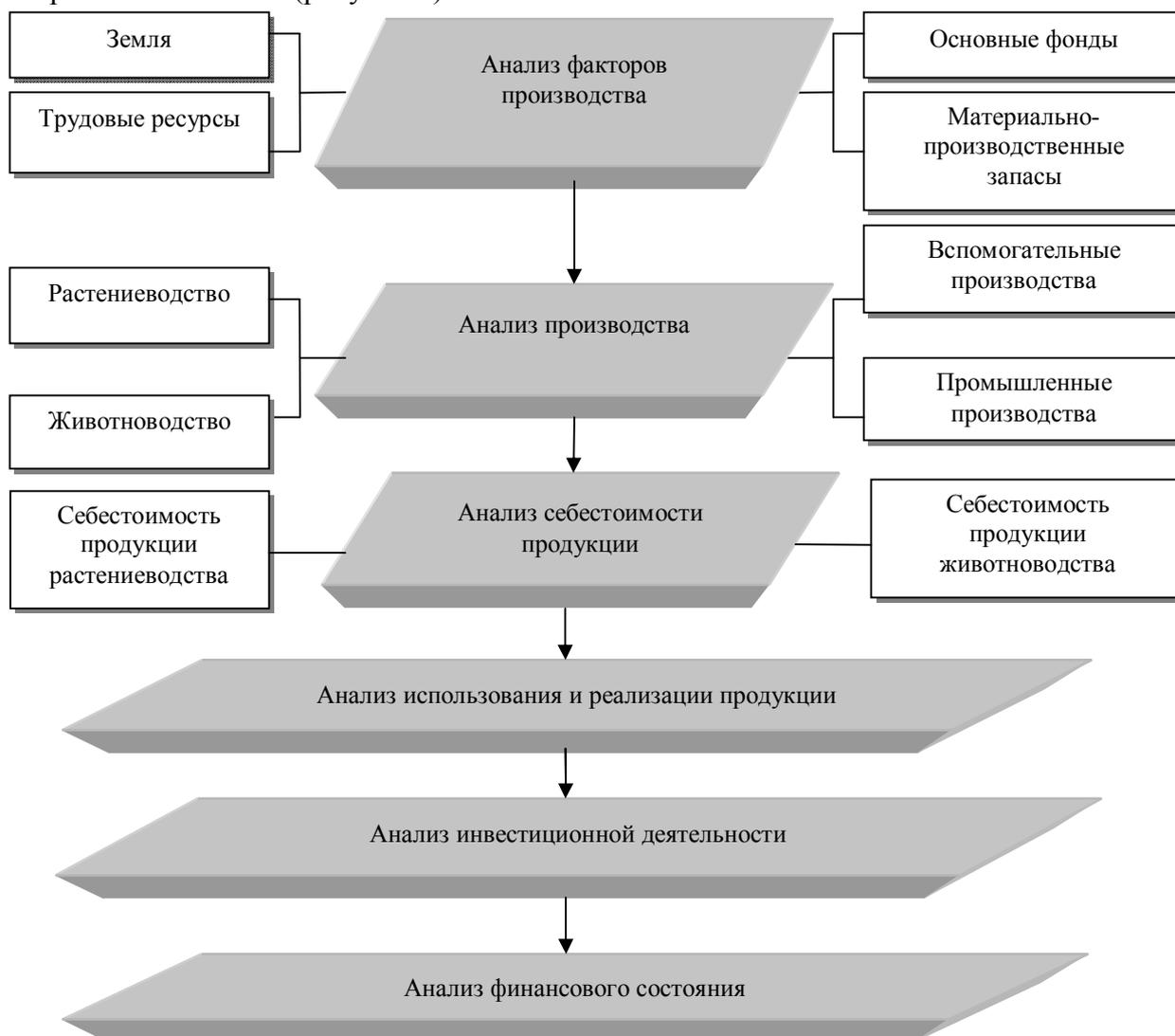


Рисунок 2 - Схема проведения экономического анализа сельскохозяйственного предприятия

При проведении анализа сельскохозяйственного производства, которая существует в

настоящее время, нет определенной методики анализа добавленной стоимости и финансирования сельскохозяйственного производства на государственном уровне (государственной поддержки). В структуре всех составляющих, имеющих методик проведения экономического анализа, в АПК суммы финансирования из бюджета не представлены ни как составляющие каких-либо показателей, ни как факторы, влияющие на определенные результаты деятельности предприятий.

Анализ добавленной стоимости (Value-Added Analysis) – это анализ операционной деятельности и хозяйственных процессов с целью определения размера стоимости, добавляемой в результате совершения определенных операций и процессов, а также полезности продукции и услуг по отношению к их потребителям.

Добавленная стоимость – это величина, определяемая как разность между стоимостью ресурсов, произведенных экономическим субъектом и стоимостью ресурсов, приобретенных у внешних организаций. Анализ добавленной стоимости позволяет определить, как используется добавленная стоимость по расходным статьям (на заработную плату, проценты, дивиденды, налоги, остаток для дальнейшего развития и т.д.). Анализ добавленной стоимости направлен на оптимизацию бизнес-процессов, устранение непроизводительных действий и повышение эффективности деятельности.

Себестоимость продукции как часть добавленной стоимости может быть признана показателем экономической эффективности сельского хозяйства, поскольку данная отрасль представляет собой синтез всех сторон финансово-хозяйственной деятельности и аккумулирования результатов использования производственных ресурсов. Кроме этого, от уровня себестоимости продукции зависят как показатели прибыли и рентабельности, так и финансовое состояние предприятия, его платежеспособность [3].

Объекты, этапы и цели анализа себестоимости продукции, работ и услуг показаны на рисунке 3.

Таким образом, снижение себестоимости произведенных ресурсов приобретает особую актуальность на современном этапе развития экономики, повышая тем самым конкурентоспособность выпускаемой продукции. Большую роль в этом должен сыграть анализ хозяйственной деятельности предприятия.

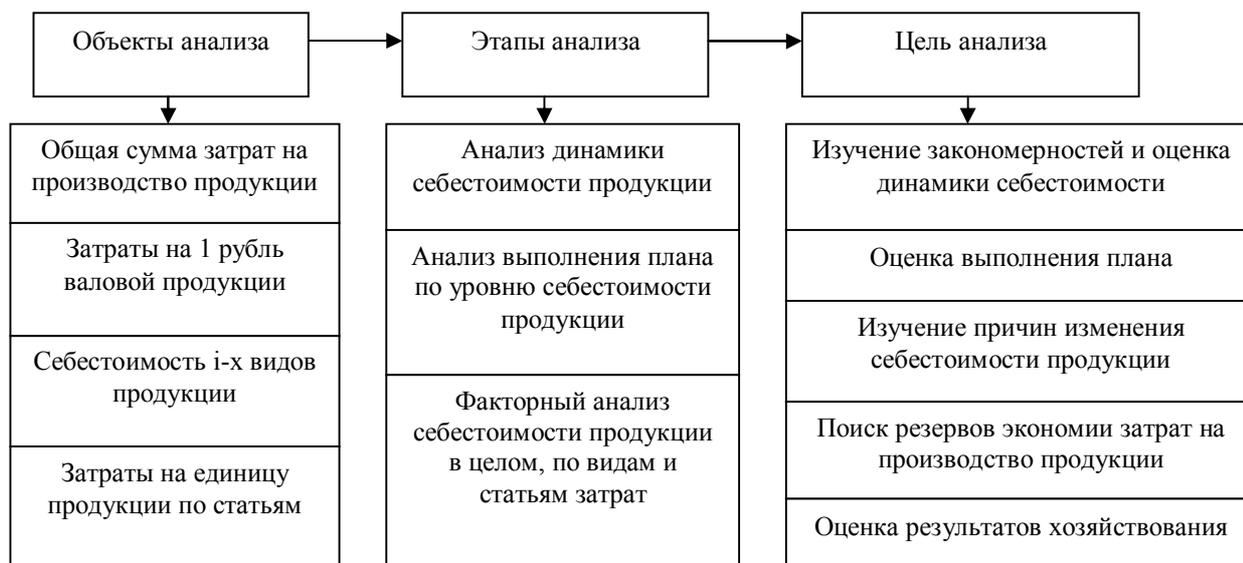


Рисунок 3 – Общая блок-схема анализа себестоимости продукции

Одним из обобщающих показателей себестоимости продукции является показатель затратно-емкости, поскольку он универсален, то есть может рассчитываться в любой отрасли производства, а также показывает прямую зависимость между себестоимостью и прибылью предприятия. Затратно-емкость определяется как отношение суммы затрат на производство и

реализацию продукции к стоимости произведенной продукции в текущих ценах. В процессе анализа следует изучить динамику затрат на рубль продукции. После этого, нужно проанализировать выполнение плана по уровню данного показателя и установить факторы его изменения (рисунок 4). Влияние факторов первого уровня на изменение затрат на рубль продукции рассчитывается способом цепной подстановки.

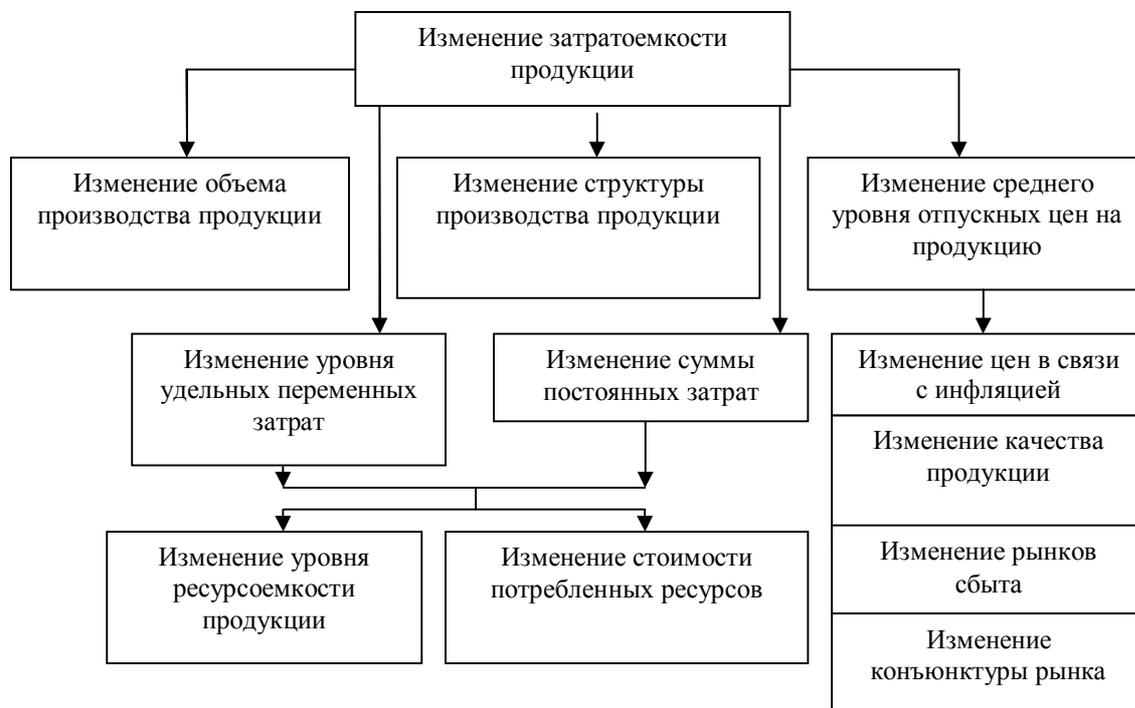


Рисунок 4 – Структурно-логическая модель факторного анализа затратоемкости продукции

После общей оценки выполнения плана по уровню себестоимости в целом по хозяйству следует проанализировать себестоимость отдельных видов продукции растениеводства.

В условиях инфляции, наряду с абсолютной суммой затрат на единицу продукции, необходимо анализировать и относительный уровень себестоимости – затраты на рубль производства каждого вида продукции, что позволяет в некоторой степени нейтрализовать влияние инфляционного фактора.

Анализ себестоимости отдельных видов продукции проводится с помощью изучения ее уровня и динамики, расчета базисных и цепных темпов роста. Для изучения влияния различных факторов на уровень себестоимости продукции используются способы динамических рядов, корреляционного анализа, способы детерминированного факторного анализа. Анализ себестоимости позволяет оперативно управлять производственными затратами.

Таким образом, при оценке эффективности производственного процесса и управления затратами большое значение имеет знание особенностей технологии производства, масштабов деятельности и методики учета затрат на отдельном сельскохозяйственном предприятии.

Значительную роль в максимизации добавленной стоимости играет маржинальный анализ. Метод управленческих расчетов называют анализом безубыточности или содействия доходу. В основу маржинального анализа положено деление затрат, в зависимости от объема производства, на переменные и постоянные и использование их предельных величин (рисунок 5).

Предельные величины показывают характер и скорость изменения средних удельных величин. Их рассчитывают как разность предыдущих и последующих средних удельных величин, связанных с производством добавочной единицы продукции. В итоге,

маржинальный анализ позволяет установить, как изменяется средний уровень удельных показателей при увеличении (снижении) объема производства продукции на единицу [1].

Использование маржинального анализа возможно на базе информационных данных ЗАО «АПК Юность», что позволит на основе изучения соотношения «затраты – объем продаж – прибыль» установить зону безубыточности сельскохозяйственного предприятия, определить критические уровни объема продаж, переменных затрат на единицу продукции, постоянных затрат, цены при заданной величине соответствующих факторов.

Зона безопасности или прибыли есть разность между фактическим количеством реализованной продукции и безубыточным объемом продаж продукции.

Необходимость в адаптированных показателях финансового состояния предприятий аграрного сектора обусловлена ограниченным использованием специфического аналитического обеспечения в оценке финансового состояния для планирования государственной поддержки.



Рисунок 5 – Анализ безубыточности готовой продукции сельского хозяйства

Особенности современных предприятий, функционирующих в аграрном секторе, обусловлены следующими факторами (рисунок 6).

Таким образом, сельскохозяйственные предприятия требуют значительных капиталовложений, однако, в условиях дефицита финансовых ресурсов нет возможности вкладывать средства в производство.

Дальнейшее развитие и научное обоснование известных методов финансового, управленческого и налогового анализа показателей деятельности сельскохозяйственных предприятий необходимо в целях учета таких особенностей аграрного сектора, как неравномерный производственный процесс, природные факторы, сезонный характер деятельности, отраслевая структура и т.д. Все эти особенности были учтены в настоящем исследовании, поэтому можно говорить о том, что применение в практической деятельности уточненного аналитического обеспечения государственной поддержки в рамках развития финансового, налогового и управленческого анализа может повысить их универсальность в отношении различных отраслей, сопоставимость результатов анализа. Кроме этого, на основе полученных результатов, считаем возможным формирование направлений

прогнозирования параметров, характеризующих финансово-хозяйственные результаты деятельности предприятий аграрного сектора, и эффективность деятельности государственных органов по предоставлению государственной поддержки рентабельным производствам.



Рисунок 6 – Основные факторы, обуславливающие несоответствие результатов анализа ликвидности с реальным положением дел в хозяйствующем субъекте

Стоимостные характеристики являются основополагающими элементами в построении и функционировании эффективной экономической системы. Учетно-аналитическая система, являясь неотъемлемой частью любой экономической системы, обосновывает необходимость исследования стоимостных характеристик отраслей хозяйствования и в особенности их функциональных значений.

Функциональное значение любого решения находится на основе внутренних и очевидных связей с условиями проблемной ситуации. Потом, функциональное значение решения конкретизируется, воплощается в определенное решение. Понять какое-либо решение как решение – это значит понять его как воплощение его функционального значения [1].

Главной особенностью сельского хозяйства и всего агропромышленного комплекса является большая зависимость от природного фактора. Само сельское хозяйство представляет собой сложную природно-биологическую и экологическую систему. Воспроизводство здесь основано на использовании земли, растений и животных, на взаимодействии экономических и естественно-биологических законов, что предъявляет особые требования к сельскохозяйственной технике, технологиям, работникам и окружающей природной среде. Обусловленные природным фактором ритм и цикличность сельскохозяйственного производства, в свою очередь, сказываются на развитии перерабатывающих и фондопроизводящих отраслей агропромышленного комплекса [2].

Государственное регулирование сельскохозяйственных предприятий должно учитывать процессы формирования и распределения стоимости сельскохозяйственной продукции и ориентироваться на то, что сельское хозяйство – это системообразующий сегмент экономики, многие звенья которого не изучены и не проанализированы.

Таким образом, стабильное развитие сельского хозяйства и решение выделенных отраслевых проблем связано с формированием эффективной государственной поддержки, учитывающей процесс формирования и распределения добавленной стоимости сельского

хозяйства, с учетом самофинансирования и государственного финансирования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дункер, К. Психология продуктивного (творческого) мышления [Текст] / К. Дункер // Психология мышления. - М., 1965
2. Цеддис, Ю. Экономика сельскохозяйственных предприятий: учебное пособие [Текст] / Ю. Цеддис, Э. Райш, А. Угаров. М.: МСХА, 2000.
3. Дробозина, Л.А. Финансы: учебник [Текст] / Л.А. Дробозина, Г.Б. Поляк, Ю. Н. Константинова. М.: ЮНИТИ: Финансы, 1999. - 527 с.

Васильева Марина Владимировна

ФГОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»

302020, г.Орел, Наугорское шоссе, 29

Д.э.н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

заместитель декана Финансово-экономического института по учебной работе

Тел.: (4862) 41-98-05

E-mail: dekanat-FF@mail.ru

M.V.VASIL'EVA

ROLE OF FINANCIAL FLOWS AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE DISCLOSURE OF ANALYTICAL PROCEDURES INFORMATION ACCOUNTING SOFTWARE EVALUATION OF VALUE ADDED AGRICULTURAL PRODUCTION

The development of the agricultural sector in the Russian Federation is now one of the priorities and accompanied by the development and introduction of innovative and investment programs. Formation of agricultural production value implies the presence of the most complete and meaningful information and accounting software for businesses. The article deals with aspects of the accounting information and provide an assessment of value-added agricultural enterprises in relation to the financial flows of the industry.

Key words: financial flows, value added, finance, agriculture, accounting software, agriculture, analytical procedures.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Dunker, K. Psihologija produktivnogo (tvorcheskogo) myshlenija [Tekst] / K. Dunker // Psihologija myshlenija. - M., 1965
2. Ceddis, Ju. Jekonomika sel'skohozjajstvennyh predprijatij: uchebnoe posobie [Tekst] / Ju. Ceddis, Je. Rajsh, A. Ugarov. M.: MSHA, 2000.
3. Drobozina, L.A. Finansy: uchebnik [Tekst] / L.A. Drobozina, G.B. Poljak, Ju. N. Konstantinova. M.: JuNITI: Finansy, 1999. - 527 s.

Vasil'eva Marina Vadimirovna

State University-ESPC

302020, Orel, Naugorskoe highway, 29

Doctor of economic sciences, professor of «Accounting and taxation»

Vice Dean of Finance and Economic Institute for Academic Affairs

Num.: (4862) 41-98-05

E-mail: dekanat-FF@mail.ru

НАУЧНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ, НАЛОГОВ И КРЕДИТА

УДК 336.2

И.А. МАСЛОВА

РЕГИОНАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНФРАСТРУКТУРНОЙ КОНЦЕПЦИИ СТОИМОСТИ И ЕЕ НАЛОГОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

В статье автором определены функции, которые должна выполнять система регионального налогообложения, проанализированы предлагаемые современными экономистами направления по укреплению самостоятельности бюджетов субъектов федерации, а также предложен переход на мононалоговый режим, в основе которого лежит инфраструктурная концепция распределения добавленной стоимости.

Ключевые слова: налоговая политика, региональный уровень, инфраструктурная концепция, стоимость, инфраструктурная концепция стоимости.

Непременным условием соблюдения принятия решения об установлении налогов на региональном уровне должно быть законодательное оформление решения. Однако часто налоги в субъектах РФ устанавливались простым решением органов исполнительной власти. Если нарушена процедура принятия закона, то налог, взимаемый на основе этого решения, не может считаться законно установленным. Налоговое регулирование может осуществляться органами исполнительной власти только в пределах делегированных полномочий. Поэтому при наличии у субъекта РФ права установления налогов, на региональном уровне важно обеспечить соблюдение условия прохождения решения о введении налога через представительные органы субъекта федерации. Таким образом, органы власти субъекта РФ смогут конкретизировать общегосударственную политику, привязывая ее к региональным особенностям, участвовать своими финансовыми ресурсами в ее реализации [1].

Оптимально построенная налоговая система должна не только обеспечивать финансовыми ресурсами потребности государства, но и не снижать стимулы налогоплательщика к предпринимательской деятельности, обязывать его к постоянному поиску путей повышения эффективности хозяйствования. Поэтому показатель налоговой нагрузки, или налогового бремени на налогоплательщика является достаточно серьезным измерителем качества налоговой системы страны.

Различными отечественными экономистами предлагаются различные направления по укреплению самостоятельности бюджетов субъектов федерации (рисунок 1).

Система регионального налогообложения должна выполнять следующие функции:

1. Поступления от налогов должны покрывать потребности соответствующего бюджета;
2. Региональные власти должны иметь право устанавливать ставки по двум или трем главным налогам;
3. Налоги должны быть понятными для граждан и предприятий, несущих бремя налогообложения;
4. Необходимо соответствие между экономическим развитием и поступлением от региональных налогов для того, чтобы обеспечить удовлетворение растущих потребностей населения;
5. Разница между поступлениями от региональных налогов на душу населения в административных единицах, равных по экономическому уровню, должна быть небольшой.

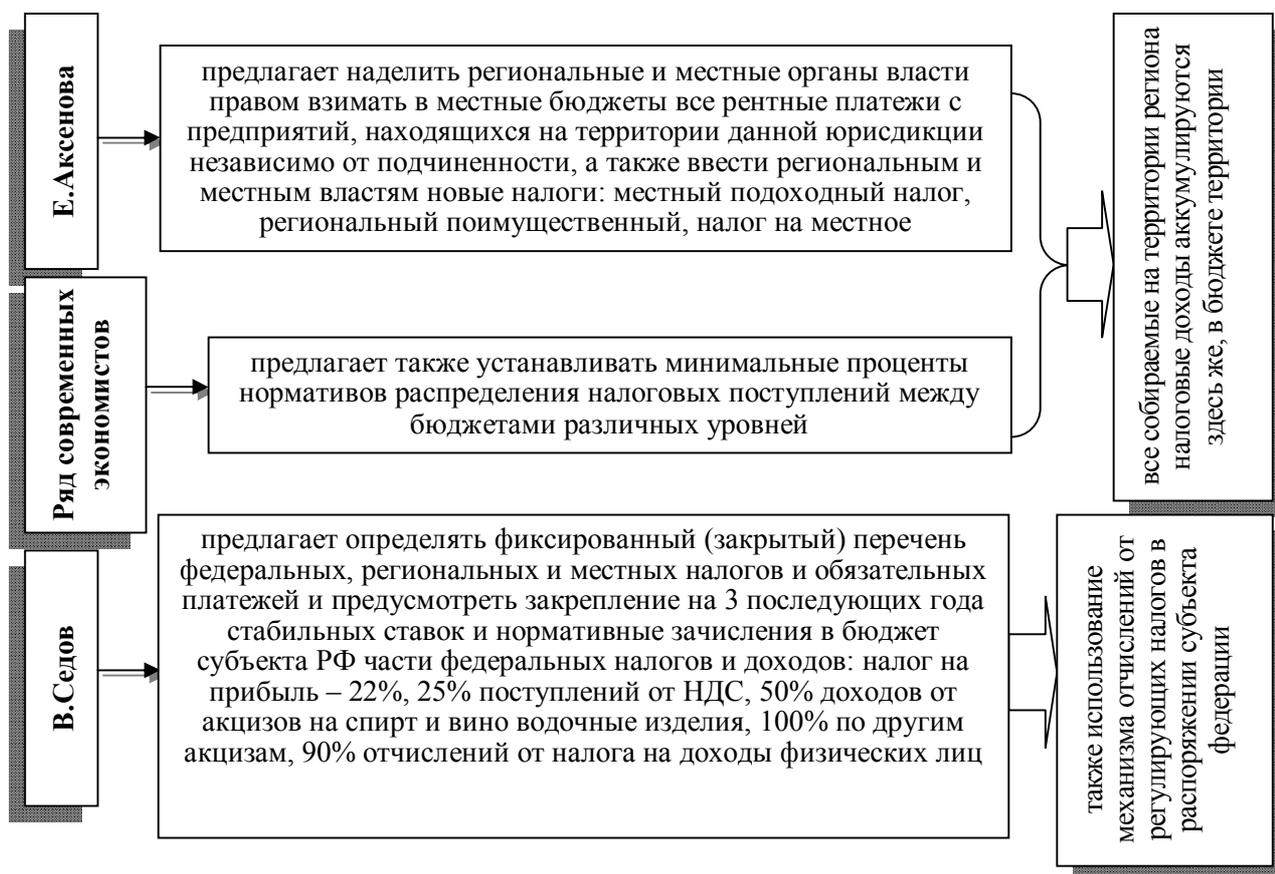


Рисунок 1 – Предлагаемые современными экономистами направления по укреплению самостоятельности бюджетов субъектов Федерации

Различие в налогах зависит от характера облагаемых доходов и расходов. Природа этих доходов и расходов и лежит в классификации налогов. Основную группу составляет разделение на прямые и косвенные. Здесь исторически выделяют три концепции (рисунок 2).



Рисунок 2 – Концепции деления налогов на прямые и косвенные

Таким образом, согласно первой концепции окончательным плательщиком прямых налогов становится лицо, которое получает доход; окончательным плательщиком косвенных налогов является потребитель товара, на которого налог перекладывается путем надбавки к цене.

Согласно третьей концепции, обложение налогом определенного источника относится к прямым налогам обложение же на основе учета общей платежеспособности лица - к косвенным. Иными словами, все налоги, в которых государство направляет требование определенному лицу и производит непосредственно оценку его платежеспособности, являются прямыми. Те же налоги, в которых государство не устанавливает платежеспособности через действия плательщиков, признаются косвенными.

Прямые налоги уменьшают сумму, которая остается в распоряжении плательщиков. При косвенном обложении владелец товаров и услуг при их реализации получает налоговые суммы, которые перечисляются государству (косвенная форма обложения). В данном случае связь между плательщиком (потребителем) и государством опосредована через объект обложения. Косвенные налоги непосредственно потребители в бюджет не вносят, но, приобретая товары, в цены которых уже включен налог, они становятся его плательщиками, хотя внесут его в бюджет не они, а продавцы соответствующих товаров.

Прямые налоги платят те, кто получает доходы, а косвенные те, кто тратит свои доходы [2].

Больше прямых налогов платят те, у кого больше доходы, а косвенные налоги те, кто приобретает товаров на большую сумму.

Косвенные налоги - это налоги на расходы или на потребление. С этой точки зрения косвенными налогами облагается и то, что уходит от прямого обложения. Устанавливаются они как налоги на товары и услуги, оплачиваемые в цене товара или включенные в тариф. Преимущества косвенных налогов:

1. Носителем косвенных налогов выступает покупатель- потребитель. Субъектом производства- продавец, поскольку он взимает косвенные налоги и перечисляет их государству. Разграничение фактического и формального плательщика при обложении косвенными налогами позволяет государству маневрировать ставками налогов или вводить новые. Это не так заметно для населения как рост прямого налогообложения.

2. При введении косвенных налогов государство сразу диктует свое участие и свою долю в цене каждой единицы продукции или услуги, хотя тот же результат можно получить определением той суммы прибыли, которая возможна при данном уровне цен». Но прямые налоги по срокам их внесения в бюджет отстают по времени от момента получения дохода в отличие от косвенных налогов, которые практически лишены этого недостатка, так как при внесении косвенных налогов в бюджет нет разрыва во времени с товарооборотом, что обеспечивает государству регулярность поступлений. Особенно это касается индивидуальных акцизов.

3. Косвенные налоги до момента фактического перечисления в бюджет могут служить существенным источником пополнения оборотных средств у хозяйствующего субъекта.

По нашему мнению, недостатком деления налогов на прямые и косвенные через их переложимость является то, что многие прямые налоги на практике переложатся не хуже косвенных, а косвенные переложатся далеко не всегда и полностью. Прямые налоги при определенных обстоятельствах также могут быть переложены на потребителя через действие ценового механизма. Косвенные же налоги не всегда можно в полном размере переложить на потребителя, так как рынок может и не принять в полном объеме товар по повышенным ценам. Например: НДС относится к категории косвенных налогов, но если платежеспособный спрос покупателей не позволяет им приобрести весь объем выпущенной продукции, то НДС уменьшает прибыль производителя. Следовательно, НДС приобретает свойства прямого налога.

Снижение налога на добавленную стоимость в ходе реформ, с 28% до 18% к снижению цен, в том числе и розничных, не привело. Возросли доходы предприятий, но налоговая нагрузка на население осталось прежней.

И если возрастет ставка налога на прибыль, или будут отменены льготы по данному прямому налогу, любой товаропроизводитель попытается переложить этот дополнительный налог на цену, что непременно вызовет цепочку роста цен, и тяжесть роста налога опять же отразится на конечном потребителе.

Одновременный отпуск цен в условиях монополизированного рынка товаров и услуг и политика невмешательства государства в хозяйственную деятельность привели к раскручиванию инфляции издержек, так как в сдерживании инфляции налоги играют двойственную роль. Сокращая доходы, служащие источником расходов, высокие налоги носят антиинфляционный характер. Однако налога могут также увеличить издержки производства и тем самым повысить уровень цен. Что касается косвенных налогов, то они по своей сути способствуют развитию инфляции. В течение 1992 года произошел самый значительный рост инфляции - темп инфляции только по сводному индексу потребительских цен возрос в 26,1 раза, что повлекло за собой многократное увеличение поступлений косвенных налогов в пределах года и даже кварталов. Вместе с тем, ВВП составил 81% к предыдущему периоду, соответственно, произошло и сокращение объема промышленной продукции, которая составила 82%.

Таким образом, поступление НДС в большей мере было результатом ценовой политики, продвижения товаров через посреднические и коммерческие структуры.

Фактически произошел отрыв поступающего в бюджет НДС от объема производимой и реализуемой добавленной стоимости, то есть в бюджет поступали обесцененные денежные средства.

История становления и развития межбюджетных отношений, возникающих при распределении налоговых доходов в РФ, свидетельствует о далеко неоднозначных подходах к методам этого распределения.

Прежде всего, необходимо отметить, что в 1992-1993 годах распределение налоговых доходов в Российской Федерации строилось на договорных отношениях между центром и субъектами Федерации [1].

Налоговые доходы, формируемые за счет таких крупных налогов, как НДС, налог на прибыль, акцизы, распределялись между федеральным бюджетом и регионами на долевой основе. С этой целью предусматривались регулирующие нормативы отчислений, которые дифференцировались по уровню в зависимости от того, в какой мере каждый регион был способен сформировать «минимально необходимый бюджет». Бюджет региона, его доходы и расходы, по величине и динамике показателей, определялся путем переговоров с Министерством финансов.

Разность между величиной минимально необходимого бюджета, с одной стороны, и расчетным объемом собственных, закрепленных за бюджетом этого уровня, налоговых доходов, с другой стороны, составляла тог стоимостной разрыв, который должен был покрываться за счет отчислений от регулирующих налогов.

Как следствие, остаточный принцип определения величины совокупных регулирующих налоговых доходов и уровня их нормативов не позволял обеспечивать реальную автономию субъектов Федерации в управлении доходами своих бюджетов, поскольку региональные власти были фактически лишены возможности самостоятельно моделировать объем доступных для них финансовых ресурсов.

Распределение на долевой основе поступлений от НДС также сопровождалось возникновением некоторой асимметрии, поскольку региональная доля устанавливалась к контингенту налога, который был фактически уплачен предприятиями в бюджетную систему на территории региона.

В то же время организационные особенности предприятий, в частности наличие структурных подразделений, создавали условия для разрыва между территориальным

начислением и уплатой того или иного налога. В частности, предприятия, имеющие структурные подразделения в различных регионах, могли платить НДС в одном регионе, а компенсацию по этому налогу оформить на территории другого региона, при этом взаимный учет этих финансовых потоков между регионами не осуществлялся.

Договорные отношения между центром и регионами в организации процесса распределения налоговых доходов, в конечном счете не стимулировали интереса к усилению контроля за мобилизацией налоговых доходов, как собственных, так и регулирующих, поскольку любое увеличение налоговых доходов приводило к автоматическому сокращению либо отчислений от регулирующих налогов, либо к уменьшению сумм причитающихся трансфертов или дотаций.

Начиная с 1994 года, дифференцированные нормативы отчислений от налогов, распределяемых на долевой основе, были заменены на единые нормативы отчислений. Единство и стабильность ставок, по которым происходило распределение регулирующих налоговых доходов, обеспечивалось на законодательном уровне, поскольку ежегодные законы о федеральном бюджете фиксировали нормативы отчислений.

Введение скорректированного механизма определения величины регулирующих налоговых доходов, позволило в известной степени усилить автономность субъектов Федерации в мобилизации налоговых доходов, поскольку при увеличении территориального контингента НДС, или налога на прибыль имелась потенциальная возможность получить большую сумму в региональный бюджет.

Как ранее указывалось, с 1994 по 1996 годы была предпринята попытка расширения налоговых полномочий субъектов Федерации за счет предоставления им права вводить на подведомственной территории новые, непредусмотренные федеральным законодательством, собственные налоги. В результате появилось множество мелких налогов, которые, главным образом, начисляли и уплачивали предприятия, функционирующие на территории региона. Право регионов вводить новые налоги было отменено по Указу Президента РФ № 1214 от 18 августа 1996 года, с 1.01.1997 года.

В этот же период механизм распределения налоговых доходов был дополнен новым элементом, а именно: регионам было предоставлено право самостоятельно определять ставку по региональной доле налога на прибыль в пределах от 0 до 22% от налогооблагаемой базы. Этот элемент налогового стимулирования позволил создать благоприятные условия, в виде налоговых каникул и налоговых льгот, конкретным инвесторам, т. е. усилил конкуренцию регионов за привлечение капитала.

Таким, образом, как свидетельствует практика регулирования межбюджетных отношений, в части распределения налоговых доходов, переход от «супердифференциации» уровня нормативов к единым нормативам не позволил решить главной задачи, создать механизм, стимулирующий региональные власти в развитии совокупного налогового потенциала территории, обеспечивающего формирование как налоговых доходов для собственного бюджета, так и для федерального бюджета.

Как отмечается, регионы с высоко диверсифицированной структурой хозяйства и специализирующиеся на добыче природных ресурсов характеризуются более высоким уровнем экономического развития, чем регионы с высокой долей сельского хозяйства в структуре экономики. Это обусловило значительные различия в показателе налоговых доходов на душу населения. Например, в Республике Тыва, Читинской, Псковской, Пензенской, Амурской областях и ряде других регионов, этот показатель составляет менее 50% от среднего по России. В то время, как в Самарской области, Ненецком, Ханты-Мансийском, Таймырском, Ямало-Ненецком автономных округах и в городе Москве, душевые налоговые доходы, скорректированные на величину прожиточного минимума, составляют более 150% среднего по России уровня [2].

Предлагается осуществить переход на монологический режим, в основе которого лежит инфраструктурная концепция распределения добавленной стоимости. В результате регионы будут получать долю от добавленной стоимости хозяйствующих субъектов, что

обеспечит развитие экономики субъектов федерации и будет способствовать активному воспроизводственному процессу.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Маслова, И.А. Инфраструктурная концепция образования стоимости и распределение добавленной стоимости по группам экономических субъектов: методологические аспекты отражения в учетно-аналитической системе движения, образования и актуализации добавленной стоимости [Текст] / Маслова И.А. // Финансы и кредит, М.: Изд-во «Финансы и кредит». №3.- 2006.

2. Маслова, И.А. Инфраструктурная концепция образования стоимости и распределение добавленной стоимости по группам экономических субъектов [Текст] / Маслова И.А. // Финансы и кредит, М.: Изд-во «Финансы и кредит». №4.- 2006.

Маслова Ирина Алексеевна

ФГОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»

302020, Орел, Наугорское шоссе, 40

Д.э.н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

Тел.: (4862) 41-70-68

E-mail: tera_27@mail.ru

I.A. MASLOVA

REGIONAL DIMENSION OF INFRASTRUCTURE OF THE CONCEPT OF VALUE AND TAX DATA

In the article the author defines the functions to be performed by a system of regional taxation, modern economists analyzed the proposed areas to strengthen the independence of the budgets of the federation, as well as the proposed move to mononology mode, which is based on the concept of an infrastructure of distribution of value added.

Key words: Tax policy, the regional level, infrastructure concept, costs, infrastructure costs concept.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Maslova I.A. Infrastrukturnaja koncepcija obrazovanija stoimosti i raspredelenie dobavlennoj stoimosti po gruppam jekonomicheskikh subektov: metodologicheskie aspekty otrazhenija v uchetno-analiticheskoj sisteme dvizhenija, obrazovanija i aktualizacii dobavlennoj stoimosti [Tekst] / Maslova I.A. // Finansy i kredit, M.: Izd-vo «Finansy i kredit». №3. - 2006.

2. Maslova I.A. Infrastrukturnaja koncepcija obrazovanija stoimosti i raspredelenie dobavlennoj stoimosti po gruppam jekonomicheskikh sub#ektov [Tekst] / Maslova I.A. // Finansy i kredit, M.: Izd-vo «Finansy i kredit». №4. - 2006.

Maslova Irina Alekseevna

State University-ESPC

302020, Orel, Naugorskoe highway, 40

Doctor of economic sciences, professor of «Accounting and taxation»

Num.: (4862) 41-70-68

E-mail: tera_27@mail.ru

ОСНОВЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В РАМКАХ ПОСТРОЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВ¹

Бюджетирование - одна из составляющих управленческой системы, позволяющая выявлять, регистрировать и аккумулировать финансы предприятия, а также производить анализ и выбирать направления их использования для обеспечения прибыльности и эффективности, как отдельного экономического субъекта, так и отрасли в целом. Автор рассматривает некоторые аспекты бюджетирования финансовых потоков в направлениях формирования и использования финансов предприятий.

Ключевые слова: Бюджетирование, финансы, финансовые потоки, управление, управленческая система, управленческий учет.

Финансы – совокупность экономических отношений, возникающих в процессе формирования, распределения и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств. Финансовые потоки определяются как направленное движение финансовых ресурсов, связанное с материальными, информационными и иными потоками.

Важнейшими понятиями в области финансов являются бюджет и бюджетирование. Данные элементы реализуются в комплексной системе управленческого учета и анализа. Бюджет – имеющая официальную силу, признанная или принятая смета доходов и расходов (зачастую в виде таблицы) экономического субъекта за определенный период времени (обычно периодом является год). То есть бюджет представляет собой предположительное исчисление ожидаемых доходов и расходов экономического субъекта на определенный срок.

Бюджетирование – процесс составления, анализа и принятия бюджетов, с организацией обратной связи и контролем над его соблюдением.

Бюджетирование в совокупности с управленческим учетом представляет собой один из наиболее важных и эффективных элементов финансового управления как на микро-, так и на макроуровне. Составление бюджетов и сам процесс бюджетирования преследуют целью оптимального распределения ресурсов во времени и по приоритетным направлениям.

Финансовая система испытывает на себе постоянное влияние системы управления (рисунок 1) [2,3].

Из рисунка видно, что факторы внешней среды воздействуют на финансовую систему, первоочередно проходя через систему управления, где на основе полученных данных подбираются максимально подходящие решения, которые в дальнейшем реализуются в финансовой системе и отражаются на движении финансов между их источниками и потребителями. Без системы управления невозможно было бы учитывать внешние факторы и адаптировать систему финансов к возможным изменениям, что сделало бы последнюю мене гибкой и эффективной.

Бюджетирование финансовых потоков выражается в планировании направлений использования финансовых ресурсов. Последними являются материально-вещественные носители финансовых отношений. Таким образом, финансовые ресурсы – это денежные доходы и накопления, формируемые в руках субъектов хозяйствования и государства и предназначенные для целей расширенного воспроизводства, материального стимулирования, удовлетворения социальных потребностей, нужд обороны и государственного управления.

¹ Статья подготовлена в рамках выполнения государственного контракта №П430 от 12 мая 2010г. «Учетно-аналитическое обеспечение социальной и отраслевой бюджетной поддержки на основе стоимостных потоков»

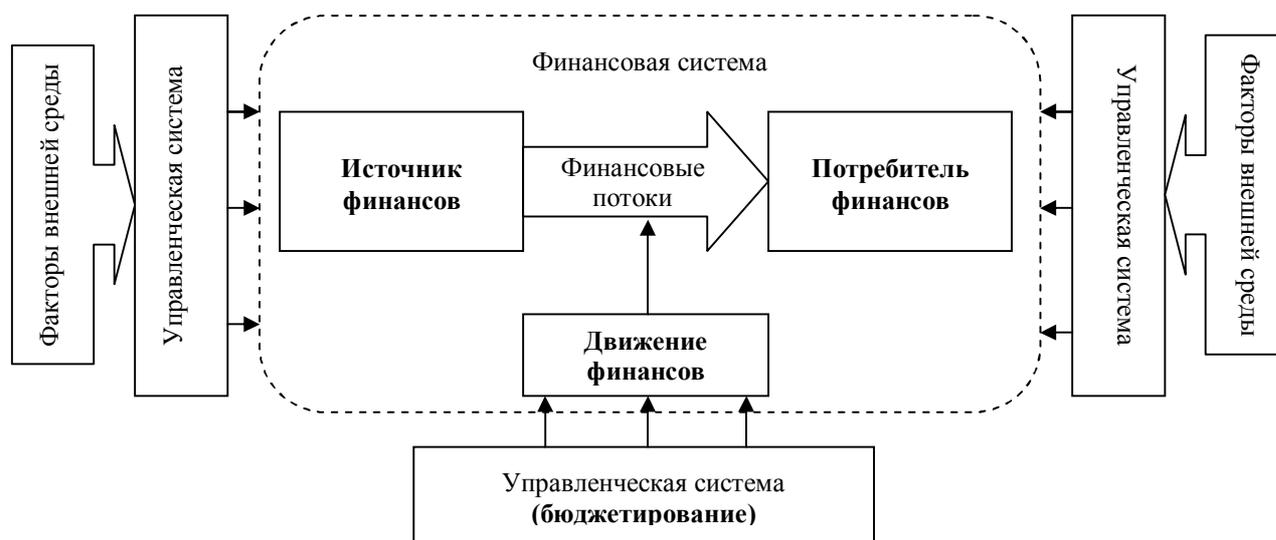


Рисунок 1 – Место и роль управленческой системы в финансовой системе предприятия со свойственными ей финансовыми потоками

Бюджетирование в рамках управленческой системы, подразумевает непрерывную процедуру составления и исполнения бюджетов.

Классификация финансовых потоков, на которые направлена управленческая система, представлена в таблице 1 [4].

Таблица 1 – Система классификации финансовых потоков по отдельным признакам

№	Признак	Финансовый поток
1	Содержание в стоимостной форме	денежный; неденежный; явный; неявный; транзакционный
2	Направление движения	приток; отток
3	Знак абсолютной величины	положительный; отрицательный
4	Метод расчета объема финансового потока	итоговый; валовой; чистый; дисконтированный; не дисконтированный; с поправкой на инфляцию; без учета инфляции; дефлированный
5	Виды финансово-хозяйственной деятельности	операционной деятельности; основной деятельности, текущей деятельности, инвестиционной деятельности; финансовой деятельности
6	Отношение к компании	внешний; внутренний
7	Масштаб обслуживания	компании в целом; структурного подразделения (центра ответственности); бизнес-процесса; ассортиментной группы; деятельности; продукции; заказа; операции; сферы влияния
8	Периодичность появления	переменный; постоянный; однократный; аннуитетный; дискретный
9	Оценка во времени	исторический; прогнозный; текущий; будущий; плановый; фактический; отчетный; нормативный
10	Пригодность для принятия управленческих решений	релевантный (уместный); иррелевантный; вмененный (упущенных возможностей)
11	Принадлежность к субъектам управления	собственников; менеджеров; персонала; контрагентов
12	Принадлежность к субъектам финансового контроля	межгосударственный; государственный; парламентский; внутрихозяйственный; аудиторский; институциональный; общественный
13	Принадлежность к объектам финансового контроля	собственности; финансовых результатов; агентских затрат; капитала влияния; дивидендов
14	Принадлежность к территории	транснациональный; страновой; региональный; муниципальный

Следует выделить основополагающие принципы успешного внедрения бюджетирования финансовых потоков:

- выстраиваемая система должна осуществляться по заранее утвержденным правилам.

Следовательно, в первую очередь, необходимо выработать и утвердить единые правила, на

основе которых и будет строиться система бюджетирования: методологию, оформление табличных форм, финансовую структуру и т. д.;

- бюджетные процедуры должны реализовываться административным аппаратом и делегироваться менеджерам, должны присутствовать эффективные организационные процедуры;

- система бюджетирования должна постоянно совершенствоваться и двигаться к направлению автоматизации всех процессов. Это позволит обрабатывать большой объем информации в максимально короткие сроки, вследствие чего, будет доступен ежедневный анализ показателей и прогноз на завтра, послезавтра, на неделю, месяц вперед и т. д.

Вся процедура бюджетирования должна быть организована таким образом, чтобы на последнем этапе можно было получить доступ к трем основным бюджетным формам (рисунок 2).



Рисунок 2 – Основные формы, регулирующие финансовые потоки в процессе бюджетирования

Формы, представленные на рисунке 2 позволяют планировать и контролировать финансы предприятия, т.е. управлять ими. Так, бюджетом доходов и расходов определяется экономическая эффективность, в бюджете движения денежных средств непосредственно планируются финансовые потоки, а прогнозный баланс отражает экономический потенциал и финансовое состояние. Представленные формы являются исчерпывающими, но при этом могут быть дополнены для отражения специфики и отличительных черт конкретного предприятия, отрасли или экономики в целом.

В рамках управленческой системы финансами важную роль занимает построение концепции эффективного бюджетирования, основанной на принципах комплексности и системности (рисунок 3).

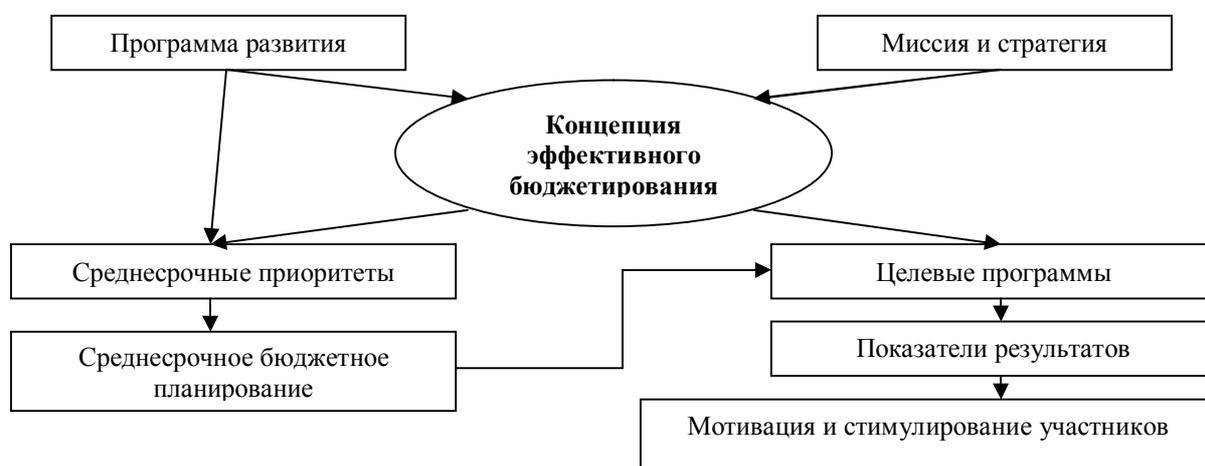


Рисунок 3 – Структура концепции эффективного бюджетирования

Концепция эффективного бюджетирования определяет основные подходы к построению системы бюджетирования. В основу данной концепции необходимо заложить следующие базовые принципы:

- однозначность трактовки используемых терминов и понятий; единство и непротиворечивость управленческой учетной политики, используемых методик, формата предоставления данных и прочее;
- унифицированность алгоритмов, бюджетных форм, методики и их обязательность для всех участников бюджетного процесса;
- возложение персональной ответственности на участника в зоне его компетенции, в том числе установление персонального идентификационного доступа в автоматизированных системах, поддерживающих процесс бюджетирования;
- непрерывное осуществление процесса планирования, учета, контроля, анализа и корректировки бюджетов;
- недопустимость изменения плановых показателей по прошедшим периодам;
- полная обеспеченность планируемых бюджетных мероприятий необходимыми производственными и финансовыми ресурсами.

Основой разработки концепции эффективного бюджетирования выступают результаты анализа и оценка существующей организационной структуры, системы планирования, учета и контроля, управленческих и информационных технологий, в том числе системы управленческого учета и отчетности.

Таким образом, очевидно, что действенный контроль финансовых потоков невозможен без бюджетирования. Внедрение в систему управления финансами подсистемы эффективного бюджетирования обеспечит реализацию регулирующей функции финансов предприятий, а также координацию и интеграцию управленческой деятельности в целом, что обеспечит принятие более обоснованных управленческих решений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Варакса, Н.Г. Аналитические процедуры при взаимодействии информационных потоков и элементов учетно-налоговой системы [Текст] / Варакса Н.Г. // Управленческий учет.– 2011. – №3.
2. Гудков, А.А. Управленческая учетно-аналитическая система формирования и использования финансов предприятия [Текст] / Гудков А.А. // Управленческий учет.– 2011. – №6.
3. Коростелкин, М.М. Управленческая учетная система бизнес-процессов экономического субъекта [Текст] / Коростелкин М.М. // Экономические и гуманитарные науки.– 2010. – №11.
4. Кукукина, И.Г. Методология и инструментарий управления финансовыми потоками в условиях трансформации корпоративного контроля [Текст] / Кукукина И.Г. // Автореферат дис.д-та экон. наук: 08.00.10. – Иваново, 2011.

Гудков Александр Александрович
ФГОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
Ассистент кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел.: (4862) 41-70-68
E-mail: orelbuin@yahoo.com

Павлова Татьяна Олеговна
ФГОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»
303020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29
Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел.: (4862) 41-70-68
E-mail: orelbuin@yahoo.com

A.A. GUDKOV, T.O. PAVLOVA

BUDGETING CASH FLOWS OF THE ENTERPRISE OF BUILDING THE MANAGEMENT SYSTEM OF FORMATION AND USE OF FINANCES

Budgeting, as one component of the management system, enables to detect, report and store finance of companies, as well as to analyze and choose the direction of their use to ensure profitability and efficiency, as a separate economic entity and the industry as a whole. The author examines some aspects of the budgeting of financial flows in the direction of forming and using corporate finance.

Key words: *budgeting, finance, financial flows, management, management system, management accounting.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Varaksa N.G. Analiticheskie procedury pri vzaimodejstvii informacionnyh potokov i jelementov uchetno-nalogovoj sistemy [Tekst] / Varaksa N.G. // Upravlencheskij uchet.– 2011. – №3.
2. Gudkov A.A. Upravlencheskaja uchetno-analiticheskaja sistema formirovanija i ispol'zovanija finansov predpriyatija [Tekst] / Gudkov A.A. // Upravlencheskij uchet.– 2011. – №6.
3. Korostelkin M.M. Upravlencheskaja uchetnaja sistema biznes-processov jekonomicheskogo sub#ekta [Tekst] / Korostelkin M.M. // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki.– 2010. – №11.
4. Kukukina I.G. Metodologija i instrumentarij upravljenija finansovymi potokami v uslovijah transformacii korporativnogo kontrolja [Tekst] / Kukukina I.G. // Avtoreferat dis.d-ta jekon. nauk: 08.00.10. – Ivanovo, 2011.

Gudkov Aleksander Aleksandorovich

State University-ESPC

302020, Orel, Naugorskoe highway, 40

Assistant Professor, Department of «Accounting and taxation»

Num.: (4862) 41-70-68

E-mail: orelbuin@yahoo.com

Pavlova Tat'yana Olegovna

State University-ESPC

303020, Orel, Naugorskoe highway, 29

Postgraduate in «Accounting and taxation»

Num.: (4862) 41-70-68

E-mail: orelbuin@yahoo.com

Е.С. САВКИНА

АНАЛИЗ НАПРАВЛЕНИЙ И ОСОБЕННОСТЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА¹

Финансы предприятий представляют собой один из важнейших ресурсов, направленных на сохранение существующего положения и обеспечение поступательного развития предприятия, поддержание высококонкурентоспособной и эффективной деятельности. В настоящей статье внимание уделяется основным источникам формирования и направлениям использования финансов предприятий аграрного сектора.

Ключевые слова: Финансы, финансовые потоки, управление финансами, формирование финансов, использование финансов, государственная поддержка.

Финансы являются неотъемлемой частью эффективности деятельности предприятий всех отраслей и форм хозяйствования. Наличие финансов в необходимых размерах и их результативное использование во многом определяют финансовое благополучие предприятия, финансовую устойчивость, платёжеспособность и ликвидность баланса. Достаточный размер финансовых ресурсов и приоритетность их использования определяются в процессе анализа источников формирования и направлений использования ресурсов предприятия. Передача финансовых ресурсов от их источников к потребителям выражается в движении финансов, что носит название финансовых потоков, представленных на рисунке 1.[1]

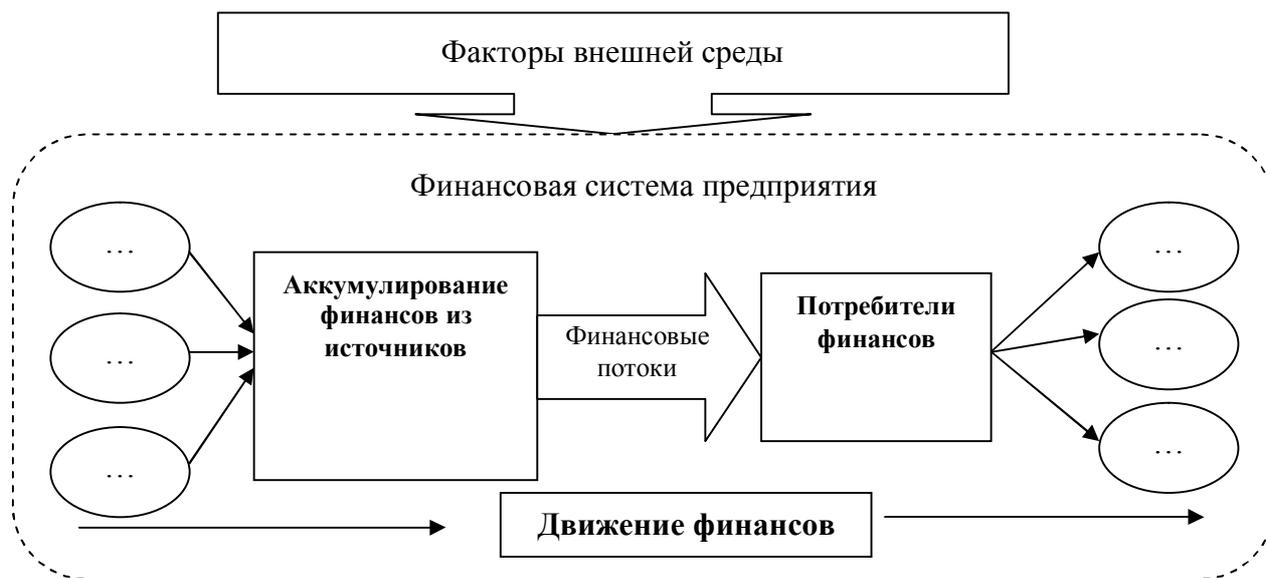


Рисунок 1 – Движение финансов предприятия от источников формирования по направлениям использования

Финансовые отношения в последнее время завоевывают огромное значение в экономическом механизме воспроизводства аграрного сектора экономики. Государство пытается контролировать воспроизводственный процесс с помощью оптимального развития фондов денежных средств на многообразных стадиях и этапах производства, распределения, обмена и потребления.

¹ Статья подготовлена в рамках выполнения государственного контракта №П430 от 12 мая 2010г. «Учетно-аналитическое обеспечение социальной и отраслевой бюджетной поддержки на основе стоимостных потоков»

Рассматривая финансы хозяйствующих субъектов, можно сделать вывод о том, что они представляют собой экономические отношения, зарождающиеся в процессе создания, структуризации, использования их денежных фондов, являясь главным звеном всей финансовой системы общества.

Следовательно, одним из наиболее значимых элементов финансовой системы государства являются финансы субъектов хозяйствования.

Если анализировать расширенное воспроизводство продукции в сельском хозяйстве, то для его осуществления необходим постоянный приток финансовых ресурсов, которые представляют собой денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначенные для выполнения обязательств, осуществления производственных затрат и экономического стимулирования работников

Финансовые ресурсы являются материальными носителями финансовых отношений и используются в таких формах, как фондовая (развития производства, фонды оплаты труда и др.) и нефондовая (выполнение платежных обязательств перед бюджетами, банками).

Структура образования финансовых ресурсов сельскохозяйственных организаций представлена на рисунке 2.

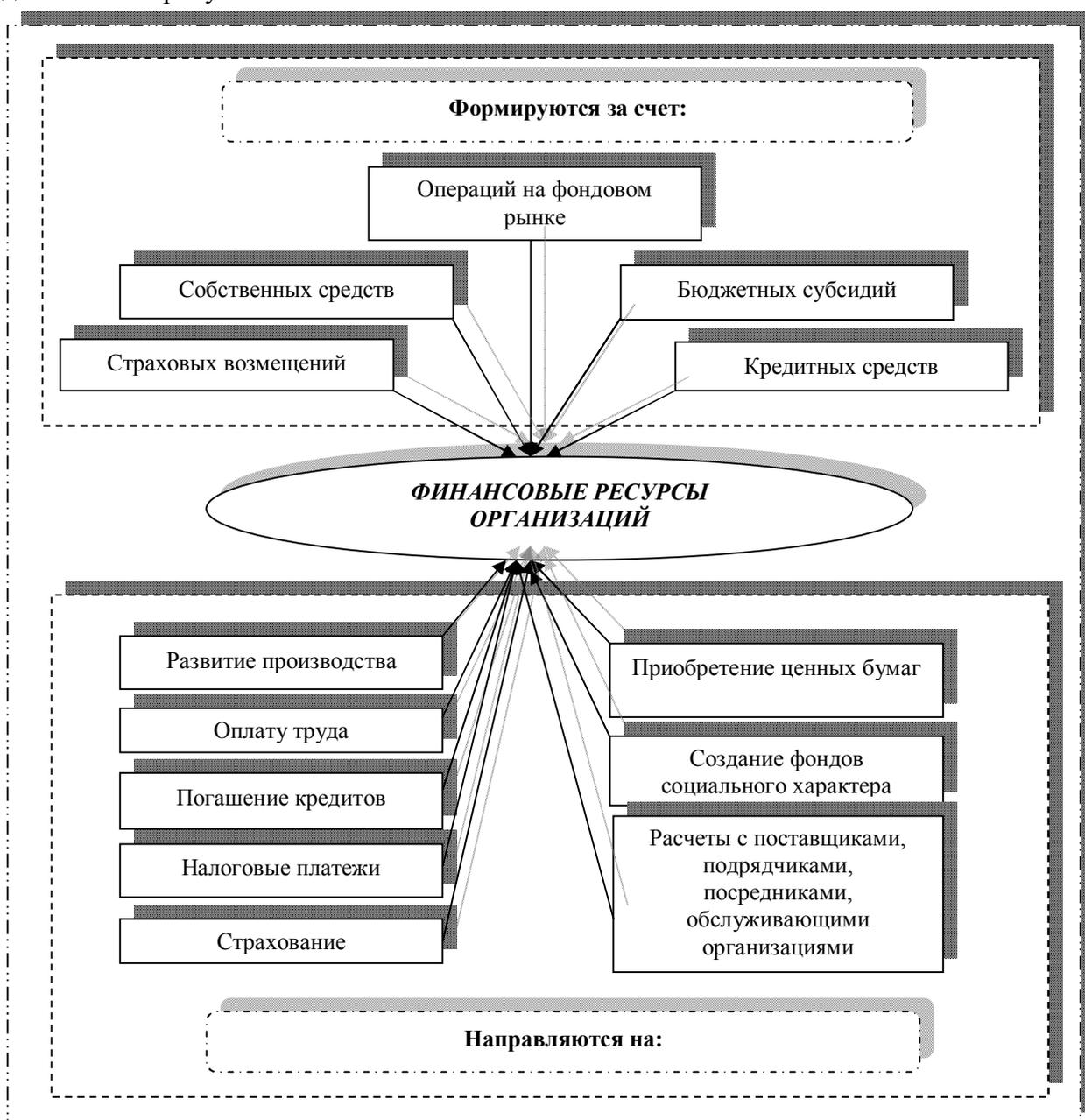


Рисунок 2 - Структура образования финансовых ресурсов сельскохозяйственных организаций

Процесс производства является первичным условием создания финансовых ресурсов. Здесь образуется новая стоимость и осуществляется перенос старой стоимости. Несмотря на это, реальное формирование финансовых ресурсов, начинается на стадии реализации продукции и услуг. Областью функционирования финансов является вторая и третья стадии воспроизводственного процесса, то есть распределение и обмен.

Следовательно, именно на этих стадиях появляются связанные с формированием денежных доходов и накоплений, принимающие специфическую форму финансовых ресурсов, финансовые отношения.

Среди функций, которые выполняют финансы сельхозпроизводителей выделяют: формирование оптимальной структуры и наращивание производственного потенциала; обеспечение текущей финансово-хозяйственной деятельности; обеспечение участия хозяйствующего субъекта в осуществлении социальной политики.

В настоящее время финансы (дотации и компенсации, выручка и прибыль, страхование, налоги, кредитные ресурсы и др.) играют значительную роль в системе воспроизводства в отрасли и на уровне конкретных предприятий и объединений. Несмотря на это, они не обеспечивают устойчивый экономический рост и социально-экономическую стабильность в обществе. Также мировой финансово-экономический кризис оказал свое влияние и обострил существующие проблемы на отечественном рынке финансирования и кредитования аграрного сектора.

Таким образом, с развитием финансового сектора значительное влияние стали оказывать кредитно-банковские операции. Среди них можно выделить процессы расширения и сжатия банковского кредитования, а также влияние, которое банковские и фондовые операции оказывают на расширение и уменьшение денежной массы; колебание процентных банковских ставок, банковских резервов (таблица 1).

Таблица 1 - Динамика движения денежных средств сельхозорганизаций, в %*

	Наименование показателей	2004	2005	2006	2007
1.	Поступило денежных средств – всего	100	100	100	100
	<i>Поступило денежных средств в том числе:</i>				
	- средства полученные от покупателей и заказчиков;	61,4	59,1	54,0	53,0
	- бюджетные ассигнования и другое целевое финансирование;	3,3	3,2	3,6	4,2
	- по инвестиционно-финансовой деятельности;	24,0	27,2	32,3	32,2
	- прочие поступления.	11,4	10,5	10,1	10,6
2.	Направлено денежных средств – всего:	100,0	100,0	100,0	100,0
	<i>Направлено денежных средств в том числе:</i>				
	- на воспроизводственный процесс;	62,8	60,9	58,0	55,5
	- расчеты по налогам и сборам по текущей деятельности;	5,4	4,6	3,8	3,8
	- в кредитно-финансовую систему;	20,4	24,4	27,6	30,2
	- прочие выплаты.	11,3	10,2	10,6	10,5

* (по материалам Годовых отчетов сельхозорганизаций системы Минсельхоза России)

На основе таблицы 1 можно сделать вывод о том, что значительную долю в финансовых ресурсах сельхозорганизаций занимают полученные от кредитно-инвестиционной деятельности средства.

Если рассматривать данный показатель по Российской Федерации, то в среднем он составлял в 2008г. 5 000 руб., а в таких регионах как Белгородская, Московская, Архангельская, Калининградская, Ленинградская и др. он был выше более чем в 2 раза. В

подавляющем количестве регионов доля кредитов в общих привлеченных средствах составляла около 90% (Таблица 2).

Таблица 2 – Совокупный размер финансовых ресурсов, полученных сельскохозяйственными товаропроизводителями за счет бюджетных субсидий и кредитных средств, в 2008 г.

	Всего кредитов на 1 га пашни, руб.	Субсидии на 1 га пашни, руб.	Всего кредитов и субсидий на 1 га пашни, руб.	Доля кредитов, %	Доля субсидий, %
Российская Федерация	4 049	887	4 936	82	18
Центральный ФО	6 628	1 049	7 677	86	14
Сев.-Западный ФО	9 782	2 671	12 453	79	21
Южный ФО	3 158	454	3 612	87	13
Приволжский ФО	3 533	913	4 445	79	21
Уральский ФО	2 558	1 277	3 836	67	33
Дальневосточный ФО	4 713	2 670	7 383	64	36

Однако, несмотря на это в 17 субъектах Федерации (Республики Коми, Дагестан, Калмыкия, Удмуртия, Хакасия, Саха (Якутия); Пермский, Красноярский, Приморский и Хабаровский края; Архангельская, Вологодская, Кировская, Свердловская, Тюменская, Челябинская, Иркутская области) доля бюджетных субсидий составляла более 25%. Данный показатель характеризуется достаточно сложными природно-климатическими условиями, незначительной прибыльностью аграрного производства. Следовательно, данные составляющие не дают возможности привлекать кредитные ресурсы. Таким образом, бюджетное субсидирование играет в данной местности огромную роль.

Можно выделить еще ряд регионов, отличающихся от предыдущих тем, что в них 90% и более финансовых средств поступает по направлению кредитования: Орловская, Воронежская, Курская, Тамбовская области, Краснодарский край, Алтайский край и Еврейская автономная область.

Сегодня государству необходимо создать механизм формирования и использования финансовых ресурсов, который бы способствовал эффективному распределению и перераспределению национального дохода, что, в свою очередь, содействовало бы ускорению темпов воспроизводственного процесса, в том числе и в аграрном секторе.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что государству необходимо, не только стимулировать расширение производства (предоставляя господдержку производителям, снижая налоги), но и создавать условия для увеличения спроса на продукцию.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гудков, А.А. Управленческая учетно-аналитическая система формирования и использования финансов предприятия [Текст] / Гудков А.А. // Управленческий учет.– 2011. – №6.
2. Маслова, И.А. Концептуальные основы государственного регулирования развития сельского хозяйства и государственной поддержки как источника финансирования [Текст] / Маслова И.А. // Управленческий учет.– 2011. – №4.
3. Маслова, И.А. Анализ эффективности государственных дотационных программ как источника финансирования сельского хозяйств [Текст] / Маслова И.А. // Управленческий учет.– 2011. – №5.
4. Савкина, Е.С. Российская и международная практика формирования источников бюджетного финансирования сельскохозяйственных предприятий [Текст] / Савкина Е.С. // Управленческий учет.– 2011. – №4.

Савкина Елена Сергеевна

ФГОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Ассистент кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

Тел.: (4862) 41-70-68

E-mail: elenka786@mail.ru

E.S. SAVKINA

ANALYSIS OF TRENDS AND CHARACTERISTICS OF THE FORMATION AND USE OF FINANCE COMPANIES OF THE AGRICULTURAL SECTOR

Finance of companies are one of the most important resource to preserve the status quo and achieve sustained development of the company, maintaining highly competitive and efficient activities. This article focuses on the major sources of and direction of corporate finance agricultural sector.

Key words: *Finance, financial flows, financial management, building finance, the use of finance, government support.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Gudkov A.A. Upravlencheskaja uchetno-analiticheskaja sistema formirovanija i ispol'zovanija finansov predpriyatija [Tekst] / Gudkov A.A. // Upravlencheskij uchet.– 2011. – №6.
2. Maslova I.A. Konceptual'nye osnovy gosudarstvennogo regulirovanija razvitija sel'skogo hozjajstva i gosudarstvennoj podderzhki kak istochnika finansirovanija [Tekst] / Maslova I.A. // Upravlencheskij uchet.– 2011. – №4.
3. Maslova I.A. Analiz jeffektivnosti gosudarstvennyh dotacionnyh programm kak istochnika finansirovanija sel'skogo hozjajstv [Tekst] / Maslova I.A. // Upravlencheskij uchet.– 2011. – №5.
4. Savkina E.S. Rossijskaja i mezhdunarodnaja praktika formirovanija istochnikov bjudzhetnogo finansirovanija sel'skohozjajstvennyh predpriyatij [Tekst] / Savkina E.S. // Upravlencheskij uchet.– 2011. – №4.

Savkina Elena Sergeevna

State University-ESPC

302020, Orel, Naugorskoe highway, 40

Assistant, Department of «Accounting and taxation»

Num.: (4862) 41-70-68

E-mail: elenka786@mail.ru

Е.И. СТЕПАНЕНКО

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье проводится ретроспективный анализ развития систем налогообложения в сельском хозяйстве России, рассматриваются проблемы и пути совершенствования налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Ключевые слова: *налоги, система налогообложения, эволюция системы налогообложения, мировая практика налогообложения, сельскохозяйственные товаропроизводители, единый сельскохозяйственный налог, совершенствование налогообложения.*

Налоги представляют собой обязательные платежи, взимаемые государством на основе действующего законодательства с юридических и физических лиц для удовлетворения общественных потребностей. Совокупность налогов и сборов, пошлин и других платежей, взимаемых в установленном порядке, образуют налоговую систему. Создание эффективной налоговой системы входит в число проблем социально-экономической политики государства.

Налоговая система призвана выполнять две основные функции: фискальную - изъятие средств для пополнения бюджета и регулируемую – создание благоприятных условий для развития производства продукции, работ и услуг и две подфункции: стимулирующую – за счет льготного налогообложения стимулировать развитие приоритетных отраслей, производство дефицитной продукции и, наоборот, за счет высокого налогообложения сдерживать развитие нежелательных производств и воспроизводственную, которая проявляется через воздействие налогов на все стадии воспроизводственного цикла.

Таким образом, устанавливая налоги, субъекты и объекты налогообложения, налоговые базы, ставки налогов, льготы и санкции, изменения в условиях налогообложения, государство стимулирует предпринимательскую деятельность в одних направлениях и сдерживает ее в других.

Налоги являются важнейшим инструментом участия государства в регулировании и поддержке сельского хозяйства, обеспечении устойчивости развития производства в сельской местности. Налогообложение сельского хозяйства имеет специфику, вытекающую из экономической природы дохода, возникающего в отрасли.

Общепризнано, что налоги непосредственно влияют на объемы производства, инвестиционную активность, качественный рост экономики. Это дает основание считать, что налогообложение сельскохозяйственных товаропроизводителей есть составная часть аграрной политики государства.

Несмотря на значительное количество научных публикаций в области налогообложения сельскохозяйственных организаций, в современных условиях, возникает необходимость анализа и оценки их существующих форм и разработки направлений совершенствования применительно к проводимым реформам в налоговой системе Российской Федерации.

Россия имеет богатую историю формирования системы налогообложения в сельском хозяйстве, основные периоды которой представлены на рисунке 1.

Очевидно, что, с одной стороны, роль налогов находится в теснейшей зависимости от экономической среды, в которой они действуют, а с другой, и сами налоги в различные эпохи имеют различное содержание.

Основной формой налогообложения периода Древней Руси выступали поборы в княжескую казну, которые именовались «дань». Со временем дань выступила систематическим налогом, который уплачивался деньгами, продуктами питания и изделиями

ремесла.



Рисунок 1 - Эволюция систем налогообложения в сельском хозяйстве России

В XIII в. после завоевания Руси Золотой Ордой иноземная дань выступила формой регулярной эксплуатации русских земель. Единицами обложения были: в городах - двор, в сельской местности - хозяйство. Налоговая система была реформирована Иваном III, который ввел первые русские косвенные и прямые налоги. Основным налогом выступил подушный налог, взимаемый в основном с крестьян и посадских людей.

В его царствование закладываются первые основы налоговой отчетности. К этому времени относится и введение первой налоговой декларации - «сошного письма». Площадь земельных площадей переводилась в условные податные единицы «сохи», на основании которых осуществлялось взимание прямых налогов. «Соха» как единица измерения налога просуществовала до 1679 года и в период правления Петра I была заменена на подворное обложение в виде дворовой или «живущей четверти».

Эпоха реформ Петра I (1672-1725 гг.) характеризовалась постоянной нехваткой финансовых ресурсов на ведение войн и строительство новых городов и крепостей. К уже традиционным налогам и акцизам добавлялись все новые и новые, вплоть до знаменитого налога на бороды. В допетровские времена налогами облагался двор, равное количество налога платили и 10 и 20 обитателей двора. Петр ввел подушный налог - теперь налог взимался с одного человека (души) мужского пола. Для учета налогоплательщиков была проведена подушная перепись, а затем ее ревизия. С тех пор, периодические переписи (ревизии) стали нормой российской жизни.

В период правления Екатерины II (1729-1796 гг.) система финансового управления продолжала совершенствоваться. Основной чертой налоговой системы XVIII в. необходимо назвать большое значение косвенных налогов, которые давали 42% государственных доходов, причем почти половину этой суммы приносили питейные налоги.

Во второй половине XIX в. большое значение приобретают прямые налоги. Основным налогом выступала подушная подать, которая с 1863 года стала заменяться налогом с городских строений. Полная отмена подушной подати началась в 1882 году. Вторым по значению налогом выступал оброк - плата казенных крестьян за пользование землей. В этот же период начинает развиваться система земских (местных) налогов, которые взимались с земли, фабрик, заводов и торговых заведений.

Таким образом, анализ становления и развития налогообложения в сельском хозяйстве в дореволюционной России показал, что существовавшее многообразие поземельных и поимущественных платежей не имело единой методологической основы, единых принципов взимания и отличалось различным происхождением и тяжестью обложения.

Первые декреты о взимании налогов, утвержденные в годы советской власти, были следующие: 27 ноября (7 декабря) 1917 г. - «О взимании прямых налогов, об уплате подоходного налога по окладам; штрафных и административных санкций за нарушение сроков внесения налогов (вплоть до конфискации имущества и тюремного заключения) и принуждении к исполнению предписаний Декрета силами Красной гвардии и милиции»; 30 октября 1918 г. - «О введении чрезвычайного революционного налога на сельских хозяев»; 26 июня 1921 г. - «О введении первого государственного промыслового налога».

Из инструмента финансовой политики и регулятора рыночных отношений налоги были превращены в орудие классовой борьбы, средство экономического подавления не только «капиталистов и помещиков», но и большого количества людей, относящихся к среднему классу.

Гражданская война и хозяйственная разруха привели к политике военного коммунизма, когда частная торговля полностью запрещалась, вводилось плановое снабжение населения товарами первой необходимости, трудовая повинность, продразверстка и т.п. В этих условиях, ни о каких цивилизованных способах пополнения государственной казны не могло быть и речи.

Переход к восстановлению народного хозяйства начался с марта 1921 г.: разверстка была заменена продналогом, разрешена свободная торговля, а экономика в целом ориентировалась на государственно-капиталистический путь развития. Декрет ВЦИК «О замене продовольственной и сырьевой разверстки натуральным налогом» предусматривал единый налог на все сельскохозяйственное производство. Однако правила взимания такого налога в 1921 г. разработаны не были, а ситуация с продовольствием вновь складывалась так, что налоги вводились применительно к отдельным отраслям сельского хозяйства и видам продукции. До марта 1922 г. натуральный налог выплачивался сеном и соломой, картошкой и капустой, медом и другими продуктами питания, всего около 20 наименований. Это не могло не сказаться на равномерности и полноте обложения сельского населения.

В начале 20-х годов налоги взимались различными органами. Так, продовольственный налог собирался наркоматом продовольствия; подворно-денежный налог - местными органами власти; трудналог в денежной части - наркоматом финансов, а натуральный -

наркоматом труда. С 1924 г. предпринимаются попытки перейти к денежному исчислению и взиманию налогов.

В период НЭПа основной задачей налоговой политики Советского государства, наряду с другими задачами, стало вытеснение частного из всех сфер производства, усиление обложения капиталистических элементов. В новых экономических условиях начинает меняться характер налогов, их значимость в обеспечении доходной части бюджета. В хозяйственном механизме, где цены устанавливаются в плановом порядке, вне какой-либо зависимости от спроса и предложения, налоги перестают быть регуляторами экономических отношений в их классическом понимании.

Вся прибыль промышленных и сельскохозяйственных предприятий, за исключением нормативных отчислений на формирование фондов, изымалась в доход государства. Таким образом, доход государства формировался не за счет налогов, а за счет прямых изъятий валового национального продукта, производимых на основе государственной монополии. Существование налогов в этой ситуации теряло свой смысл. К началу реформ середины 80-х годов более чем 90% Государственного бюджета Советского Союза, как и его отдельных республик, формировалось за счет поступлений от народного хозяйства.

Подводя итоги, можно констатировать, что развитие нашей налоговой системы совершалась в направлении, обратном эволюции в остальном мире. Прямые налоговые связи хозяйства с бюджетом были заменены неоформленным, ненормированным распределением прибыли. Многообразное и гибкое обложение оборота сменилось огромным гипертрофированным акцизом. Налоговые и иные изъятия сосредоточились на взаимоотношениях предприятий с бюджетом, что свидетельствовало о слабом развитии личных доходов граждан.

Между тем, мировая практика налогообложения шла иным путем. Во-первых, косвенные налоги эволюционировали к единому, равномерно распределяемому налогу на добавленную стоимость. Во-вторых, сложилось единообразное подоходное обложение корпораций и предприятий. В-третьих, все большую роль в финансовых процессах и налогообложении стали играть личные доходы граждан.

В период 90-х годов начинается реформирование налоговой системы, наиболее отвечающей условиям рыночных отношений. В 1990 году создается налоговая служба СССР, а в 1991 году она преобразуется в Российскую.

Современная система налогообложения сельского хозяйства в России введена в 1992 году. Общие принципы ее построения определил закон «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» от 27.12.1991 г. № 2118-1. Впервые налогообложение в России сформировалось в систему, в которой установлен перечень идущих в бюджет налогов, сборов, пошлин и других платежей, определены права, обязанности и ответственность налогоплательщиков и налоговых органов. В последующие годы она корректировалась путем введения дополнительных налогов или отмены уже существующих, но коренных изменений в налоговой системе не происходило.

Законом о налоговой системе Российской Федерации было установлено 48 налогов, в т.ч. 22 федеральных, 6 региональных и 23 местных. Однако фактически действующих налогов было более 100. Такое многообразие не вытекало из специфики и экономической дифференциации регионов.

Таким образом, налоговая система к концу 1990-х гг. оказалась громоздкой, сложной и малопонятной как для налогоплательщиков, так и для работников налоговых органов. Это стало результатом копирования западных моделей без учета социально-экономических особенностей и уровня развития российской экономики. Сказалось также отсутствие теоретического фундамента построения налоговой системы. Не были обоснованы действия тех или иных видов налогов, их взаимосвязанность, экономическая сущность «дохода» как объекта налогообложения, а также налогооблагаемая база по всем используемым налоговым конструкциям, средний размер ставок налогов и прогрессия налогообложения.

Слабое правовое обеспечение налогового механизма, низкий уровень ответственности

налоговой системы за ошибки и просчеты, допущенные при разработке и практической реализации налоговых преобразований, неразработанность общей концепции трансформации налогового механизма потребовали разработки нового основного нормативного документа, регламентирующего функционирование системы налогообложения – Налогового кодекса, который должен был решить следующие задачи:

- существенно скорректировать уровень налогообложения, структуру налогов, порядок их взимания для предельного упрощения налоговой системы;
- развить дифференцированное осуществление налоговой политики по отношению к разным секторам экономики, а не отдельным предприятиям или отраслям, предусмотреть введение местных налогов с учетом региональных особенностей;
- ужесточить санкции за неуплату налогов;
- совершенствовать бухгалтерскую (финансовую) учетную политику, являющуюся основой формирования данных, по которым составляется налоговая отчетность.

На всем протяжении периода реформирования экономики государство пыталось создать для сельскохозяйственных товаропроизводителей механизм налогообложения, максимально учитывающий особенности их производства.

Основы льготной налоговой политики по отношению к сельскому хозяйству определялись постановлением Съезда народных депутатов РСФСР от 03.12.1990 года «О программе возрождения российской деревни и развития агропромышленного комплекса» и Законом РСФСР от 21.12.1990 года «О социальном развитии села». Указанными документами предусматривалось взимание с сельскохозяйственных производителей только одного налога - земельного, но, тем не менее, сектор выплачивал практически все предусмотренные законодательством налоги.

В 1992 году новая система налогообложения в России освободила сельскохозяйственных товаропроизводителей от налогов на прибыль от реализации сельскохозяйственной продукции (с 1993 года — и от реализации переработанной собственной продукции), от налога на имущество, от налогов на пользователей автодорог, с владельцев транспортных средств и на приобретение транспортных средств. Крестьянские хозяйства освобождались от платы на землю на 5 лет с момента создания.

Сельское хозяйство имело льготы и по отчислениям во внебюджетные фонды: единый социальный налог уплачивался по ставке 26,1%, во всех других отраслях - 35,6%. На основные виды сельскохозяйственной продукции изначально была установлена пониженная ставка налога на добавленную стоимость - 10%, причем налог не взимался с продукции сельского хозяйства и ее переработки, реализуемой в счет натуральной оплаты труда. Сельское хозяйство имело льготы и по подоходному налогу: члены фермерского хозяйства на первые пять лет после создания хозяйства освобождаются от уплаты налога; не облагаются налогом доходы частных лиц от ведения личного подсобного хозяйства и от реализации продукции, полученной в счет оплаты труда в сельскохозяйственных предприятиях, если они не превышают 50-кратного размера минимальной месячной заработной платы.

Часть I Налогового кодекса РФ, введенная в действие с 1.01.1999 г., сокращает часть налогов, уплачиваемых сельским хозяйством, за счет местных и региональных сборов. Однако эти налоги и сборы отменяются только с введением в действие части II Кодекса. В то же время, Налоговый кодекс с 1999 года увеличивает налоговое бремя на сельское хозяйство распространением на него транспортного и дорожного налогов. Кроме того, в 1999 году увеличены ставки земельного налога.

Современная система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей действует с 01.01.2004 г., т.е. после введения новой редакции гл. 26.1 НК РФ (Федеральный закон от 11.11.2003 № 147-ФЗ «О внесении изменений в главу 26.1 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации»), установившей для сельскохозяйственных товаропроизводителей более благоприятный в российских условиях налоговый режим –

единый сельскохозяйственный налог.

Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН) освобождает плательщиков от уплаты налога на прибыль организаций, налога на имущество организаций, НДС (за исключением налога, подлежащего уплате при ввозе товаров на таможенную территорию РФ, а также уплачиваемого в соответствии со статьей 174.1 НК РФ). Такое освобождение значительно упрощает систему налогообложения сельхозпроизводителей, но не уменьшает требований к порядку признания доходов и расходов в учете. Целью введения ЕСХН является сокращение налоговой нагрузки, упрощение порядка исчисления налогов.

Введение специального налогового режима для сельскохозяйственных товаропроизводителей позволило существенно снизить налоговую нагрузку на сельхозпредприятия, что повлекло за собой уменьшение задолженности перед бюджетом и значительно улучшило их финансово-экономическое состояние.

К положительным моментам перехода на уплату ЕСХН можно отнести следующие:

- сокращение количества начисляемых и уплачиваемых налогов;
- сокращение суммы уплачиваемых налогов для слабых и средних хозяйств;
- оптимизация сроков уплаты налога (учитывая то, что налоговым периодом является календарный год, то ЕСХН будет уплачиваться 2 раза в год);
- упрощение ведения бухгалтерского учета;
- добровольность выбора режима налогообложения.

К отрицательным моментам применения режима относятся:

- потеря возможности возмещения из бюджета сумм НДС для предприятий с высоким уровнем производства;
- необходимость ведения налогового учета параллельно бухгалтерскому;
- применение кассового метода признания доходов и расходов, что усложняет расчет фактических затрат, понесенных организацией, для исчисления себестоимости продукции (работ, услуг);
- строгая регламентация и ограничение перечня расходов, учитываемых при ЕСХН.

Однако, несмотря на введение ЕСХН, существующая система налогообложения в сельском хозяйстве не обеспечивает выполнения всех возложенных на нее функций по регулированию и стимулированию производства. В условиях производственного, финансового и платежного кризиса она работает, в основном, да и то явно не удовлетворительно, на пополнение государственных доходов.

В настоящее время сельскохозяйственные товаропроизводители уплачивают более 10 видов налогов в бюджеты разных уровней. Анализ начисленных налоговых платежей показывает, что для сельскохозяйственных предприятий установлен высокий уровень изъятия финансовых средств посредством налогообложения. Анализ структуры налогов и сборов свидетельствует о высокой доле косвенных налогов (свыше 70%), что характеризует налоговую систему не как регулирующую и стимулирующую производство, а как преимущественно фискальную.

Очевидно, что существующая в сельском хозяйстве России система налогообложения далека от совершенства, ей присущ ряд серьезных недостатков (преимущественно фискальный характер, высокий уровень налоговой нагрузки, особенно на трудовые ресурсы, низкий уровень собираемости налогов, нарастание задолженности по начисленным платежам и штрафным санкциям и т.п.), ухудшающих условия воспроизводства и усугубляющих и без того тяжелое финансово-экономическое положение сельскохозяйственных организаций.

В системе налогообложения сельского хозяйства должна учитываться необходимость обеспечения продовольственной безопасности страны на основе создания условий для развития отечественного сельскохозяйственного производства; социальная направленность – поддержание уклада жизни населения сельских территорий и обеспечение цен на продукты питания с учетом платежеспособного спроса населения. При построении налоговой системы также должны учитываться такие особенности сельскохозяйственной отрасли, как сезонный характер производства, зависимость его хозяйственных результатов от погодных факторов,

территориальная рассредоточенность производства по различным природно-климатическим зонам и дифференциация почвенного плодородия, значительный вес рентной составляющей в результатах хозяйствования. Кроме того, должно учитываться финансово-экономическое состояние сельскохозяйственных товаропроизводителей и диспаритет цен на сельскохозяйственную продукцию и потребляемые в отрасли ресурсы промышленного производства. Эти требования должны реализовываться в положениях специального режима налогообложения как концептуально, так и непосредственно в методах расчета единого сельскохозяйственного налога.

В этой связи, представляется полезным проанализировать тенденции налогообложения в сельском хозяйстве зарубежных стран. Во всех странах эволюция системы налогообложения шла по пути упрощения, сокращения числа действующих налогов (их объединения), снижения уровня ставок и расширения налогооблагаемой базы.

Изучение налогообложения сельского хозяйства в развитых странах позволяет выявить тенденции и положения, которые могут в определенной мере учитываться при разработке концептуальных и методических подходов к построению налоговой системы в сельском хозяйстве России:

- использование налоговой политики для стимулирования как всего аграрного производства, так и его отдельных отраслей (например, производства продукции животноводства) и определенных его видов (например, производства экологически чистой продукции);

- кадастровый подход к расчету как земельного, так и единого сельскохозяйственного налогов, способствующий вовлечению земли в сельскохозяйственный оборот на основе повышения эффективности ее использования;

- отнесение земельного (имущественного) налога к местному уровню налогообложения в целях укрепления доходной части местных бюджетов и повышения контроля (со стороны местных органов) за использованием земель;

- налоговые стимулы для инвестиций в сельское хозяйство путем исключения из налогообложения части дохода, направляемого на расширение производства;

- упрощение бухгалтерского учета путем сокращения (их объединения) числа действующих налогов;

- расчет ставок налогообложения на основе усреднения данных хозяйственной деятельности заряд предшествующих лет в целях нивелирования влияния природно-климатических и рыночных факторов;

- однократное взимание налогов в конце сельскохозяйственного года.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1, 2 [Текст] / Информационно-правовая система «Консультант Плюс»
2. Касьянова, Г.Ю. Единый сельскохозяйственный налог: просто о сложном [Текст] / Касьянова Г.Ю. - М.: Аргумент, 2007.
3. Налоги и налогообложение [Текст] / под ред. Г.Б. Поляка, А.Н. Романова.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
4. Экономические проблемы воспроизводства в АПК России [Текст] / М.: Энциклопедия российских деревень.- 2003.

Степаненко Елена Ивановна

Российский государственный аграрный заочный университет
143900, Московская обл., г. Балашиха, ул. Ю. Фучика, д. 1
Д.э.н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет»
Тел.: (495) 521-55-05
E-mail: stepanenkoel5455@yandex.ru

E.I. STEPANENKO

PROBLEMS OF IMPROVING THE SYSTEM OF TAXATION OF AGRICULTURAL ORGANIZATIONS

The article presents a retrospective analysis of the taxation systems in the agricultural sector in Russia, considers the problems and ways to improve the taxation of agricultural producers.

Key words: *taxes, tax system, the evolution of the taxation system, world practice of taxation, agricultural producers, single agricultural tax, improving taxation.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Nalogovyj kodeks Rossijskoj Federacii. Ch. 1, 2 [Tekst] / Informacionno-pravovaja sistema «Konsul'tant Pljus»
2. Kas'janova G.Ju. Edinyj sel'skohozjajstvennyj nalog: prosto o sloznom [Tekst] / Kas'janova G.Ju. M.: Argument, 2007.
3. Nalogi i nalogooblozhenie [Tekst] / pod red. G.B. Poljaka, A.N. Romanova.- M.: JuNITI-DANA, 2002.
4. Jekonomicheskie problemy vosproizvodstva v APK Rossii [Tekst] / M.: Jenciklopedija rossijskih dereven'.- 2003.

Stepanenko Elena Ivanovna

Russian State Agrarian Correspondence University
143900, Moscow region, Balashikha, str. J. Fucik, 1
Doctor of economic sciences, professor of «Accounting»
Num.: (495) 521-55-05
E-mail: stepanenkoel5455@yandex.ru

НАУЧНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ **И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

УДК 331.1

Ю.П. БОЙКО, С.А. СУРКОВ

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В КОНТЕКСТЕ МОДЕРНИЗАЦИИ

Низкая производительность труда работников в России, в сочетании с демографическими проблемами, приводит к снижению совокупного объема производимого продукта и препятствует развитию страны. Она связана с уменьшением количества экономически активного населения, и со снижением качества рабочей силы. Главной проблемой является психологическая составляющая, связанная с отсутствием выраженного позитивного отношения к труду. Сложившееся состояние можно квалифицировать как упущенные выгоды. Современный период в жизни России можно назвать «периодом системно упущенных выгод», что не соответствует ее глобальным стратегическим интересам.

Ключевые слова: *производительность труда, нехватка трудовых ресурсов, низкое качество рабочей силы, отсутствие позитивного отношения к труду*

Одним из наиболее значительных препятствий на пути экономического развития России является низкая производительность труда. В сочетании с демографическими проблемами это приводит к снижению совокупного объема производимого продукта, а также препятствует развитию страны, все еще находящейся в индустриальной фазе развития.

В результате, ВВП России составляет менее одной десятой ВВП США, а доля РФ в суммарном мировом ВВП упала до 1,8% [1].

В исследовании McKinsey & Company [2] отмечается, что, несмотря на то, что высокая производительность является основой устойчивого экономического роста, в России она составляет лишь 26% от уровня производительности в США. Изучение пяти отраслей реального сектора экономики позволило авторам исследования установить, что основными причинами низкой производительности труда являются его неэффективная организация, непрозрачное и избыточное регулирование, устаревшие мощности и методы производства, редкое применение комплексного подхода к планированию развития территорий, дефицит профессиональных навыков и неразвитость финансовой системы. В указанной работе просматривается западный подход, не учитывающий особенности российской ментальности, что подтверждается и институциональным «креном» в анализе. Недостаточное внимание уделено главному проблемному элементу производительности труда, а именно, качеству человеческого ресурса. Восстановление рынка труда, постепенно происходящее в стране [3], снижает влияние страха потерять работу, и, соответственно, уменьшает уровень позитивного воздействия этого фактора на эффективность деятельности персонала предприятий.

В ряде опубликованных источников указывается на снижение численности трудоспособного населения и его доли в общей численности жителей России, как показано на рисунке 1 (данные для построения графика были собраны из различных источников для взаимной перепроверки). Снижение численности трудоспособного населения приводит к дефициту трудовых ресурсов и соответственно повышению росту требований работников к условиям труда и его оплаты. Работники не согласны высокопроизводительно трудиться при сохранении прежнего уровня оплаты. Работодатели вынуждены его повышать, чтобы сохранить обученных ими специалистов, в противном случае, производительность труда падает и работники покидают предприятие в поисках удовлетворяющих их условий. Таким образом, снижение численности трудоспособного населения можно рассматривать как фактор, опосредовано влияющий на психологическую составляющую производительности труда.

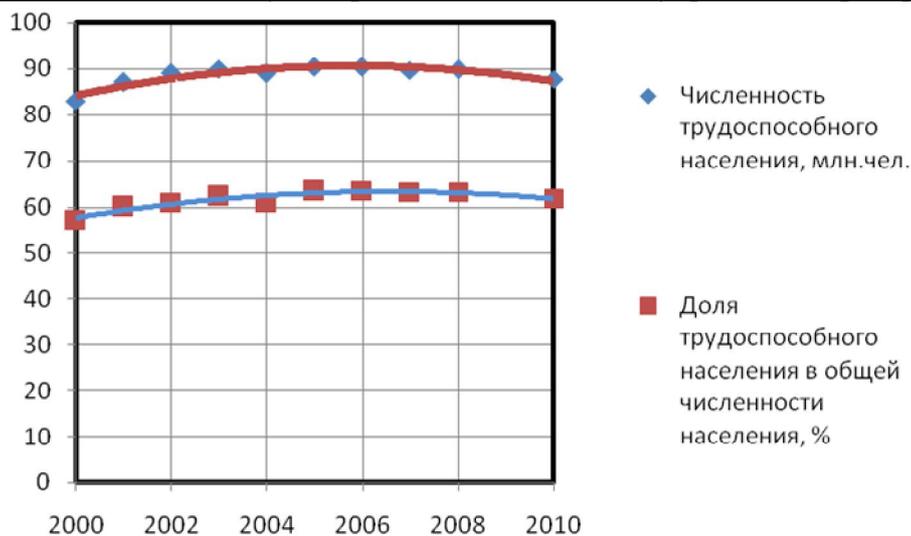


Рисунок 1 - Изменение численности и доли экономически активного населения по годам

Параллельный ход кривых на рисунке 1 свидетельствует о том, что снижение численности трудоспособного населения происходит в той же последовательности, что и общее снижение численности населения, что согласуется с данными ряда исследователей о сокращении именно трудоспособной части населения

«Русский крест», подробно рассмотренный в работах Н.М. Римашевской [5], существенно сократил возможности индустриального развития России, хозяйство которой, учитывая отсталые технологии, по-прежнему нуждается в использовании труда большого количества людей. Многие отрасли промышленности испытывают трудности в обеспечении своей производственной деятельности трудовыми ресурсами. Необходимый прирост населения мог бы позволить России удержаться хотя бы на индустриальной стадии развития, но неудачи управления социальной и экономической ситуацией в стране в последние два десятилетия такой возможности не оставили.

Принцип «шоковой терапии», возможно применимый в других условиях для стран с недавним опытом или наличием в экономике элементов рыночного развития, для России с ее «менталитетом русской общины» оказался явно ошибочным. Исторически, русская община как экономическое явление представляла собой объединение жителей Российской империи, а затем и советского государства, зачастую, вне зависимости от национальной принадлежности для совместной деятельности в общих интересах участников, и, по крайней мере, для своего времени и условий существования, была весьма эффективной производственной единицей. Новые условия «шоковой терапии» не могли не вызвать к жизни крайний индивидуализм рыночной экономики. Если учесть, что условия для свободной рыночной экономики в России так и не были созданы, то феномен развития индивидуалистических психологических состояний привел к всеобщему разочарованию результатами реформ. Другой гранью «шоковой терапии» явилось разрушение существующей промышленной, сбытовой и организационной инфраструктуры, составлявшей «становой хребет» существовавшего общества.

Проведение реформ без использования соответствующих социальных буферов, по мнению Н.М. Римашевской [6], имело катастрофические демографические, социальные и экономические последствия. Сокращение российского населения сопровождалось снижением качества человеческого потенциала страны и значительной социально-экономической дезадаптацией населения. Это привело к многочисленным «уходам» от активной экономической деятельности, в сочетании с ростом девиантного поведения среди трудоспособного населения и подрастающего поколения. Представляется вполне обоснованным, предположение о том, что через призму состояния народонаселения можно оценить успешность управления. Никаких мероприятий, которые бы поддержали социальное

равновесие и дали моральную опору жителям России с наследственной традиционалистской психологией «русской общины», усиленной советским «коллективизмом», в первые полтора десятка лет реформ не осуществлялось. Те же, которые выполняются сейчас, опоздали как раз на эти пятнадцать лет. Полезность принимаемых мер можно будет оценить не ранее, чем «новые дети» достигнут трудоспособного возраста, и станет ясен их потенциал здоровья и интеллекта.

Второй составляющей низкой производительности труда является снижение качества трудовых ресурсов за счет ухода из состава экономически активного населения квалифицированной рабочей силы и управленческих кадров, прошедших подготовку и наращивание навыков в условиях функционировавшего социального общества советских времен и свойственного ему экономического механизма. Особенно сильно проявляется нехватка управленческих кадров [7], способных успешно реализовать инновационные проекты, в которых особенно нуждается модернизирующаяся Россия.

Главной проблемой и третьей компонентой низкой производительности труда является психологическая составляющая, связанная с отсутствием ярко выраженного позитивного отношения к труду. Более того, опросы работников 87 фирм различных областей Центрального федерального округа России в количестве 437 человек, проведенные авторами в течение 2000-2010 гг., показали, что таким отношением характеризуется около 27,3% опрошенных, остальные поставили отношение к труду в зависимости от различных факторов, начиная со справедливой, по их мнению, оплаты труда, вплоть до соображений политического толка. В целом, в данной области происходит постепенное ухудшение ситуации, как видно на рисунке 2, где другая группа опрошенных работников в количестве 240 человек в те же сроки давала ответы по поводу отношения к труду на длительном временном отрезке.

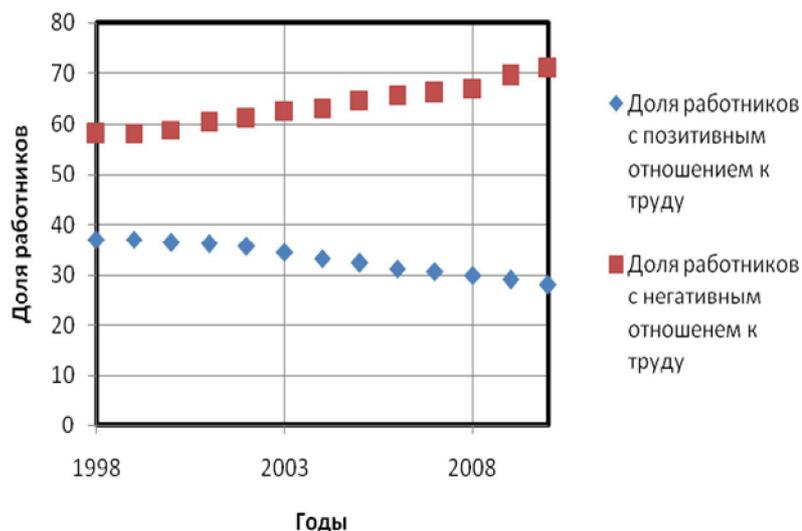


Рисунок 2 - Изменение долей работников с различным отношением к труду по годам

Из графика видно нарастание проблемных моментов именно в области отношения к труду. Следует отметить, что данная проблема является исторически обусловленной. В истории России, за исключением кратковременного «капиталистического ренессанса» 1909-1914 гг. и краткого советского НЭПа 1921-1931 гг., не существовало длительных периодов предоставления гражданам возможности свободно распоряжаться результатами своего труда, да и в указанные временные отрезки «ослабления» охватывали лишь немногочисленную часть населения. В другие же периоды, применялось внеэкономическое принуждение к отторжению («отъему», по терминологии Н.А. Косолапова [8]) продуктов труда от производителя вплоть до грубой физической силы и несправедливых законов, что неизбежно приводило к отчуждению работника от результатов его труда, и, соответственно, к разрыву взаимосвязи деятельности с психологическим состоянием человека. Это негативно

сказывается на таких аспектах как: эффективная мотивация персонала к труду, наличие производственного вандализма и воровства, а также некорректного и неполного исполнения работниками своих обязанностей. Последнее может приводить к техногенным катастрофам, рост которых отмечен в последнее время.

Внешние проявления девиантного поведения людей на работе, при желании, легко могут быть выявлены и нивелированы. Гораздо больший вред в области производительности труда наносит значительно более массовое явление - отсутствие активного или, хотя бы, позитивного, отношения работника к своей деятельности. Известен также феномен «низкой вовлеченности» людей в достижение цели их деятельности. Такой показатель национальной культуры, как «дистанция власти», как показано Г.Хофстеде [9] и его отечественными последователями [10], для России характеризуется значительным удалением управленцев от управляемых. На уровне каждого работника данный феномен выражается в отсутствии заинтересованности и вовлеченности, привычки к тому, что «за нас все решат». Такое мнение продуцирует и аналогичный подход работников к своей экономической активности. Опросы авторами 228 работников различных предприятий нескольких областей Центральной России в 2004-2010 гг. показали, что 78% опрошенных не видят смысла в активной и продуктивной деятельности, поскольку это «все равно ничего не изменит». Дополнительно было осуществлено изучение ситуации с использованием метода наблюдения со стороны исследователей за поведением этих работников на рабочих местах. Наблюдение проводили авторы и их коллеги с целью контроля эффективности выполнения рабочих операций по отношению к плановым показателям, которые были заранее получены путем хронометрирования и использования объективной оценки результатов выполнения рабочих операций в предварительных экспериментах с привлечением наиболее умелых и мотивированных работников тех же предприятий. Фактически, использовалась методика, аналогичная предложенной Ф.У. Тейлором [11], но в современном варианте с учетом социально-психологических компонент совокупного воздействия на людей в процессе их труда. Среди таких компонент, учтенных авторами, можно назвать нивелирование проблем, связанных с различиями в поощрении по теории справедливости Дж.Ст. Адамса [12] за счет соблюдения принципов равенства вознаграждения при равных затратах труда.

В результате проведенного наблюдения, установлено, что 74,2% работников действительно выполняют свои обязанности так, что их поведение попадает под определение «негативное отношение к труду». Опрос 260 респондентов для выяснения распределения указанного показателя по причинам негативного отношения к труду показал, что для разных групп работников они существенно отличаются, тем не менее, удалось свести эти данные в несколько больших групп. Результаты представлены в таблице 1

Таблица 1 - Показатели негативного отношения к труду

№ п/п	Наименование причины негативного отношения к труду	Доля респондентов, указавших на данную причину, как на основную, %*
1	Отсутствие связи вознаграждения с результатами труда	64,3
2	Отчуждение работника от результатов его труда	56,7
3	Отсутствие вовлеченности работника в процесс получения конечных результатов труда	34,9
4	Отсутствие вовлеченности работника в процесс управления	45,1
5.	Решение проблем на более высоких ступенях иерархии	43,3
6	Большой интервал «дистанции власти»	58,4
7.	Коррупционированность власти и отсутствие прозрачности экономических процессов	73,2

* Суммарный результат не составляет 100%, поскольку каждый из респондентов указывал по несколько причин негативного отношения к труду.

Из таблицы 1 видно, что данные распадаются на две группы. Наименее значимыми респонденты признали причины, связанные с отсутствием вовлеченности и решением проблем на более высоком уровне управления, что отражает менталитет российских работников ввиду отсутствия у всех респондентов соответствующей социальной практики. Использовалась методика двухэтапного опроса, после обработки анкет, респондентов ознакомили с результатами исследования, и они подтвердили полученные обобщенные результаты.

Показательно, что в данную таблицу, как значимые, не попали факторы, связанные с таким вопросом, как свободное распоряжение результатами своего труда, то есть, с элементами рыночной экономики. Указанная позиция опрошенных объясняется отсутствием многовековой семейной и исторической традиции, практики повседневной деятельности в рыночных условиях. Это привело к снижению интереса и неверию широких слоев населения в возможность свободной предпринимательской деятельности или справедливым образом оцениваемого наемного труда.

В истории России имеются многочисленные примеры, когда отсутствие интереса экономически активного населения и поддержки с его стороны реформ, проводимых «сверху», приводило к их незавершенности и, даже, экономическому регрессу. На современном этапе необходимо оценить возможность преобразований в сфере производительности труда.

Для того, чтобы это выполнить, авторами проведены дополнительные опросы с использованием специальной когнитивной методики. Сущность методики заключается в том, что в анкету включены вопросы эвристического характера, позволяющие респондентам самим разобраться в происходящих процессах и явлениях. Так, например, вопрос об активности самого опрашиваемого в каких-либо преобразованиях сопровождался вопросами относительно причин малой активности респондента и его окружения, а также вопросом о том, что требуется для того, чтобы такая активности была максимальной.

По нашим данным, полученным в ходе дополнительного опроса в 2002-2010 гг. 478 респондентов, работающих на промышленных предприятиях различных областей Центрального федерального округа России показали, что результат, выражающийся в участии самих трудящихся в преобразованиях, вполне достижим, так как в их пользу определенно высказалось 84,3% респондентов, и более 76% из них выразили готовность не просто лично участвовать, но и приложить максимум усилий для достижения успеха преобразований. Однако, 94,4% опрошенных, отметили, что они готовы участвовать в преобразованиях только при определенных условиях. Опрос по проблеме условий оказался более сложным, чем это обычно имеет место при подобных исследованиях. Условий было названо много, более двух десятков, и выяснилось, что, подавляющее большинство из них связано с конкретными проблемами, которые в данный момент стоят перед определенным работником. Фактически, имеет место сужение «горизонта событий», которое происходит с гражданами России в последние два десятилетия. Если в начальный период функционирования новой России люди, в соответствии с заданными вопросами, склонны были «заглядывать за горизонт», и таких граждан было довольно много, исследования авторов дали оценку около 56,3%, то к текущему моменту эта доля снизилась до 33,2%.

Сказывается на производительности труда и снижение качества образования. При опросе экспертов, по данным В. Жураковского и др. [13], на вопрос, соответствует ли качество подготовки в России специалистов с инженерным образованием требованиям рынка интеллектуального труда, 25,5% опрошенных ответили, что в целом соответствует, 59,1%, что не соответствует и 4,5% затруднились ответить на этот вопрос. Основы такой слабой подготовки кроются, среди прочего, и в понижении качества школьного образования.

В.С. Аванесов [14] пишет, что, по его мнению, общий уровень школьной подготовки стал ниже требуемого в настоящее время. Наиболее заметным, по данным В.С. Аванесова [14], оказалось ухудшение знаний по русскому языку, литературе, математике, физике и химии. В 2008 году число неудовлетворительных оценок по математике составило 23,5%, по

литературе - 25,3%, а по русскому языку - 11,2%.

Явления, которые способствуют в настоящее время усилению процессов разрушения инфраструктуры и обнищанию российского населения, негативно сказываются на производительности труда работников российских предприятий. Эти явления можно классифицировать для них и для всей России, как «упущенные социально-экономические выгоды». Срок принятия соответствующих государственных решений по действенным экономическим и социальным преобразованиям давно прошел, но никаких мер не было предпринято. Это явление приобрело системный характер, поэтому современный период в истории России можно назвать «периодом системно упущенных социально-экономических выгод». Данное явление имеет свою историю. Начиная с середины 70-х годов прошлого столетия, системная неэффективность социалистического хозяйства, обусловленная тем, что работники-производители продукта были отчуждены от результатов своего труда и не получали адекватной оплаты, породила хронический дефицит товаров, теневые схемы купли-продажи и коррупцию. Политико-экономическая элита СССР, пользуясь снижением уровня политического контроля за экономикой, произвела перенаправление финансовых потоков в своих интересах. Часть средств направлялась, как и ранее, на цели развития народного хозяйства, другая часть расходовалась на поддержание жизнедеятельности населения, третий поток обеспечивал потребности номенклатуры, и четвертый по различным схемам направлялся на коррупционные цели. При этом использовались слабые места плановой экономики, в частности, отсутствие или малая степень контроля за движением материальных и/или финансовых потоков после того, как они были «сверху» запланированы. Это подтверждается хотя бы тем, что о размерах коррупции или других некорректных действий определенных кругов политико-экономической элиты рядовым гражданам социума практически ничего не было известно. В 80-е годы коррупция стала играть заметную роль в государственной экономике СССР, формируя неестественность распределения финансовых потоков, что явилось предпосылкой проявления эффекта упущенных социально-экономических выгод в последние два десятилетия. Определенные представители политико-экономической элиты нового времени использовали старые схемы и правила коррупционного обогащения, но в новых квази-рыночных условиях хозяйствования была получена возможность реализовать их еще более эффективно, не стесняясь моментов их вскрытия и обнародования. Абсолютно правильные призывы руководства страны к преодолению всеобщей коррупции являются важной составной частью модернизационных процессов, которые на практике пока не реализуются, что дополнительно снижает уровень трудового энтузиазма граждан.

Низкая производительность труда россиян является не только традиционной со времен плановой экономики, не предусматривавшей рациональную мотивацию работников, но и опирается на демографические, социально-гигиенические, духовно-нравственные, религиозные, философские и психологические проблемы современного российского общества. Демографические аспекты вопроса связаны, прежде всего, с подрывом традиционных моральных устоев, утратой ценностной системы, а уже, во вторую очередь, с проблемами снижения рождаемости и распада традиционной семьи в современном обществе. Социально-гигиенические проблемы заключаются в утрате интереса российского населения к своему здоровью, как составляющей человеческого капитала, и в деградации системы отечественного здравоохранения. Религиозная традиция была весьма сильна в России, но три четверти столетия гонений и связанные с этим особенности деятельности современной церкви приводят к росту внешних проявлений религиозности в ущерб нравственному воспитанию людей и использованию принципов сознательного поведения в реальной жизни. К философским аспектам можно отнести отсутствие идеологии и вытекающей из нее стратегии развития России, включая национальную идею. Психологические составляющие вытекают из всех перечисленных аспектов проблемы, приводят к атомизации общества, распаденю на отдельные, плохо связанные элементы. Имеет место и явно выраженная аномия, то есть разрушение системы нравственных ценностей и неупорядоченность

отношений между обществом и индивидами, что приводит к конфронтации последних с обществом. Духовно-нравственная опустошенность части общества вызывает стремление к поиску «внешнего врага», т.е. виновных в переживаемых людьми трудностях. Этим объясняется и усиление национальной розни, вплоть до самых радикальных проявлений, с которыми пришлось столкнуться в декабре 2010 г. жителям Москвы и некоторых других городов России.

Все указанные факторы нуждаются в преодолении или нивелировании для создания активной жизненной позиции. Комплексное преодоление перечисленных выше проблем, позволит добиться повышения производительности труда в качестве основы для экономического прогресса российского общества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Подберезкин, А.Н. Внешнеполитические приоритеты [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.nasledie.ru/fin/6_8/article.php?art=32.
2. Исследование McKinsey & Company: главная проблема российской экономики - низкая производительность труда. gt-market. Новости гуманитарных технологий. Гуманитарное развитие в России и за рубежом. Экспертно-аналитический портал. [Электронный ресурс] / Режим доступа: [/http://gtmarket.ru/news/state/2009/04/29/1986](http://gtmarket.ru/news/state/2009/04/29/1986).
3. Надрова, Е. Персональный подход. Как кризис повлиял на российский рынок труда. Новые Известия [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.sostav.ru/articles/2010/12/24/ko3/>.
4. Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>.
5. Римашевская, Н.М. «Русский крест» (О численности населения) [Текст] / Н.М. Римашевская. – Природа. – 1999. - №6. - С. 3-10.
6. Римашевская, Н.М. Социально-экономические и демографические проблемы современной России [Текст] / Н.М. Римашевская // Вестник Российской Академии Наук. – 2004. - № 3. - С. 209-218.
7. Михайлов, С. Одна из серьезных проблем бизнеса в России - нехватка квалифицированных кадров по проблемам управления [Текст] / О. Михайлов. - Управление персоналом. - №33. - 2004.
8. Косолапов, Н.А. Политико-психологический анализ социально-территориальных систем [Текст] / Н.А. Косолапов. - М., 1994
9. Hofstede G., Hofstede G.J. Cultures and Organizations: Software of the Mind. New York, McGraw-Hill, 2005, 436 p.
10. Наумов, А.Н. Хофстидово измерение России (влияние национальной культуры на управление бизнесом) [Текст] / А.Н. Наумов // Менеджмент. - 1996. - №3. – С. 70 - 104.
11. Taylor F.W. Principles of Scientific Management. NY, Harper Bros, 1911.
12. Зоткин, Н.В. Общая психология, психология мотивации и эмоций [Текст] / Н.В. Зоткин, М.Е. Серебрякова. - Самара, «Универс групп», 2007, 196 с.
13. Жураковский, В. Инженер на рынке труда (опыт экспертного анализа). [Текст] / В. Жураковский, В. Приходько, И. Федоров. - Высшее образование в России. – 1999. - №2. - С.3-6.
14. Аванесов, В.С. Стратегия развития российского образования в XXI-м веке. Портал «Справедливо Онлайн». [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.spravedlivo-online.ru/>

Бойко Юрий Павлович

Российская медицинская академия последипломного образования Минздравсоцразвития
123995, г. Москва, ул. Баррикадная, д. 2/1
Доктор медицинских наук, доктор политических наук, кандидат экономических наук
Профессор Дипломатической Академии МИД России
Тел.: (499) 252-21-04
E-mail: info@gtapo.ru

Сурков Сергей Александрович

Международный институт менеджмента ЛИНК
140181, МО, г. Жуковский, ул. Менделеева, д.11/4
Кандидат технических наук, ведущий тьютор
Тел.: (495) 781-26-36
E-mail: info@ou-link.ru

PROBLEMS OF GROWTH OF PRODUCTIVITY IN THE CONTEXT OF MODERNIZATION

Low labor productivity of workers in Russia, in a combination to demographic problems leads to decrease in a total volume of a made product and interferes with country development. It is connected with reduction of quantity of economically active population, and with decrease in quality of labor. The main problem is the psychological component connected with absence of the strongly pronounced positive relation to work. The developed condition can be qualified as the missed benefits. The present period in life of Russia it is possible to name «the period of the system missed benefits» that doesn't correspond to its global strategic interests.

Key words: labor productivity, shortage of a manpower, poor quality of labor, absence of the positive relation to work.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Podberezkin, A.N. Vneshnepoliticheskie priority [Elektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: http://www.nasledie.ru/fin/6_8/article.php?art=32.
2. Issledovanie McKinsey & Company: glavnaja problema rossijskoj jekonomiki - nizkaja proizvoditel'nost' truda. gt-market. Novosti gumanitarnyh tehnologij. Gumanitarnoe razvitie v Rossii i za rubezhom. Jekspertno-analiticheskij portal. [Elektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://gtmarket.ru/news/state/2009/04/29/1986>.
3. Nadrova, E. Personal'nyj podhod. Kak krizis povlijal na rossijskij rynek truda. Novye Izvestija [Elektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.sostav.ru/articles/2010/12/24/ko3/>.
4. Sajt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki [Elektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>.
5. Rimashevskaja, N.M. «Russkij krest» (O chislennosti naselenija) [Tekst] / N.M. Rimashevskaja. – Priroda. – 1999. - №6. - S. 3-10.
6. Rimashevskaja, N.M. Social'no-jekonomicheskie i demograficheskie problemy sovremennoj Rossii [Tekst] / N.M. Rimashevskaja // Vestnik Rossijskoj Akademii Nauk. – 2004. - № 3. - S. 209-218.
7. Mihajlov, S. Odnaz iz ser'eznyh problem biznesa v Rossii - nehvotka kvalificirovannyh kadrov po problemam upravlenija [Tekst] / O. Mihajlov. - Upravlenie personalom. - №33. - 2004.
8. Kosolapov, N.A. Politiko-psihologicheskij analiz social'no-territorial'nyh sistem [Tekst] / N.A. Kosolapov. - M., 1994
9. Hofstede G., Hofstede G.J. Cultures and Organizations: Software of the Mind. New York, McGraw-Hill, 2005, 436 p.
10. Naumov, A.N. Hofstidovo izmerenie Rossii (vlijanie nacional'noj kul'tury na upravlenie biznesom) [Tekst] / A.N. Naumov // Menedzhment. - 1996. - №3. – S. 70 - 104.
11. Taylor F.W. Principles of Scientific Management. NY, Harper Bros, 1911.
12. Zotkin, N.V. Obwaja psihologija, psihologija motivacii i jemocij [Tekst] / N.V. Zotkin, M.E. Serebrjakova. - Samara, «Univers grupp», 2007, 196 s.
13. Zhurakovskij, V. Inzhener na ryneke truda (opyt jekspertnogo analiza). [Tekst] / V. Zhurakovskij, V. Prihod'ko, I. Fedorov. - Vysshee obrazovanie v Rossii. – 1999. - №2. - S.3-6.
14. Avanesov, V.S. Strategija razvitija rossijskogo obrazovanija v HHI-m veke. Portal «Spravedlivo Onlajn». [Elektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.spravedlivo-online.ru/>

Boyko Yuriy Pavlovich

Russian Medical Academy of Postgraduate Education Health and Social Development
123995, Moscow, str. Barrikadnaya, 2 / 1
Doctor of Political Sciences, Doctor of Medical Sciences, Candidate of Economic Sciences
Professor of Diplomatic Academy of the Russian Foreign Ministry
Num.: (499) 252-21-04
E-mail: info@rmapo.ru

Surkov Sergey Aleksandrovich

International Institute of Management LINK
140181, Zhukovsky, str. Mendeleev, 11 / 4
Candidate of Technical Sciences, Lead Tutor
Num.: (495) 781-26-36
E-mail: info@ou-link.ru

Д.Г. ЗАГУЛЯЕВ

АЛГОРИТМ ПОДГОТОВКИ НЕРАВНОВЕСНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ К СИТУАЦИОННО-ИМПУЛЬСНОМУ УПРАВЛЕНИЮ ПУТЁМ СОЗДАНИЯ КРИТИЧЕСКИХ СИТУАЦИЙ

В статье приведен алгоритм подготовки неравновесной экономической системы к ситуационно-импульсному управлению путём создания критических ситуаций. Данный метод применим для управления неравновесными экономическими системами в условиях их постоянного, непрогнозируемого изменения.

Ключевые слова: *Неравновесная экономическая система, метод ситуационно-импульсного управления, критическая ситуация.*

Неравновесные экономические системы зачастую существуют и функционируют в хозяйственной среде в состоянии, не приспособленном для управления ими с помощью ситуационно-импульсного метода, которое требует искусственного и целенаправленного создания силами ЛПР (лицом, принимающим решение) в каждом конкретном случае определённых внешних и внутренних, по отношению к системе, условий, в которых такое управление будет осуществляться максимально легко и результативно. Некоторые из таких условий обязательно должны быть подготовлены и созданы по определённым, просчитанным ЛПР параметрам. По нашему мнению, при осуществлении процесса управления неравновесными экономическими системами с помощью ситуационно-импульсного метода необходимо, чтобы обеспечивалась реализация следующих основных этапов.

Этап 1 - разложение неравновесной системы на подсистемы.

На данном этапе осуществляется разложение неравновесной системы на самостоятельные подсистемы посредством применения метода *декомпозиции*. *Декомпозиция системы определяется как её интеллектуальное разделение на части.* Декомпозиция осуществляется искусственно и закрепляется в понятии «структура системы». Следует отметить, что все подсистемы, на которые осуществляется разложение системы, также являются неравновесными.

Метод декомпозиции применяется для нахождения новых или важных критериев функционирования системы. В результате проведения декомпозиции рождается множество разных критериев оценки каждой декомпозированной части системы (подсистемы). Декомпозиция служит шагом к следующему этапу предложенного метода – разработке критериев оценки системы для последующей оценки всей системы по компромиссным критериям. Подсистемы самостоятельны в том смысле, что: а) или производственный процесс в них условно замкнут (то есть результатом деятельности будет определённый полуфабрикат или отдельное изделие); б) или оценка производственной деятельности (критерий) сугубо своя; в) или система функционирования особенная – отличительная от других подразделений. То есть результат (опять же критерий!) свой. Таким образом, показатели (целевые функции) каждой подсистемы свои и они полностью определены. Разложение системы осуществляется на подсистемы, влияющие на результат работы системы, связанные друг с другом определёнными функциональными зависимостями. Тип связи между подсистемами, являющимися членами одной системы, определяется типом связи их назначений или основных функций. Всё возможное разнообразие подсистем в рамках одной системы может быть соединено между собой двумя типами связей. Первый тип связи между подсистемами - это иерархический, или вертикальный. Вторым типом связи между системами - это функциональный, или горизонтальный. Иерархическая, или вертикальная связь между подсистемами в рамках одной системы возникает в том случае, когда назначения подсистем прямо соподчинены друг другу. Следовательно, при

вертикальном или иерархическом типе связи между подсистемами, назначение одной подсистемы жёстко подчинено выполнению назначения других подсистем, что позволяет относить эти подсистемы к системам разного уровня одной системы. На примере промышленного предприятия демонстрацией иерархического типа связи может выступать подсистема службы главного механика по отношению к подсистеме основного производства. То есть, первая обеспечивает бесперебойную работу второй и, следовательно, подчиняется её интересам.

При функциональном или горизонтальном типе связи между подсистемами назначения подсистем могут лишь так или иначе благоприятствовать деятельности друг друга, что позволяет их относить к подсистемам одного уровня. На примере промышленного предприятия иллюстрацией такого типа связей могут служить отношения планово-экономического отдела и службы главного бухгалтера, подчиняющиеся заместителю генерального директора по финансам и обеспечивающие его функции по соответствующим направлениям.

Таким образом, вертикально или иерархически связаны между собой системы разного уровня, а горизонтально или функционально - системы одного уровня.

Этап 2 - разработки критериев оценки состояния неравновесной системы и её подсистем.

Оценку состояния системы и подсистем целесообразно осуществлять специальными критериями, формализация которых является обязанностью ЛПР или управляющего процессом производства. Подсистемы (элементы системы) характеризуются параметрами, являющимися переменными. Параметры подсистем определённым образом влияют на параметры всей системы, то есть каждый параметр системы меняется вследствие изменения параметров подсистем. Необходимо определить и формализовать, какие параметры подсистемы вызывают изменение каждого параметра системы. Таким образом, ЛПР сможет добиваться любого изменения любого параметра системы (путём изменения параметров подсистем, влияющих на изменение параметра системы) в ответ на требования среды окружения. Как было отмечено выше, *производство* - сложная динамическая система изменения определённых параметров, в результате чего система рождает полезный для развития человеческого общества продукт. Критерии оценки деятельности системы зависят от аналогичных показателей на предприятиях-конкурентах, а также от состояния на соответствующих рынках (сбыта или приобретения и пр.).

Этап 3 - создание механизма обратной связи в рамках неравновесной системы.

Важность создания механизма обратной связи при управлении системами отмечается авторами в равновесной экономике [1]. Создание механизма обратной связи критично и для ситуационно-импульсного метода управления системами в неравновесной экономике [4]. Обратную связь формируют исполнители по системе, утверждённой управляющим процессом производства. Путём получения обратной связи устанавливаются общие картины по подсистемам, тем самым, определяя, как эти подсистемы действуют на систему.

Этап 4 – закрытие каналов неравновесной системы от внешних импульсных воздействий среды.

На данном этапе ЛПР осуществляет блокирование каналов неравновесной системы, по которым на подсистемы системы воздействуют импульсы внешней среды, вызывающие постепенные предсказуемые изменения системы, либо непредсказуемые изменения в силу наступления квантовых скачков. Поскольку неравновесные системы открыты не по всем параметрам (каналам), то некоторые каналы можно заблокировать, тем самым, сохраняя систему от воздействия определённых импульсов, что является положительным моментом в управлении системой. Отдельные каналы системы можно заблокировать в следующих случаях: а) ЛПР известно, какое приблизительно влияние на систему и её компоненты оказывают поступающие из внешней среды импульсы; б) ЛПР доступны ресурсы, необходимые для блокировки канала, по которому поступают импульсы, служащие причиной развала этой системы.

Этап 5 – получение ЛПР информации по каналу обратной связи из соответствующей подсистемы.

ЛПР по каналам обратной связи получает сигнал из системы (или её подсистем) о неудовлетворительном параметре функционирования системы. Какие значения параметров являются неудовлетворительным определяется ЛПР заранее на этапе подготовки системы к ситуационно-импульсному управлению. Данную информацию ЛПР вносит в подсистему обратной связи. В силу этого, необходимо обозначить определённые временные этапы/отрезки функционирования системы, которые следует подвергать статистическому изучению. В результате ЛПР сможет дать характеристику системе за определённый промежуток времени.

Этап 6 – осуществление перебора показателей подсистем как целевых функций развития системы для определения оптимального варианта развития системы.

На данном этапе осуществляется перебор показателей подсистем как целевых функций развития системы (предприятия) и по ним отыскивается оптимальный проект решения для дальнейшего исполнения всей системой. От целевых функций развития системы зависит то, каких параметров ЛПР следует добиваться от подсистем. Именно этим обеспечивается конкурентоспособность предприятия как системы хозяйствования.

Общая целевая функция всей системы зависит от всех целевых функций подсистем. Каким образом реализуется эта зависимость можно узнать с помощью применения ситуационно-импульсного метода. Приведём упрощённый пример.

Пусть система состоит из 5 подсистем. Каждая из них тоже делится на части. Для каждой подсистемы назовём критерии деятельности или функционирования (оценки) (таблица 1).

Таблица 1 – Критерии оценки деятельности подсистем

№	Наименование подсистемы	Критерии оценки деятельности
1	Снабжение	А) Качество сырья и полуфабрикатов. Б) Время приобретения. В) Цена продуктов.
2	Производство	А) Качество изделия. Б) Производительность. В) Цена изготовления. Г) Время изготовления.
3	Сбыт	А) Цена на рынке или спрос. Б) Время реализации.
4	Конструкторская служба	А) Цена новых разработок. Б) Время разработок.
5	Технология производства	А) Качество технологического обслуживания. Б) Цена разработок новых технологий. В) Время разработок.

Каждое подразделение стремится привести свой критерий к наилучшему (оптимальному) значению (или максимум – производительность, качество, или минимум – цена сырья, себестоимость, расходы). При этом комплексный критерий функционирования системы (прибыль) вряд ли будет наилучшим при наилучших показателях подсистем. Дело в том, что все критерии подсистем друг другу противоречат: хочется купить дешевле, но лучше качеством, то есть каждое подразделение (подсистема) создаёт свой компромисс критериев. Достижение такого компромисса осуществляется путём выстраивания всех критериев в ранг по важности и стремления к удовлетворению самого важного из них за счёт остальных. И самый слабый критерий остаётся неудовлетворённым раз за разом. Для примера рассмотрим критерий времени. Потерянное в условиях рыночной конкуренции время минимизирует прибыль. Поэтому система в главном своём показателе за основу

вынуждена постоянно ставить время. При этом может снизиться качество, что опять же нивелирует прибыль.

В рамках ситуационно-импульсного метода предлагается осуществлять нежесткое управление в зависимости от желаемых показателей системы - ранжирование целевых функций системы (прибыль, в большинстве случаев, на первом месте, затем следуют прочие показатели по степени важности). Конечная цель - установление **комплексного показателя**, например, на первое место - получение прибыли, при условии сохранения качества, времени и т.д. Такой подход позволит «ларировать» во времени и ставить на первое место (отдавать приоритет в развитии) то один, то другой основной показатель системы в зависимости от стратегических, тактических или оперативных целей предприятия. Кроме того, это позволит прогнозировать состояние предприятия (какова будет прибыль, расходы, качество и т.д.) на определённом промежутке времени при сохранении настоящих принятых практик хозяйствования; а если знать, какая будет внешняя среда на определённом промежутке времени, можно идеально вписывать предприятие (систему) в эту среду любыми показателями (будь то численность персонала, величина прибыли, стоимость основных производственных фондов и т.д.) в любой временной точке в будущем, что повысит адаптивность предприятия как к внешней, так и внутренней среде. Для экономических неравновесных систем, основными целями которых, согласно классической теории фирмы, являются **максимизация прибыли предприятия** и **увеличение доходов сотрудников**, существует тенденция удовлетворения первой цели за счёт последней. Исходя из этого, в условиях кризиса, субъекту управления необходимо добиваться удовлетворения последнего за счёт первого, то есть последовательно жертвовать в краткосрочной перспективе прибылью фирмы (в большинстве случаев акционеров) с целью сохранения (в порядке очерёдности) объёма продаж, численности персонала, находящихся на балансе производственных фондов. Только такой подход позволит сохранить интеллект экономической системы, являющийся, как постулируется в рамках неравновесной экономической теории, источником прибыли, что позволит неравновесной экономической системе преодолеть кризис. С данным положением согласуются мнения и представителей равновесной экономической теории [5]. Компромисс поиска критериев отмечается и в рамках традиционной экономической теории [6].

Этап 7 - улучшение неудовлетворительного параметра системы (достижение желаемого параметра системы) путём создания критической ситуации в подсистемах посредством импульсного воздействия.

На данном этапе ЛПР в производственном процессе создаётся целенаправленная *критическая ситуация* (импульс-ситуации) с заранее определёнными характеристиками (временные рамки, тип критической ситуации, степень сложности для реализации и пр.) и эти ситуации служат стимулами для подсистем с целью достижения ими параметров, определённых ЛПР. Механизм определения оптимальных ситуационных воздействий тоже специально создаётся: принцип принуждения, принцип поощрения, принцип патриотизма, принцип соперничества и т.д. При этом используется обратная связь с подразделениями в процессе ситуационного воздействия.

Критическая ситуация - это ситуация, вызывающая взрыв настоящего процесса системы, ставящая систему на грань выживания, заставляющая работать систему на износ с единственной целью – измениться, выжить и продолжить развитие. Постановка системы/процесса в критическую ситуацию позволяет ЛПР сократить время на исследование состояния системы (процесса), поскольку в критической ситуации система (а в случае экономики – социально-экономическая система) раскрывает себя наиболее полно в поисках выхода из созданной ЛПР критической ситуации.

Итак, ЛПР должен заранее предусмотреть необходимость спроектировать и смоделировать критическую ситуацию, а также необходимую помощь системе, при этом система своей работой в критической ситуации должна подсказать ЛПР правильный выход из ситуации в результате создания критической ситуации. ЛПР также должен вовремя заметить подсказки системы касательно оптимального выхода из критической ситуации, для

чего, необходимо правильно определить комплекс критериев оценки, ранее не существовавших, но сигнализирующих о функционировании системы. ЛПР не должен допустить разрушения системы, а предоставить ей оперативную и незамедлительную помощь на случай, если система не сможет выйти из критической ситуации своими силами и средствами. По результатам критического состояния неравновесной системы возможно наиболее полное её изучение, даже в процессе её изменения за короткий промежуток времени.

Существуют следующие основные **типы импульсов**, которыми ЛПР может воздействовать на неравновесную систему с целью осуществления управления путём создания критических ситуаций:

- **провокационные** – служат для проверки реакции системы на их воздействие. Их цель – собрать статистику для оценки устойчивости системы, инерционности, её настоящего состояния, типа, характеристик равновесности и прочих необходимых для последующего управления параметров.

- **вынужденные** – такими импульсами можно воздействовать на предприятия-конкуренты для выяснения их истинных возможностей.

- **целенаправленные** – основываются на двух описанных выше типах импульсов. Разрабатываются исходя из прогнозируемых будущих ситуаций. Это всегда рискованно, поскольку неравновесные системы могут измениться неожиданным образом за мгновение. Направлены на развитие системы, генерируются субъектом управления при осуществлении управления системой.

Импульсы оцениваются в денежном выражении. Импульс состоит из характеристик времени и эффекта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бабичев А.В., Бутковский А.Г., Похьялайнен С. К единой геометрической теории управления. [Текст] / Бабичев А.В., Бутковский А.Г., Похьялайнен С. М.: Наука, 2001. – 139 с.
2. Квантовая экономика: монография [Текст] / В.А. Мельников. – Красноярск: Сиб. Федер. Ун-т; Политехн. инт-т, 2007. – 152 с.
3. Лачинов, Ю.Н. Определённость сущностей в экономике: Толковый учебник-словарь. [Текст] / Лачинов Ю.Н. - М.: Издательство ЛКИ, 2008. – 112 с.
4. Нусратуллин, В.К. Неравновесная экономика. -2-е изд., доп. [Текст] / Нусратуллин В.К. - М.: Компания Спутник+, 2006. – 482 с.
5. Подиновский, В.В. Введение в теорию важности критериев в много-критериальных задачах принятия решений. [Текст] / Подиновский В.В. М.: ФИЗМАТЛИТ, 2007. – 64 с.
6. Системный анализ в экономике: учеб. Пособие [Текст] / И.Н. Дрогобьцкий. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 512 с.: с ил.

Загуляев Денис Георгиевич

Воткинский филиал Ижевского государственного технического университета

427410, Воткинский, ул. Мира, 1а

К.э.н., доцент кафедры «Экономика и организация производства»

Тел.: 8 (34145) 51-500

E-mail: dd1975@mail.ru

D.G. ZAGULIAEV

THE ALGORITHM TO PREPARE NON-EQUILIBRIUM ECONOMIC SYSTEM TO SITUATIONAL AND IMPULSE MANAGEMENT BY CREATING CRITICAL SITUATIONS

The article describes the algorithm to prepare non-equilibrium economic system to situational and impulse management by creating critical situations. This method is applicable to manage non-equilibrium economic systems when they change unpredictably.

Key words: *Non-equilibrium economic system, situational and impulse management method, critical situation.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Babichev A.V., Butkovskij A.G., Poh'elajnen S. K edinoj geometricheskoj teorii upravljenja. [Tekst] / Babichev A.V., Butkovskij A.G., Poh'elajnen S. M.: Nauka, 2001. – 139 s.
2. Kvantovaja jekonomika: monografija [Tekst] / V.A. Mel'nikov. – Krasnojarsk: Sib. Feder. Un-t; Politehn. int-t, 2007. – 152 s.
3. Lachinov Ju. N. Opredeljonnost' suwnostej v jekonomike: Tolkovyj uchebnik-slovar'. [Tekst] / Lachinov Ju. N. M.: Izdatel'stvo LKI, 2008. – 112 s.
4. Nusratullin V.K. Neravnovesnaja jekonomika. -2-e izd., dop. [Tekst] / Nusratullin V.K. M.: Kompanija Sputnik+, 2006. – 482 s.
5. Podinovskij V.V. Vvedenie v teoriju vazhnosti kriteriev v mnogo-kriterial'nyh zadachah prinjatija reshenij. [Tekst] / Podinovskij V.V. M.: FIZMATLIT, 2007. – 64 s.
6. Sistemnyj analiz v jekonomike: ucheb. Posobie [Tekst] / I.N. Drogobyckij. – M.: Finansy i statistika, 2007. – 512 s.: s il.

Zagulyaev Denis Georgievich

Votkinsky Branch of Izhevsk State Technical University

427 410, Votkinsk, str. Peace, 1a

Candidate of Economic Sciences, assistant professor of «Economics and organization of production»

Num.: 8 (34145) 51-500

E-mail: dd1975@mail.ru

Е.В. НЕБЕЛОВА

ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРА ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Для формирования модели инновационного развития отрасли эффективным является развитие комплексов, которые представляют технологически взаимосвязанные производства и способны производить конкурентоспособную продукцию. Кластерная модель является наиболее эффективной, поскольку добавленная стоимость формируется, прежде всего, за счет производства конкурентоспособной продукции. На территории Орловской области имеются необходимые условия для создания пищевого кластера по производству инновационной экологически чистой пищевой продукции

Ключевые слова: *Конкурентоспособность региона, инвестиционная привлекательность региона, пищевой кластер, инновационная экологически чистая пищевая продукция.*

Характерной тенденцией инновационного развития российской экономики является активизация интеграционных процессов, осуществляемых в различных формах. Для формирования модели инновационного развития отрасли эффективным является развитие комплексов, которые представляют технологически взаимосвязанные производства и способны производить конкурентоспособную продукцию. Создание и развитие интеграционных комплексов в высокотехнологических областях может стать решающим фактором в повышении конкурентоспособности российской экономики. В единый хозяйственно-производственный комплекс могут интегрироваться различные организации, создавая соответствующие стратегические кластеры. Кластерная модель является наиболее эффективной, поскольку добавленная стоимость формируется, прежде всего, за счет производства конкурентоспособной продукции.

В результате построения кластерной модели выстраиваются межотраслевые цепочки местных предприятий, производится расчет совокупных экономических показателей (совокупный объем производства, численность занятых, налоговая база), что позволяет оценить значимость кластера для территории и обосновывать меры государственной поддержки с конкретным перечнем мероприятий по инвестиционной и промышленной политике органов власти.

Диффузия инноваций в экономике может осуществляться на базе аграрного сектора. Это объясняется системоформирующим характером агропромышленного комплекса, связанного со многими смежными отраслями, причем проявление синергетического эффекта в АПК может вызвать соответствующий эффект и в смежной отрасли (хотя и это не является обязательным).

Современный период освоения инноваций в агропромышленном секторе характеризуется тем, что организация и управление этим процессом концентрируются на региональном уровне непосредственно в производственной сфере, в крупных агропромышленных объединениях холдингового и корпоративного типа. При этом в процессе использования базисных инноваций нужно учитывать следующие обстоятельства:

- внутреннюю противоречивость инновационного процесса АПК, которая объясняется полярностью интересов тех, кто разрабатывает инновации и внедряет их в производство, и тех, кто потребляет результаты такого производства. Сглаживание противоречий возможно лишь при усилении действий государства в процессе формирования и регулирования продовольственного рынка

- значительная специфика воспроизводства в АПК, которая обязательно должна быть учтена при разработке и реализации инноваций.

Специфичность инновационного процесса в АПК обусловлена в основном особенностями сельского хозяйства, входящего в него.

При этом наиболее характерными особенностями инновационных процессов в АПК

являются:

1. Множественность связей агропромышленных товаропроизводителей с внешней инновационной инфраструктурой.

2. Отстраненность на всех уровнях многих агропромышленных товаропроизводителей как от организаций, занимающихся научными разработками и выпуском научно-технической продукции, так и от организаций, занимающихся ее реализацией.

3. Отсутствие отлаженного экономико-организационного механизма трансфера научных разработок в АПК, сопровождающееся низким темпом освоения инноваций.

Важно то, что, несмотря на имеющиеся в нашей стране уникальную научно-производственную базу, значительный технологический и фундаментальный задел, квалифицированные кадры, проблему создает отсутствие механизма, способного направить инновационный потенциал на реализацию научно-технических разработок во все сферы деятельности АПК [1].

Возможность разработки конкретных мероприятий характеризует научную и практическую значимость разработанной нами модели кластера пищевой промышленности Орловской области, когда по результатам научного применения данной модели производится обоснование мероприятий, включаемых в ведомственные целевые программы различных департаментов, посредством которых реализуется промышленная политика поддержки местных предприятий.

На территории Орловской области имеются необходимые условия для создания пищевого кластера по производству инновационной экологически чистой пищевой продукции.

К числу объективных причин успешности развития данного направления следует отнести наличие большого потенциала: существует ряд научных и промышленных организаций, вузов, которые обладают необходимым заделом и базой для масштабирования технологий, исследования свойств этих пищевых продуктов и их внедрения в практику. Лидирующее положение здесь занимают предприятия хлебопекарной и молочной отраслей промышленности.

Пищевой кластер Орловской области характеризуется незначительным количеством внешних взаимосвязей. Основные поставщики сырья для предприятий корневого бизнеса кластера узкоспециализированы и не различаются многообразием. Это местные сельхозпроизводители. Наблюдается сильное влияние поставщиков.

Основные потребители кластера - это население, предприятия социальной сферы, птицефабрики, предприятия пищевой промышленности Орловской области (внутреннее потребление).

Основной продукцией кластера пищевой промышленности является производство молочной продукции, мясных продуктов, масложировой продукции, хлебопекарных изделий, алкогольной продукции, минеральных вод и других безалкогольных напитков, переработка и консервирование овощей, производство шоколада и кондитерских изделий.

Основные виды вывозимой за пределы региона продукции: изделия колбасные, консервы мясные, молочные, цельномолочная продукция, кондитерские изделия, водка и ликеро-водочные изделия, безалкогольные напитки, воды минеральные.

Использование новых технологий производства предприятиями отрасли влечет за собой обеспечение конкурентоспособности продукции. Предприятия применяют новые технологии, рецептуры, регулярно работают над расширением ассортиментной линейки, созданием и продвижением новых брендов высокого и среднеценового сегмента.

Сильными сторонами кластера могут являться внутренние взаимосвязи - сырье для производства пищевой продукции поставляется сельскохозяйственными предприятиями Орловской области.

Слабые стороны кластера - высокая степень морального и физического износа основных фондов, недостаток собственных оборотных средств, слабая инвестиционная

активность, нехватка отраслевых специалистов всех уровней.

Направления развития следующие:

1. Создание конкурентоспособного эффективного агропродовольственного производства.
2. Модернизация и техперевооружение с привлечением частного капитала и при поддержке правительства.
3. Модернизация образовательной инфраструктуры.
4. Государственное обеспечение механизма внедрения инноваций.
5. Поддержка правительством цен на продовольственном рынке, таможенно-тарифное регулирование.

Мерами поддержки должны являться:

1. Компенсация затрат по участию в международных, общероссийских и региональных выставках и ярмарках.
2. Информационная поддержка отрасли (реклама).
3. Развитие инфраструктуры сбыта и экспорта предприятий [2].

Агропромышленный комплекс представляет приоритетное направление развития экономики Орловской области. Почти в каждом районе Орловской области есть организации, в основном представители малого бизнеса, которые специализируются на производстве зерновых культур, сахарной свеклы, картофеля, овощей открытого грунта, подсолнечника, рапса, конопли. Также имеются предприятия по переработке молока, картофеля, зерна. Наряду с высокоразвитым растениеводством, в настоящее время на территории Орловской области активно формируется высокопродуктивный животноводческий кластер. Это мясное скотоводство и производство молока. Имеется хороший потенциал для развития птицеводства.

Здоровье человека во многом зависит от структуры питания. Для нашей области эта проблема весьма актуальна по ряду причин. Почвы области бедны микроэлементами, последствия аварии на Чернобыльской АЭС продолжают оказывать влияние на здоровье людей. Питание в Орловской области носит в основном углеводно-жировой характер, существует дефицит по ряду биогенных веществ, поэтому его структура, по оценке специалистов, нуждается в существенной коррекции.

Первостепенное значение имеют адаптогены - неспецифические лекарственные средства, действие которых направлено не против возбудителя или симптомов болезни, а на повышение сопротивляемости (стрессоустойчивости) организма. По данным современных исследователей, многие растительные средства традиционной медицины определяются как биорегуляторы.

Это пищевые продукты систематического употребления, сохраняющие и улучшающие здоровье и снижающие риск развития заболеваний, благодаря наличию в их составе функциональных ингредиентов. Они не являются лекарственными средствами, но препятствуют возникновению отдельных болезней, способствуют росту и развитию детей, тормозят старение организма.

Продукты, содержащие фитоадаптогены, позволяют расширить резервы организма и приспособиться к таким неблагоприятным факторам внешней среды, как: холод, жара, ионизирующая радиация, недостаток кислорода, интенсивная физическая и психическая нагрузка. Все адаптогены объединяет одно общее свойство — способность оказывать сильное общеукрепляющее действие, повышать тонус, работоспособность, иммунитет. Под их влиянием увеличивается проницаемость клеточных мембран для углеводов, белков и жирных кислот, чувствительность мышечных клеток к эндогенному инсулину, который активизирует проникновение молекул белков, углеводов, минеральных солей внутрь клетки, а также глюкозы в те ткани, которые усваивают ее неинсулиновым путем. Адаптогены способствуют восстановлению функций организма, что создает условия для реализации оптимальной физической работоспособности и умственной деятельности. Эти препараты доказали свою высокую эффективность в спорте, военном деле, космонавтике и медицине.

Современная научная медицина долгое время ограничивалась весьма малым набором средств, повышающих общую сопротивляемость организма (глюкоза, витамины, кофеин, стрихнин и др.), которые использовались, главным образом, для реабилитации больных людей. Значительно большее развитие получили исследования стимуляторов физической и умственной работоспособности человека, дающие ему возможность работать длительное время, преодолевая усталость и сонливость. Однако вещества этой группы, подавляя чувство утомления, приводят к истощению резервов организма. В силу этих причин, повторное частое использование стимуляторов такого типа невозможно.

Субъект Российской Федерации может стать инвестиционно-привлекательным при условии, что в рамках Конституции и действующего законодательства он самостоятельно выстраивает стратегию своего экономического и социального развития, предусматривающую переход к экономике инновационного типа.

Стратегия выхода региона на конкурентоспособный уровень обязательно должна опираться на наличие предпосылок создания в регионе необходимых условий для ускоренного развития экономики [3].

На наш взгляд, эту задачу необходимо решать в единой цепочке, которая должна включать в себя следующие стадии:

- выращивание сырья в экологически сертифицированных условиях в соответствии с международными стандартами качества сельскохозяйственной продукции;
- глубокая переработка растительного сырья с использованием современных методов;
- проведение комплексных испытаний разрабатываемого продукта с оценкой его органолептических, механических, физико-химических и биологических свойств;
- выпуск соответствующих международным стандартам качества продуктов, обеспечивающих импортозамещение и имеющих высокий экспортный потенциал.

Таким образом, мировой и отечественный опыт убедительно свидетельствует, что наиболее эффективным и целесообразным, с экономической, социальной, гигиенической и технологической точек зрения, способом кардинального решения проблемы дефицита потребления населением необходимых микронутриентов является выпуск пищевых продуктов, обогащенных недостающими витаминами, макро- и микроэлементами до уровня, соответствующего физиологическим потребностям человека.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Власова, М.А. Особенности инновационных процессов и их инвестирование в агропромышленном секторе экономики. / Материалы научно-практической конференции «Актуальные проблемы совершенствования законотворческой деятельности в условиях модернизации экономики, проведения активной социальной политики и реформирования политической системы общества». – Издательство редакции журнала «Образование и общество», 2010. – 475 с.
2. Кластер пищевой промышленности Тюменской области: проблемы функционирования и развития [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://m-avu.narod.ru/PDFkee_64_10_2009/29_anisova.pdf
3. Небелова, Е.В. Формирование инвестиционной привлекательности региона. [Текст] / Е. В. Небелова. - Экономические и гуманитарные науки. - 2010. - №6 (221). - С. 17-20.

Небелова Елена Вячеславовна

ФГОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29

Аспирант кафедры «Государственное управление и финансы»

Тел.: (4862) 41-32-92

E-mail: neb.elena2010@yandex.ru

E.V. NEBELOVA

CLUSTER FORMATION OF FOOD INDUSTRY IN OREL REGION

To form a model of innovative development of the industry is to develop effective systems, which are technologically interrelated production and are able to produce competitive products. The cluster model is the most effective, since the value added is formed primarily due to competitive products. On the territory of the Orel region has the necessary conditions for creating a cluster of food production of innovative environmentally friendly food production.

Key words: regional competitiveness, investment attractiveness of the region, food processing cluster, the innovative environmentally friendly food products.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Vlasova M.A. Osobennosti innovacionnyh processov i ih investirovanie v agropromyshlennom sektore jekonomiki. / Materialy nauchno-prakticheskoy konferencii «Aktual'nye problemy sovershenstvovanija zakonotvorcheskoj dejatel'nosti v uslovijah modernizacii jekonomiki, provedenija aktivnoj social'noj politiki i reformirovanija politicheskoy sistemy obwestva». – Izdatel'stvo redakcii zhurnala «Obrazovanie i obwestvo», 2010. – 475 s.
2. Klaster piwevoj promyshlennosti Tjumenskoj oblasti: problemy funkcionirovanija i razvitija [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: http://m-avu.narod.ru/PDFkee_64_10_2009/29_anisova.pdf
3. Nebelova E.V. Formirovanie investicionnoj privlekatel'nosti regiona. [Tekst] / E. V. Nebelova. - Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. - 2010. - №6 (221). - S. 17-20.

Nebelova Elena Vyacheslavovna

State University-ESPC

302020, Orel, Naugorskoe highway, 29

Postgraduate «Public Administration and Finance»

Num.: (4862) 41-32-92

E-mail: neb.elena2010 @ yandex.ru

А.А. ПОЛУХИН

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРЕОСНАЩЕНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

В научной литературе часто встречается мнение о резком снижении технического потенциала сельского хозяйства. Вместе с тем, рынок предлагает технику с качественными характеристиками, значительно отличающимися от техники предыдущего поколения. В настоящей статье представлен анализ технической оснащенности сельского хозяйства России. Автором обоснованы тенденции формирования парка сельхозтехники, предложены организационно-экономические направления стимулирования технической модернизации сельскохозяйственного производства

Ключевые слова: *Сельское хозяйство, техническая оснащенность, конкуренция, сравнительная характеристика производительности комбайнов и тракторов, рынок сельскохозяйственной техники.*

Стратегия повышения конкурентоспособности продукции сельского хозяйства находится в неразрывной связи с техническим перевооружением производства. «Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации» предусматривают увеличение объемов производства продукции сельского хозяйства, технологическую и техническую модернизацию и освоение инновационных технологий и техники, повышение производительности труда и ресурсосбережения в сельском хозяйстве. Одним из ключевых направлений модернизации является обновление технической базы. За последние годы машинотракторный парк АПК России значительно изменился как количественно, так и качественно. Ввиду своей специфики аграрное производство энергоемкое. Поэтому актуальным вопросом является его техническое оснащение, которое в современных условиях выступает лимитирующим фактором повышения эффективности сельского хозяйства. Современная ситуация на рынке сельскохозяйственной продукции диктует необходимость производства продукции высокого качества с наименьшей себестоимостью. Это возможно лишь при использовании современной, ресурсосберегающей техники, позволяющей снизить трудоемкость производства. Этому будет способствовать повышение эффективности процесса создания инноваций и их освоение непосредственно в производстве, что призвано способствовать систематическому и все более прогрессирующему организационно-экономическому, техническому и технологическому обновлению агропромышленного производства. К числу приоритетов развития АПК следует отнести:

- технологическое переоснащение организаций комплекса;
- энерго- и ресурсосберегающие технологии производства, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции;
- воспроизводство плодородия почв, предотвращение всех видов их деградации, разработка адаптивных технологий агроэкосистем и агроландшафтов;
- развитие производства органической продукции сельского хозяйства;
- создание современной системы информационного и инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности в АПК;
- разработка государственной инновационной политики и стратегии на федеральном и региональном уровне, нацеленных на становление прогрессивных технологических укладов;
- формирование организационно-экономического механизма модернизации АПК;
- совершенствование системы подготовки кадров в области инновационной деятельности, обеспечивающих повышение инновационной активности организаций и коммерциализацию результатов научных исследований.

В целом оснащение сельхозпроизводства в России техникой характеризуется отрицательной динамикой. В таблице 1 представлены данные о наличии сельскохозяйственной техники.

Таблица 1 - Парк техники в сельскохозяйственных организациях России, тыс. шт.¹

Вид техники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010 в % к 2009
Тракторы	523,2	478,5	441,1	396,9	359,5	338,4	94,1
Машины для посева			184,4	166,3	151,9	142,3	93,7
в том числе:							
посевные комплексы			5,6	7,3	7,7	8,3	107,8
сеялки	218,9	203,9	178,6	159,0	144,2	134,0	92,9
Комбайны:							
зерноуборочные	129,2	117,6	107,7	95,9	86,1	80,7	93,7
кукурузоуборочные	2,2	1,8	1,5	1,3	1,1	1,1	93,4
кормоуборочные	33,4	29,5	26,6	24,0	21,4	20,0	93,1
картофелеуборочные	4,5	4,0	3,7	3,4	3,0	2,9	94,6
Свеклоуборочные машины (без ботвоуборочных)	7,2	6,2	5,3	4,2	3,6	3,2	89,9
Доильные установки и агрегаты - всего	50,3	44,0	39,8	36,2	33,2	31,4	94,8
в том числе с молокопроводом	16,2	14,9	14,8	14,6	14,1	14,1	99,9

Как видно из таблицы 1, сокращение количества уборочной техники в 2005-2010 гг. происходило постепенно. Причина тому - ее износ. Нормативные сроки амортизации сельскохозяйственной техники для растениеводства варьируются от 3 до 8 лет, в зависимости от ее вида и учетной политики организаций. Так, например, срок полезного использования зерноуборочных комбайнов составляет от 5 до 8 лет, эксплуатация тракторов не превышает 7 лет. Сокращение количества техники - естественное явление на фоне заметного уменьшения площади посевов культур и резкого роста производительности современной техники. Более точным показателем состояния материально-технической базы является обеспеченность основными элементами на 1000 га пашни или площади посева соответствующих культур. В таблице 2 представлены данные об обеспеченности посевных площадей техникой.

Таблица 2 - Обеспеченность сельскохозяйственных организаций России сельхозтехникой²

Показатели	Годы						2010 г., % к 2009 г.
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
на 1000 га посевов (посадки) соответствующих культур приходится комбайнов, <i>шт.</i>							
Зерноуборочных	3,9	3,7	3,4	3,2	2,9	3,0	105,3
картофелеуборочных	32,3	28,1	25,2	23,3	18,2	16,0	88,0
льноуборочных	21,6	21,0	21,4	18,6	17,8	24,0	134,7
свеклоуборочных машин	10,8	7,6	6,1	6,4	5,4	4,0	66,1
Приходится тракторов на 1000 га пашни, шт.	6,0	5,0	5,0	5,0	4,0	4,2	95,9
Приходится посевов (посадки) соответствующих культур на один комбайн, <i>га</i>							
Зерноуборочный	253	270	291	317	344	327	95
картофелеуборочный	31	36	40	43	55	62	114
льноуборочный	46	48	47	54	56	42	74
на одну свеклоуборочную машину	93	131	165	156	184	278	151,2
Нагрузка пашни на один трактор, га	181	187	197	210	226	236	104
Энергообеспеченность (приходится энергетических мощностей на 100 га посевной площади), л.с.	270	254	243	234	227	227	100,1

Из таблицы 2 видно, что сокращение количества комбайнов связано с такими факторами, как: дороговизна техники и диспаритет цен, изменение технических

¹ <http://gks.ru>

² <http://gks.ru>

характеристик (рост производительности), технологии возделывания отдельных культур и изменение площади посевов сельскохозяйственных культур. Обращает на себя внимание тот факт, что в количественном выражении зерноуборочных комбайнов стало меньше на 38%, а в расчете на единицу площади посевов зерновых культур их количество сократилось уже на 23%.

Таблица 3 - Средние показатели обеспеченности тракторами и зерноуборочными комбайнами сельского хозяйства России, США, Канады и Германии

Страны	Нагрузка пашни на 1 трактор, га		Нагрузка посевов зерновых культур на 1 комбайн, га	
	2000 г.	2010 г.	2000 г.	2010 г.
Россия	135	236	198	327
В т.ч. Орловская область	133	232	185	549
США	39	55	200	254
Канада	63	63	233	250
Германия	13	19	74	95

Обеспеченность тракторами сельскохозяйственных организаций Российской Федерации сократилась на 1000 га пашни с 1990 года по 2010 год в 2,4 раза, а по сравнению с 2005 годом на 30%, зерноуборочных комбайнов на 1000 га посевов зерновых – на 23%. Энергооснащенность снизилась на 16%. Но это снижение обусловили и положительные тенденции: внедрение ресурсосберегающих технологий, комбинированных почвообрабатывающих и посевных агрегатов; рост мощности тракторов и комбайнов, увеличение ширины захвата машин.

Воспроизводство материально-технической базы сельского хозяйства должно сопровождаться рациональным использованием основных элементов производственных мощностей, а также зданий и сооружений, машин и оборудования; и направлено на получение необходимых объемов производства продукции, снижение её себестоимости, повышение рентабельности и производительности труда в сельском хозяйстве. Обновление техники происходит недостаточными темпами. Коэффициент обновления тракторов составляет 2,3%, зерноуборочных комбайнов – 3,5%, кукурузоуборочных – 2,9%, кормоуборочных – 4,1%, свеклоуборочных машин – 4,2%. Подобные тенденции наметились и в сельском хозяйстве страны, что объясняется увеличением производительности сельскохозяйственных машин.

Объективные данные позволяют констатировать уменьшение парка сельскохозяйственной техники России. Однако следует учитывать возрастную структуру парка уборочной техники и изменения в предпочтениях сельхозпроизводителей при выборе техники.

Таблица 4 - Наличие энергетических мощностей, млн. л.с.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010 в % к 2009
Суммарная номинальная мощность двигателей тракторов	52,6	49,0	46,2	42,6	39,2	37,3	95,2
Суммарная номинальная мощность двигателей комбайнов и самоходных машин	27,1	25,1	23,4	22,1	20,5	19,7	96,2
Суммарная номинальная мощность двигателей автомобилей	47,8	43,4	40,0	36,2	33,8	32,3	95,4

Продолжение таблицы 4

Суммарная номинальная мощность прочих механических двигателей	1,9	1,6	1,5	1,5	1,4	1,2	86,8
Суммарная номинальная мощность электродвигателей и электроустановок	27,3	25,0	23,0	20,4	19,9	19,0	95,6
Рабочий скот в пересчете на механическую силу	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	100,3
Всего энергетических мощностей	156,9	144,2	134,2	123,0	114,9	109,6	95,4

Модернизация сельскохозяйственного производства напрямую влияет на удельный расход энергоресурсов. Они имеют такую же тенденцию изменения, что и общий расход энергоресурсов: значительное уменьшение с 1990 по 2000 г. и дальнейшей стабилизации их расхода в 2001-2010 гг. Например, удельный расход дизельного топлива на 1 га посевной площади снизился с 173,5 кг в 1990 г. до 67,4 кг в 2000 г. или в 2,6 раза (рисунок 1).

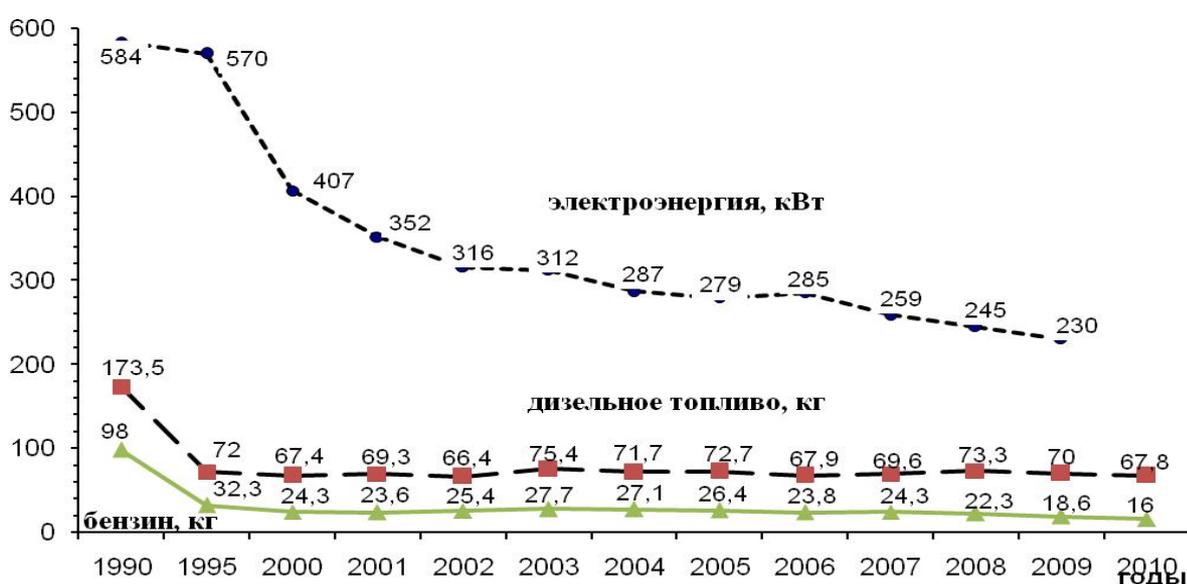


Рисунок 1 - Удельный расход энергоресурсов на 1 га посевной площади в сельскохозяйственных организациях Российской Федерации

В последующие годы его потребление стабилизировалось, и в 2010 г. удельный расход дизельного топлива достиг величины 67,8 кг/га или на 0,6 % больше по сравнению с 2000 г. Удельный расход бензина на 1 га посевной площади снизился с 98 кг в 1990 г. до 16 кг в 2010 г. или в 6,1 раза. Минимальный расход приходится на 2010 год. Удельный расход электроэнергии на производственные нужды на 1 га посевной площади в 1990 г. составлял 584 кВт.ч и снизился в 2000 г. до 407 кВт.ч или в 1,4 раза; в 2009 г. – до 230 кВт.ч или в 2,5 раза.

При оценке оснащенности следует учитывать качественное состояние техники, например, срок её службы, путем применения поправочных коэффициентов (за 100 % принимается оснащенность при среднем сроке службы 5 лет) при среднем сроке службы тракторов:

- 1) 8 лет – в размере 0,85-0,90;
- 2) 10 лет – в размере 0,75-0,80;
- 3) 12 лет – в размере 0,65-0,70;
- 4) 14 лет – в размере 0,57-0,65;
- 5) 16 лет и более – в размере 0,5-0,6.

Например, согласно Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 г., на крупных

и средних предприятиях России зарегистрировано 74% зерноуборочных комбайнов и 83,2% тракторов старше 9 лет. Следует отметить, что данные о поступлении новой и списании старой техники свидетельствуют о том, что обновление машинотракторного парка за период с 2007 по 2010 гг. включительно происходило достаточно медленно. Так, по официальным сведениям, в 2010 г. в количественном выражении коэффициент обновления зерноуборочных комбайнов в Орловской области составил 3,5%. Проблема заключается в том, что нормативный срок использования комбайнов (срок амортизации) – 3-8 лет, т. е. ежегодно минимальное значение коэффициента обновления техники должно составлять в среднем 12,5%. Это свидетельствует о том, что приобретенная техника не возмещает в количественном выражении выбывшую. В таблице 5 представлена структурная оценка возрастного состава машинно-тракторного парка АПК Орловской области.

Таблица 5 - Возрастная структура парка сельскохозяйственной техники в России

Возраст	2006 г. ¹	2010 г. ²
зерноуборочные комбайны		
до 3-х лет	11	13,2
от 4 до 8 лет	15	17,7
9 лет и старше	74	69,1
Тракторы		
до 3-х лет	5,6	6,8
от 3 до 8 лет	11,2	13,1
9 лет и старше	83,2	80,1

Результаты оценки возрастного состава сельскохозяйственной техники рассматриваемого региона указывают на то, что, несмотря на уменьшение количества комбайнов и тракторов, наметилась тенденция обновления парка. Также следует обратить внимание на качественный состав новой техники. Современная сельскохозяйственная техника по производительности значительно отличается от техники предыдущего поколения.

Комбайны и тракторы, поступающие на рынок сельскохозяйственной техники, характеризуются различными технико-экономическими показателями, которые становятся определяющими при их выборе сельхозпроизводителями.

На рынке сельскохозяйственной техники цены устанавливают дилеры, однако, в связи с тем, что стоимость их товара достаточно высокая, влияние на спрос оказывают такие факторы, как меры государственной поддержки, кредитный механизм. Наличие официального дилера (особенно при продаже импортной техники) повышает конкурентоспособность сельскохозяйственной техники, так как упрощается механизм гарантийного и постгарантийного обслуживания.

Важно отметить, что при формировании парка сельскохозяйственной техники у разных сельхозпредприятий есть определенные предпочтения при выборе производителя. Оценив структурный состав новой и списанной техники, следует отметить, что 1/3 поступивших тракторов произведена за рубежом (без учета тракторов из Республики Беларусь) и превосходят списанные тракторы по техническим характеристикам, таким как: производительность, мощность и надежность. Структура рынка сельскохозяйственной техники позволяет оценить предпочтения покупателей. В связи с этим, государству следует обратить внимание на проведение протекционистской политики в области сельскохозяйственного машиностроения, а отечественным производителям сельхозтехники – кардинально пересмотреть свою ценовую политику.

Ключевым показателем при выборе новой техники является срок окупаемости.

¹ Результаты Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 г.

² Составлено автором на основе данных о поступлении новой техники и ликвидации списанной в 2006—2009 гг.

Таблица 6 - Расчет срока окупаемости зерноуборочных комбайнов различных марок

Показатель	Акрос 530	Полесье 1218	Class Lexion 550	John Deer 9640	Уборка урожая наемной техникой
Цена, тыс. руб.	4620	4700	5850	6030	x
Средняя годовая наработка*, га	500	500	1000	1000	x
Затраты на уборку 1 га*, руб.	1520	1524	1460	1410	2100
Амортизация в расчете на 1 га, руб.	1320	1343	835,7	861	x
Затраты на уборку 1 ц при урожайности 20 ц/га, руб.	76	76	73	71	105
Затраты на уборку 1 ц при урожайности 40 ц/га, руб.	38	38	37	35	53
Экономия в расчете на 1 га, руб.	580	576	640	690	x
Срок окупаемости зерноуборочного комбайна, лет	5	5	4	4	x

* данные по результатам уборки зерновых культур сельскохозяйственных предприятий Орловской области в 2010 году

Сравнительная оценка эффективности использования зерноуборочной техники различных марок показала, что применение комбайнов импортного производства даёт экономический эффект лишь при высокой загрузке. В то же время, анализ показал, что использование при уборке зерновых культур услуг машинно-технологических станций как в расчете на 1 гектар убранной площади, так и в расчете на центнер зерна, напрямую влияет на себестоимость готовой продукции.

Конкурентные преимущества сельскохозяйственной техники различных стран-производителей, в том числе российских, представлены в таблице 7.

Таблица 7 - Основные конкурентные преимущества сельскохозяйственной техники различных стран-производителей

Страны производители сельскохозяйственной техники	Конкурентные преимущества	Конкурентные недостатки
Россия	<ol style="list-style-type: none"> 1. Широкая доступность запасных частей и сервисного обслуживания 2. Относительно невысокая цена предложения 3. Государственная поддержка (участие отечественной техники в реализации Государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы» и Национального проекта «Развитие АПК») 4. Преемственность моделей техники (детали от списанной техники могут быть использованы для ремонта новых моделей) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Относительно низкое качество при относительно высокой цене 2. Узкий модельный ряд (различным по размеру предприятиям нужна различная техника)
Республика Беларусь	<ol style="list-style-type: none"> 1. Широкая известность большинства производителей техники на российском рынке 2. Низкие цены на технику 3. Развитый сервис 4. Протекционистская политика правительства Республики Беларусь (договоры о льготном кредитовании российских покупателей белорусской техники) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Медленное обновление моделей 2. Техника ориентирована в основном на малые и средние сельскохозяйственные предприятия
Станы дальнего зарубежья	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокая надежность техники 2. Эффективная реклама 3. Широкая дилерская сеть 4. Отсутствие реальных конкурентов в лице российских производителей по производству свекло- и картофелеуборочных комбайнов 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Возможные трудности с оперативным ремонтом 2. Высокая стоимость 3. Невозможность осуществления технического обслуживания и капитального ремонта на базе сельскохозяйственного предприятия

Современная поступающая импортная техника при уменьшении ее количественного состава позволяет не сокращать объемы производства. Однако многие ученые до сих пор констатируют снижение технического потенциала отрасли растениеводства, ссылаясь на то, что по нормативу на 1000 га посева соответствующих культур необходимо 10,5 зерноуборочных комбайнов (в среднем по России - 3,0), 12,6 свеклоуборочных комбайнов (в среднем по России - 4). Данные тенденции свидетельствуют о постепенной технической модернизации сельскохозяйственного производства.

Предложение на рынке сельхозтехники формируют отечественные и иностранные производители. Причем и российская, и импортная техника обладает рядом конкурентных преимуществ при завоевании рынка. Так, например, основными конкурентными преимуществами отечественной техники являются относительно невысокая цена, доступность сервисного обслуживания, возможность самостоятельного ремонта, протекционистская политика государства; конкурентные преимущества техники, произведенной в странах дальнего зарубежья, – надежность, производительность. Особняком на рынке сельскохозяйственной техники стоит белорусская техника, которая при невысокой цене и протекционистской политике правительства Республики Беларусь занимает доминирующее положение в структуре продаж. В этой связи, для удержания рынка российским производителям, пользуясь условиями государственной поддержки, следует пересмотреть свою ценовую политику, тем самым, усилить конкурентные преимущества.

К основным элементам экономического механизма технической модернизации относятся:

- проведение анализа и совершенствование показателей наличия и использования основных элементов материально-технической базы;
- обоснование инвестиционной политики и установление источников финансирования – собственных и привлеченных;
- совершенствование методов экономической оценки технологий и техники, инвестиционных проектов и проведение экономических расчетов;
- обоснование и планирование оптимальной потребности в технике;
- формы и методы государственной поддержки из федерального и региональных бюджетов;
- формирование рынка техники (новой и подержанной);
- система экономических взаимоотношений сельскохозяйственных предприятий с заводами-изготовителями техники и сокращение диспаритета цен;
- улучшение использования фонда амортизационных отчислений;
- совершенствование материального стимулирования механизаторов, в том числе работы на технике со сроком службы более нормативного;
- совершенствование бухгалтерской и статистической отчетности;
- совершенствование технико-экономических нормативов.

К организационным мерам развития материально-технической базы относятся:

- 1) создание новых форм сельскохозяйственных предприятий (например, холдинговых компаний, агропромышленных объединений);
- 2) совершенствование форм внутри- и межхозяйственного использования техники, особенно МТС (в том числе мобильных);
- 3) улучшение материально-технического обеспечения;
- 4) организация технического сервиса;
- 5) подготовка и повышение квалификации кадров механизаторов и инженеров.

В зависимости от уровня реализации, организационно-экономический механизм подразделяется на федеральный, региональный, районный и уровень сельскохозяйственных предприятий. В соответствии с этим, будут рассмотрены формы использования средств предприятий для обновления парка машин и оборудования, источники финансирования и методы государственной федеральной и региональной поддержки.

При сохранении фактически достигнутых объемов производства продукции

необходимо доведение всех технико-экономических параметров машин до нормативных значений и улучшение структуры парка за счет увеличения средней мощности двигателей, применения прогрессивных машин (комбинированных, большой ширины захвата), повышения рабочих скоростей и т.д. Количество подлежащей замене сельскохозяйственной техники составляет около 70 % парка тракторов, 60 % зерноуборочных комбайнов, 70-80 % рабочих машин и оборудования. Их стоимость составляет примерно 700-750 млрд. рублей. Конечно, таких средств сельскохозяйственные предприятия не имеют и не смогут найти. Поэтому представляется целесообразным ежегодное обновление 10 % парка машин, и таким образом снижение их средних фактических сроков службы. Но и в этом случае потребуются примерно 300-350 млрд. рублей. При увеличении объемов производства сельскохозяйственной продукции необходимо увеличение машинно-тракторного парка и соответственно размера капиталовложений.

Источниками финансирования воспроизводства материально-технической базы сельскохозяйственного производства являются:

- прибыль предприятий;
- амортизационные отчисления (для рентабельных предприятий);
- кредиты коммерческих банков;
- государственная поддержка из федерального, региональных и местных бюджетов;
- средства акционеров;
- средства сторонних инвесторов.

Основным источником финансирования капитальных вложений является прибыль, так как она расходуется непосредственно на оплату приобретаемой техники и уплату процентов за кредит, платежей при лизинге.

По данным годового отчета Минсельхоза России за 2009 г. собственные средства на финансирование долгосрочных инвестиций и финансовых вложений в сельскохозяйственных организациях составили 114,8 млрд. руб. или 39 %, привлеченных – 176,6 млрд. руб. или 61 % (таблица 8). За счет амортизации было профинансировано 43,7 млрд. руб. или 39 % от собственных средств, прибыли – соответственно 43,7 млрд. руб. или 38 %.

Таблица 8 - Средства финансирования долгосрочных инвестиций и финансовые вложения сельскохозяйственных организаций, млрд. руб.

Показатели	2008 г.	2009 г.
Собственные средства организации – всего	106,5	114,8
в том числе: прибыль, оставшаяся в распоряжении организации	52,5	45,0
за счет амортизации	35,6	43,7
прочие	18,4	26,0
Привлеченные средства – всего	241,3	176,6
в том числе: кредиты банков	168,4	107,4
из них: краткосрочные	15,0	16,8
инвестиционные	153,4	90,6
заемные средства других организаций	43,3	41,8
долевое участие в строительстве	0,1	0,09
из бюджета	9,2	8,0
за счет инвесторов	6,2	7,2
прочие	14,0	12,2
Итого (собственные + привлеченные)	347,8	291,4

Источник: форма № 6 АПК годового отчета МСХ РФ

Основная часть привлеченных средств составили кредиты банков – 107,4 млрд. руб. или 61 %, заемные средства других организаций – соответственно 41,8 млрд. руб. или 24 %, из бюджета – только 8 млрд. руб. или 4,5 %.

По данным Росстата число прибыльных организаций в сельском хозяйстве снижается: 2007 г. – 11,4 тыс., 2008 г. – 6,8 тыс. и 2009 г. – 5,2 тыс. Они имели общую сумму прибыли (без субсидий) соответственно 112,2, 114,2 и 93,3 млрд. руб. или 9,8, 16,8 и 17,9 млн. руб. на

одну организацию. Но для замены машин и оборудования, имеющих сверхнормативный срок службы, прибыли и амортизационных отчислений недостаточно.

Поэтому для увеличения финансовых средств необходимо увеличение объемов прибыли сельскохозяйственных предприятий путем создания им условий для реализации всей производимой продукции по ценам, обеспечивающим нормативную рентабельность; а также снижения себестоимости производимой продукции. Последнее может быть обеспечено благодаря росту урожайности культур и продуктивности скота, увеличению размеров предприятий и внутрихозяйственных подразделений (особенно животноводческих ферм), увеличению загрузки имеющихся производственных мощностей, а также машин и оборудования; внедрению новых прогрессивных технологий и техники; межхозяйственному использованию техники и обеспечению двух и даже трехсменной её работы; государственной поддержке сельскохозяйственного производства; своевременному и качественному выполнению технического обслуживания и ремонта машин и оборудования; существенному повышению квалификации специалистов и работников и т.д.

По данным годового отчета сельскохозяйственных организаций Министерства сельского хозяйства Российской Федерации в 2009 г. было выделено за счет государственной поддержки (целевого финансирования) на финансирование капитальных вложений всего 120 млрд. руб., в том числе из федерального бюджета – 70,6 млрд. руб., бюджета регионов – 48,4 млрд. руб., местных бюджетов – 1,1 млрд. руб. То есть основная часть государственной поддержки развития сельского хозяйства, в том числе и технического переоснащения осуществляется за счет федеральных средств.

Они позволяют увеличить прибыль сельскохозяйственных предприятий и соответственно капиталовложений на приобретение техники и новое строительство производственных помещений.

Важный фактор, влияющий на производство продукции растениеводства и животноводства, - техническая и технологическая модернизация сельского хозяйства.

Таблица 9 - Объемы привлеченных кредитов на условиях возмещения процентной ставки в рамках Госпрограммы, млрд. руб.

	2008 год			2009 год			2010 год		
	План	Фактически	Выполнение плана, %	План	Фактически	Выполнение плана, %	План	Фактически	Выполнение плана, %
Кредиты и займы, всего	249	373	150	287	412	171	385	436	113
В т.ч.									
краткосрочные	120	224	187	149	299	201	185	317	171
инвестиционные	129	148	115	138	113	82	200	118	59
Из них									
на срок до 8 лет	80	86	108	91	80	87	140	89	64
на технику и технологическую модернизацию сельского хозяйства на срок до 10 лет	49	62	127	47	33	70	60	27	45

Государственная поддержка по данному направлению осуществляется за счет субсидирования процентных ставок на приобретаемую сельхозтоваропроизводителями технику и ее поставок на условиях лизинга.

Еще одним источником можно считать средства инвесторов (отечественных и зарубежных), которые решили заниматься бизнесом в сельском хозяйстве. Но они осуществляют развитие сельскохозяйственных предприятий, в том числе и воспроизводство материально-технической базы, в основном, благодаря кредитам и лизингу техники и скота. Возврат же полученных средств осуществляется в дальнейшем из прибыли.

Исходя из выше сказанного вытекает, что основным источником финансирования модернизации материально-технической базы является прибыль и государственная поддержка из федерального и региональных бюджетов.

Обобщение опыта регионов позволило выявить следующие возможности модернизации материально-технической базы:

- использование дополнительной прибыли от производства сельскохозяйственной продукции с помощью дотаций на обновление материально-технической базы;
- возмещение товаропроизводителям части затрат на приобретение техники;
- приобретение техники за счет средств регионов с последующей организацией государственных МТС или передачей ее сельскохозяйственным предприятиям;
- организация регионального лизинга техники;
- выделение кредитов на инвестиционные проекты по внедрению новых технологий или комплексов машин;
- субсидирование процентных ставок по банковскому кредиту на приобретение техники и инвестиционных кредитов;
- субсидирование строительства и реконструкции объектов производственной инфраструктуры;
- субсидирование строительства и реконструкции мелиоративных систем;
- возмещение затрат на оплату первоначального платежа по федеральному лизингу;
- возмещение затрат на приобретение запасных частей и ремонт сельскохозяйственной техники;
- реализация программ утилизации устаревшей техники по принципу списания техники выработавшей свой ресурс и получение скидки на приобретение новой;
- возмещение части затрат на приобретение топлива и смазочных материалов, электрической и тепловой энергии;
- субсидирование разработки и внедрения новых технологий и техники;
- компенсация части затрат по уплате взноса при страховании сельскохозяйственной техники и оборудования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Полухин, А.А. Конкурентные преимущества производителей сельскохозяйственной техники на рынке Орловской области [Текст] / А.А. Полухин // Современная конкуренция. - 2010. - №3(21) с. 97-109.
2. Драгайцев, В.И. Методика экономической оценки технологий и машин в сельском хозяйстве [Текст] / В.И. Драгайцев, Н.М. Морозов, А. А. Полухин и др. М.; Россельхозакадемия, 2010. – 148 с.
3. Полухин, А.А. Повышение технической оснащенности производства зерновых культур в Орловской области [Текст] / Полухин А.А. // АПК: экономика, управление. 2009. №7. С. 72–77.
4. Злобин, Е.Ф. Особенности рынка сельскохозяйственной техники Орловской области [Текст] / Е.Ф. Злобин, А.А. Полухин // Экономические и гуманитарные науки. - 2010. - №5 с. 78-84
5. Полухин, А.А. Экономическое обоснование применения возможностей малой авиации в сельском хозяйстве [Текст] /А.А. Полухин// Аграрная Россия. – 2011. - №1 с.2
6. Полухин, А.А. Использование материально-технических ресурсов в сельхозпредприятиях Орловской области [Текст] / А.А. Полухин// АПК: экономика, управление. – 2010. – №11 с. 122-124
7. Кузнецова, Н. Кредитование сельскохозяйственного производства требует совершенствования [Текст] / Н. Кузнецова// АПК: экономика, управление. – 2011. - №5 с. 84.
8. Нормативы потребности АПК в технике для растениеводства и животноводства: нормативы. М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2003. – 84 с.
9. Россия в цифрах: сельское хозяйство [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gks.ru>

Полухин Андрей Александрович

Орловский отдел экономики материально-технической базы АПК
302021, г. Орел, Ленина пл., 1,
К.э.н., зав. Орловским отделом экономики материально-технической базы АПК
Тел.: 8 (486) 247-53-00
E-mail: polukhinogac@yandex.ru

A. A. POLUHIN

ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF TECHNICAL RE-EQUIPMENT OF AGRICULTURE

The scientific literature often views a sharp decline in technical capacity of agriculture, citing statistics which show a downward trend in the quantity of agricultural machinery. However, this narrow view of the issues of technical equipment in agriculture. The market offers a technique with high-quality performance by an order different from the previous generation of technology. We estimated trends in fleet renewal technology in agriculture. We analyzed the age structure of technology. The paper assessed the preferences of agricultural producers in the selection of agricultural machinery.

Key words: Orel region, agriculture, technical equipment, harvesters, compare the performance characteristics of combines and tractors, economic evaluation of competitive advantage.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Poluhin A.A. Konkurentnye preimuwestva proizvoditelej sel'skohozjajstvennoj tehniki na rynke Orlovskoj oblasti [Tekst] / A.A. Poluhin//Sovremennaja konkurencija. - 2010. - №3(21) s. 97-109.
2. Dragajcev V. I. Metodika jekonomicheskoy ocenki tehnologij i mashin v sel'skom hozjajstve [Tekst] / V.I. Dragajcev, N. M. Morozov, A. A. Poluhin i dr. M.; Rossel'hozakademija, 2010. – 148 s.
3. Poluhin A. A. Povyshenie tehničeskoj osnovannosti proizvodstva zernovyh kul'tur v Orlovskoj oblasti [Tekst] / Poluhin A.A. // APK: jekonomika, upravlenie. 2009. №7. S. 72–77.
4. Zlobin E.F. Osobennosti rynka sel'skohozjajstvennoj tehniki Orlovskoj oblasti [Tekst] / E.F. Zlobin, A.A. Poluhin//Jekonomicheskije i gumanitarnye nauki. - 2010. - №5 s. 78-84
5. Poluhin A.A. Jekonomicheskoe obosnovanie primenenija vozmozhnostej maloj aviacii v sel'skom hozjajstve [Tekst] /A.A. Poluhin// Agrarnaja Rossija. – 2011. - №1 s.2
6. Poluhin A.A. Ispol'zovanie material'no-tehničeskix resursov v sel'hozprijatijah Orlovskoj oblasti [Tekst] / A.A. Poluhin// APK: jekonomika, upravlenie. – 2010. – №11 s. 122-124
7. Kuznecova N. Kreditovanie sel'skohozjajstvennogo proizvodstva trebuet sovershenstvovanija [Tekst] / N. Kuznecova// APK: jekonomika, upravlenie. – 2011. - №5 s. 84.
8. Normativy potrebnosti APK v tehnike dlja rastenievodstva i zhivotnovodstva: normativy. M.: FGNU «Rosinformagroteh», 2003. – 84 s.
9. Rossija v cifrah: sel'skoe hozjajstvo [Jelektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: [http:// gks.ru](http://gks.ru)

Polukhin Andrey Aleksandrovich

Orel Department of Economics logistics AIC

302021 Orel, Lenin area, 1

Candidate of Economic Sciences, Head. Orel Department of Economics logistics AIC

Num.: 8 (486) 247-53-00

E-mail: polukhinogac@yandex.ru

Г.А. САФАРОВ, Т.Я. ГУСЕЙНОВ

ИМУЩЕСТВЕННЫЙ ПОДХОД ОЦЕНКИ ПРЕДПРИЯТИЙ

На основе имущественного подхода анализирована оценка предприятий в условиях ускорения реформирования экономической системы Азербайджана и формирование его современной экономической модели. В этих условиях указаны методы и формы оценки стоимости основных фондов предприятий, даны важные элементы поставленных проблем, приведены сравнительные подходы оценки и стоимости имуществ и объектов, даны в виде научных результатов приоритетные направления по улучшению финансово-хозяйственной деятельности предприятий, эффективное использование земельных участков, зданий, сооружений, сырья и оборудования, машин и техники.

Ключевые слова: Азербайджан, предприятие, экономика, модернизация, оценка, производство, имущество.

Происходящие в настоящее время перемены во всей системе производственных отношений Азербайджанской Республики связаны с новым этапом реформирования экономики – экономическим ростом на основе инновационного развития промышленности. С развитием рыночных отношений вопрос оценки стоимости предприятия приобретает все большую актуальность в экономической науке и практике. Основой реализации имущественных прав каждого владельца является величина стоимости его собственности на рынке. От объективности оценки рыночной стоимости имущественного комплекса зависит сумма инвестиций, которую потенциальный инвестор заплатит за предприятие, размер выделяемого банками кредита на реконструкцию и модернизацию производства. В конечном итоге, от точности определения рыночной стоимости зависит эффективность управления портфелем недвижимости, проведение торгов и возможность заключения сделок купли-продажи предприятия или его части, пакета акций.

Предприятие – товар гораздо более сложный в сравнении с любым другим на рынке. За время своего функционирования предприятие проходит определенные стадии: развития производственных мощностей и профессионализма коллектива, освоения новой продукции, завоевания рынков сбыта, спада производства и другие. В период освоения инвестиций, формирования факторов производства субъект хозяйствования может иметь незначительную прибыль, находиться на государственном субсидировании с учетом его стратегического и социального значения. Значительная степень изношенности производственных активов, недостаточная развитость фондового рынка также обуславливают специфику методологии оценки рыночной стоимости промышленных предприятий.

Развитие многоукладной рыночной экономики, функционирование акционерных и частных предприятий привели к тому, что сократилось государственное монопольное владение имуществом субъектов хозяйствования, развилась конкуренция между товаропроизводителями. В результате, каждый субъект хозяйствования независимо от форм собственности самостоятельно должен решать вопрос, как повысить эффективность использования имущества. В настоящее время крупные промышленные комплексы независимо от формы собственности и отраслевой принадлежности испытывают большие трудности при управлении имущественными комплексами. Значительная их часть связана с неразработанностью ряда теоретических и методических основ управления имуществом в промышленности, одним из факторов которого являются процессы стабилизации производства [1;2;3;4].

Следует отметить, что сложившаяся система управления имуществом в промышленности не обеспечивает оптимизации объема и структуры имущества.

Несмотря на значительное внимание, уделяемое экономической наукой вопросам управления имуществом, некоторые из них требуют дальнейшего решения. Прежде всего, это определение экономической сущности и состава имущества дополнения, системы

показателей уровня использования имущества, разработка методов формирования имущества и методики управления имуществом в промышленности, оценка эффективности управления имуществом, совершенствования организационной структуры управления имуществом, организация мониторинга использования имущества. Разгосударствление и приватизация предполагают наличие такого механизма оценки стоимости и эффективности использования имущества предприятия, который позволял бы не только объективно определить его величину в процессе купли-продажи, но и обеспечивал бы социально-экономическую заинтересованность собственников в повышении технического уровня производства, улучшении использования производственного имущества, а также способствовал бы привлечению инвестиций в экономику Азербайджана.

Переоценка основных фондов, проводимая ежегодно в республике, учитывает только снижение покупательной способности денег, не принимая во внимание изношенность фондов. В результате, износившееся и устаревшее основное имущество оценивается иногда в несколько раз выше новых современных зданий, сооружений, оборудования и др. Как следствие, происходит завышение его восстановительной и остаточной стоимости, непосредственно влияющих на налогооблагаемую базу имущества, налог на добавленную стоимость, величину амортизационных отчислений, включаемых в себестоимость и цену продукции предприятий. Остаточная стоимость во многом зависит также и от обоснованно устанавливаемых норм амортизационных отчислений.

В условиях формирования рыночных отношений хозяйствования в Азербайджане существует настоятельная потребность в оценке стоимости предприятий, основанной на современных методологических подходах. Методология оценки предприятий, применяемая в настоящее время, например, в процессе приватизации государственных предприятий, базируется на скорректированной балансовой стоимости активов и поэтому не отвечает требованиям, предъявляемым субъектами рынка. В общем виде, недвижимость, или недвижимое имущество - это здания и сооружения, земельные участки (туда же относятся и недра) и все, что неразрывно связано с землей. Кроме того, к недвижимому имуществу относятся объекты, перемещение которых без некоторого ущерба их назначению невозможно. Оценка рыночной стоимости предприятия проводится тремя традиционными подходами: затратным, сравнительным и доходным. Однако вопрос согласования результатов оценки стоимости предприятия на основе различных подходов является одним из наименее разработанных, особенно в методологическом плане. В зарубежной и отечественной практике известны не единичные примеры, когда завышение стоимости предприятий приводило к срыву важных для экономики страны сделок купли-продажи предприятий, недополучению капитальных вложений на развитие экономики промышленности и социальной сферы, налогов в бюджет. Поэтому поиск методов, повышающих объективность согласования результатов оценки рыночной стоимости предприятий, является принципиальной и актуальной для теории и практики проблемой.

Необходимо отметить, что оценка стоимости предприятия рассматривается как комплексный процесс, основанный одновременно на статических (затратный, сравнительный) и динамических (доходный) подходах. При обосновании соотношения каждого из методов в итоговой величине стоимости субъекта хозяйствования в мировой практике используются как фиксированные значения, так и веса, определенные экспертным путем.

Анализ имущества предприятия, с точки зрения оценки стоимости, выявил особенности промышленного предприятия как имущественного комплекса, характеризующегося объемами накопленных ресурсов и производства материальных благ, которых можно достичь в перспективе при оптимальном использовании ресурсов. Рассмотрим достоинства и недостатки методов оценки стоимости предприятий. Достоинства метода затратного подхода основаны на реально существующих активах, доступных в применении. Недостатком этого метода является то, что он не учитывает развитие производства в будущем, эффективность использования активов. Достоинством метода

сравнительного подхода является то, что этот метод отражает данные реальной рыночной сделки. Недостатком данного метода является то, что необходимый банк данных по объектам-аналогам, не учитывает результатов будущей деятельности, затруднено определение индивидуальных особенностей комплексных объектов. Методы доходного подхода универсальны, учитывают прогноз будущего развития. Их недостаток – прогноз носит вероятностный характер.

Предприятие как имущественный комплекс характеризуется показателями финансово-экономического положения, достигнутого на момент оценки, и прогнозируемого результата хозяйственной деятельности за определенный период. Оценка стоимости предприятия затратным и сравнительным подходами основывается на статических показателях его деятельности (факторах стоимости), которые характеризуют имеющиеся ресурсы и обеспечивают производственный процесс и получение доходов в будущем. Сравнительный подход оценки стоимости в условиях отсутствия информации о сделках купли-продажи предприятий или их частей может быть использован для отдельных активов, котируемых на рынке (основные средства, запасы, нематериальные активы и др.) в рамках оценки имущественного комплекса предприятия затратным подходом. Затратный и сравнительный подходы оценки можно объединить как статическую составляющую стоимости. Доходный подход использует динамические факторы, которые служат основой прогнозируемого денежного потока и доходов предприятия в будущем и определяют динамическую составляющую стоимости.

Анализ литературных источников [1;2;3;4] показывает, что оценка – это научно обоснованное мнение эксперта-оценщика о стоимости оцениваемого объекта, а также процесс определения стоимости объекта. Оценка стоимости действующего предприятия – это процесс оценки стоимости предприятия как единого функционирующего комплекса, приносящего прибыль, включает обоснованную оценку основных фондов и оборотных средств, материальных и нематериальных активов, текущих и будущих доходов предприятия на определенный момент времени. Результативность любой оценки зависит, прежде всего, от правильной идентификации ее объема. Не уяснив сущность объекта, всегда будет присутствовать опасность допущения ошибки в способе определения стоимости и в конечном счете, получения ее неадекватного значения. Производственные предприятия в зависимости от форм собственности отличаются друг от друга по: принадлежности к той или иной отрасли (добывающая, обрабатывающая); характеру производимой продукции (средства производства, предметы потребления и т.д.); размерам (крупные, средние, мелкие); степени специализации (специализированные, универсальные, смешанные); типу производственных процессов (массовое, серийное, индивидуальное). Предприятие может состоять из технологически однородных цехов или технологически разнородных цехов, совместное действие которых необходимо для получения готовой продукции. Организационное единство состоит в единстве коллектива предприятия и аппарата управления, возглавляемого начальником (управляющим), в общности производственной структуры предприятия. Коллектив предприятия решает единую производственную задачу. Экономическое единство предприятия состоит в общности цели всех его подразделений, состоящей в систематическом улучшении результатов финансово-хозяйственной деятельности, единстве производственных фондов, финансовых и материальных ресурсов, общности плановых показателей и учета. Социальное единство – общность коллективных интересов (материальных и моральных), единство материальной базы производственного назначения. Предприятие проводит строительство, реконструкцию, капитальный ремонт основных фондов и обеспечивает своевременное освоение новых мощностей; осуществляет производство и поставку продукции в соответствии с заключенными договорами; распоряжается своими финансовыми ресурсами, обеспечивая своевременные расчеты с государственным бюджетом, поставщиками и другими организациями. Кроме того, предприятие – это имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Предприятие в целом или его части могут быть

объектом купли-продажи, залога, аренды и других сделок, связанных с установлением, изменением и прекращением имущественных прав.

Необходимо отметить, что в состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности. К ним относятся: земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукция, права, требования, долги и др.

С учетом принципов рыночной экономики к имуществу предприятия также относятся: права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги, т.е. фирменное наименование, товарный знак, знаки обслуживания и др., относящиеся исключительно к предприятию права. С другой стороны, предприятие – это дело, бизнес, предпринимательство, понимаемые в большей мере как некий нематериальный актив, способствующий получению прибыли, и в меньшей – как имущественный комплекс, необходимый для достижения той же цели [3].

Выделение понятия «имущество» связано с правом собственности на материальные и нематериальные объекты. Под имуществом промышленного комплекса следует понимать материальные и нематериальные элементы, используемые промышленным комплексом в производственно-хозяйственной деятельности. В состав имущества промышленного комплекса следует включать: основные средства, нематериальные активы, оборотные средства, в том числе оборотные фонды и фонды обращения. Данная трактовка углубляет понимание экономической сущности понятия «имущество промышленного комплекса», точнее отражает цель его исследования, позволяя, тем самым, избежать затруднений в оценке имущественных комплексов акционерных обществ. Приведенный состав имущества достаточно четко определяет объект исследования. Определению содержания понятия «имущество» способствовало уточнение классификации имущества промышленного комплекса.

В зависимости от различных факторов, имущество промышленного комплекса делится: по степени связи с землей, вещественному составу, функциональному назначению, принадлежности, использованию, охвату нормированием, динамичности изменений, отношению и к процессу производства и реализации. Каждый из них делится и на более мелкие составляющие. Так, по степени связи с землей имущество подразделяется на: движимое и недвижимое. По признаку вещественно-натурального состава имущество предприятия делится на: основные средства (основной капитал), нематериальные активы и оборотные средства, в т.ч. оборотные фонды и фонды обращения. По функциональному назначению имущество предприятия целесообразно подразделять на: производственные и непроизводственные фонды. К производственному имуществу следует относить те средства и предметы труда, которые непосредственно участвуют в производственном процессе (машины, оборудование, оборотные производственные фонды и т.п.), создают условия для его нормального осуществления (производственные здания, сооружения, электросети) и служат для хранения и перемещения предметов труда. К непроизводственному имуществу следует относить основные фонды, которые непосредственно не участвуют в производственном процессе, но находятся в ведении предприятий (жилые дома, больницы, детские сады и ясли), а также фонды обращения.

По принадлежности имущество предприятий можно подразделять на: собственное, арендованное и заемное. Наличие собственного, арендованного и заемного имущества в хозяйственном обороте предприятий объясняется особенностями организации производственного процесса. Собственное имущество обеспечивается собственными основными и оборотными средствами и, в свою очередь, подразделяется на собственное имущество, используемое самим предприятием, и собственное имущество используемое другими предприятиями, т.е. переданные в аренду производственные основные средства; имущество, находящееся в залоге и др. Аренднованное имущество выступает в форме арендованных основных средств, в т.ч. арендованных по лизингу. Заемное имущество предприятий обычно формируется на основе заемных оборотных средств.

Временная потребность в заемном имуществе, возникающая под влиянием зависящих и не зависящих от предприятий причин, покрывается кредитом и другими источниками. По использованию имущество предприятий следует подразделять на находящиеся в эксплуатации и находящиеся в запасе. К эксплуатируемому относится имущество, задействованное в процессах производства и реализации продукции. Находящимся в запасе считается имущество, выведенное из производственного процесса и процесса реализации, например, основные фонды, переведенные на консервацию. По охвату нормированием имущество предприятий подразделяется на: нормируемое, т.е. оборотные средства в запасах товарно-материальных ценностей в незавершенном производстве, в готовой продукции, ненормируемое, т.е. основные средства, нематериальные активы, денежные средства предприятий на счетах в банках и т.д. Отметим, что в условиях рыночных отношений значение нормирования имущества резко возрастает, так как, в конечном итоге, это связано с платежеспособностью и финансовым состоянием предприятий. По динамичности изменений имущество предприятий подразделяется на: динамичное и нединамичное. Динамичным следует считать имущество, меняющее свою величину и натурально-вещественный состав в течение короткого периода времени, т.е. это продолжается в течение производственного цикла. К этой группе относятся: денежные средства, сырье, материалы и другие аналогичные ценности; малоценные и быстроизнашивающиеся предметы; затраты в незавершенном производстве (издержки обращения); готовая продукция и т.д. Данная группа является наиболее подвижной частью имущества предприятий, которая легко трансформируется в денежные средства. К нединамичному имуществу целесообразно отнести длительно функционирующие без изменений своей величины и натурально-вещественного состава основные средства и нематериальные активы.

К имуществу, участвующему в процессе производства и реализации, следует отнести основные производственные средства, нематериальные активы, оборотные фонды и фонды обращения. Имущество, участвующее в прочей реализации, включает основные средства и иные виды имущества, числившиеся на балансе предприятия и проданные на сторону.

Имущество, участвующее во внереализационных операциях, включает имущество, переданное в аренду, денежные средства в иностранной валюте, а также денежные средства, участвующие в валютных операциях; дебиторскую задолженность, по которой могут начисляться штрафы, пени и другие виды санкции за нарушение условий договоров, денежные средства на счетах в банках, по которым начисляются проценты.

Подытоживая вышесказанное, отметим, что имущественный подход к оценке предприятий объединяет следующие методики: накопления активов предприятий; скорректированной балансовой стоимости; замещения; расчета ликвидационной стоимости предприятий. Все эти методики оценки объединены в имущественный подход по одному основному признаку - они основаны на определении в текущих ценах стоимости отдельных видов имущества предприятия или затрат на строительство аналогичного предприятия и вычитания задолженностей предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Оценка рыночной стоимости недвижимости [Текст] / под общ. Ред. Зарубина В.Н., Аутгайзер В.М. - М.: Депо. - 1998. - 384 с.
2. Тарасевич, Е.И. Оценка недвижимости: энциклопедия оценки [Текст] / Е.И. Тарасевич. - СПб.: Изд. гос. техн. университета. - 1997. - 422 с.
3. Григорьев, В.В. Оценка предприятий. Имущественный подход. [Текст] / В.В. Григорьев, И.М. Островский. - М.: Депо. - 1998. - 224 с.
4. Оценка недвижимости [Текст] / под ред. Драпиковского А.И., Ивановой И.Б. - Бишкек, «Ега-Басма». - 2007. - 480 с.

Сафаров Ганимат Асад оглы

НИПИ Нефтегаз ГНКАР (Государственная Нефтяная Компания Азербайджанской Республики)

AZ1012, г. Баку, ул. Г.Зардаби 88а

Доктор экономических наук, начальник отдела «Экономическая оценка проектов»

Тел: ++99416483490

E-mail: safarof_q@rambler.ru

Гусейнов Турал Ядигяр оглы

Сумгайытский Государственный Университет

г. Сумгайыт, 43 квартал

Диссертант кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»

Тел: ++99416483954

E-mail: quseynov_t@rambler.ru

G.A. SAFAROV, T.Y. HUSEYNOV

PROPERTY EVALUATION APPROACH BUSINESS

Business valuation in the conditions of acceleration reform of economic system of Azerbaijan Republic and the model of modern economy is analyzed in the basic of property approach. In this conditions indicated methods and forms assessment in the basic of enterprise funds, the important element of set problem, comparative approaches for assessing and value of property and objects are given in the article. There are shown the scientific results of prioritet directions in the improve of financial and economic activity, effective use of land objects, buildings, raw materials and equipment, machinery and technology.

Key words: Azerbaijan, enterprise, economy, modernization, assessment, production, property.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Ocenka rynochnoj stoimosti nedvizhimosti [Tekst] / pod obw. Red. Zarubina V.N., Autgajzer V.M. - M.: Depo. – 1998. - 384 s.
2. Tarasevich, E.I. Ocenka nedvizhimosti: jenciklopedija ocenki [Tekst] / E.I. Tarasevich. - SPb.: Izd.gos.tehn.universiteta. – 1997. - 422 s.
3. Grigor'ev, V.V. Ocenka predpriyatij. Imuwestvennyj podhod. [Tekst] / V.V. Grigor'ev, I.M. Ostrovskij. - M.: Depo. – 1998. - 224 s.
4. Ocenka nedvizhimosti [Tekst] / pod red. Drapikovskogo A.I., Ivanovoj I.B. - Bishkek, «Ega-Basma». – 2007. - 480 s.

Safarov Ganimat Asad ogly

Oil and Gas Research and Design Institute of SOCAR (State Oil Company of Azerbaijan Republic)

AZ1012, Baku, str. G. Zardabi, 88a

Doctor of Economic Sciences, Head of the «Economic Evaluation of Projects»

Num.: + 99416483490

E-mail: safarof_q@rambler.ru

Huseynov Tural Yadigyar ogly

Sumgait State University

Sumgait, 43 quarter

Dissertator Department of Accounting and Auditing

Num.: + 99416483954

E-mail: quseynov_t@rambler.ru

Адрес учредителя журнала:

Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Государственный университет - учебно-научно-производственный комплекс»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29
Тел.: (4862) 42-00-24
Факс: (4862) 41-66-84
www.gu-unpk.ru.
E-mail: unpk@ostu.ru

Адрес редакции:

Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Государственный университет - учебно-научно-производственный комплекс»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40
Тел./факс: (4862) 41-98-60
www.gu-unpk.ru.
E-mail: LVP_134@mail.ru.

Корректор, компьютерная верстка
Е.Г. Дедкова

Подписано в печать 1.06.2011 г.
Формат 70x108 1/16. Усл. печ. л. 8.
Тираж 1000 экз.
Заказ № _____

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе
ФГОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»
302030, г. Орел, ул. Московская, 65