

САРАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ
АВТОНОМНОЙ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»

КООПЕРАТИВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМЫ

Материалы Международной
научно-практической конференции

Саранск, 16 апреля 2009 г.

В двух частях
Часть первая

САРАНСК
2009

УДК 378:334.735

ББК У29

К657

Редколлегия:

Б.Ф. Кевбрин (отв. редактор), *Е.Г. Кузнецова* (зам. отв. редактора),
М.А. Бибин, А.А. Ткач, Е.В. Зотова (отв. секретарь)

Печатается по решению ученого совета Саранского кооперативного института РУК.

Кооперативное образование в условиях реформы:
К657 материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 16 апр. 2009 г.): в 2 ч. / [редкол.: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) и др.] : Саран. кооп. ин-т РУК. – Саранск, 2009. – Ч. 1. – 432 с.
ISBN 978-5-88842-124-6

На научно-практической конференции, прошедшей в Саранском кооперативном институте, рассматривались многие актуальные вопросы развития образования. В первую часть сборника вошли доклады и выступления, посвященные проблемам развития региона и кооперативного образования, а также различным проблемам подготовки специалистов экономического профиля.

Материалы предназначены для научных работников, преподавателей и студентов вузов, специалистов в области гуманитарных наук.

УДК 378:334.735

ББК У29

ISBN 978-5-88842-124-6

© Оформление и составление:
Саранский кооперативный
институт РУК, 2009

ПРЕДИСЛОВИЕ

Потребительская кооперация России имеет богатый опыт профессиональной подготовки высококвалифицированных специалистов. Коллективы высших и средних специальных учебных заведений Центросоюза РФ вносят большой вклад в развитие системы потребительской кооперации, укрепление ее кадрового потенциала, а отечественная система образования в целом сохраняет высокий авторитет в мировом образовательном сообществе.

В условиях формирования информационно-технической цивилизации образование приобретает ведущее значение в жизни общества. Система образования выступает одним из самых важных и динамичных элементов социальной структуры. Требования современной цивилизации порождают интенсивный процесс совершенствования системы образования, глобализация ведет к унификации образования. Интеграция России в мировую экономику связана с необходимостью привести в соответствие российские стандарты образования с европейскими и мировыми. Этой цели отвечает вхождение страны в Болонский процесс, направленный на создание единой европейской зоны и единого стандарта высшего образования. Концепция развития российского образования на период до 2010 г. базируется на Болонской декларации, в которой изложена основная цель модернизации – формирование качественно новой, конкурентоспособной системы образования, соответствующей нуждам постиндустриального информационного общества и глобальным мировым процессам.

Большой вклад в развитие потребительской кооперации, укрепление ее кадрового потенциала вносят коллективы учебных заведений Центросоюза. Основной кадровый корпус – руководящие работники и специалисты всех отраслей потребкооперации – формируется преимущественно в стенах высших и средних специальных учебных учреждений. От организации и качества этой подготовки зависят уровень квалификации, компетентность, степень гражданской ответственности, нравственные качества кадров, призванные оптимизировать гармонию экономических и социальных принципов в деле обеспечения устойчивого развития потребительской кооперации.

Кооперативное образование в условиях реформы должно адекватно удовлетворять потребностям общества в высококвалифицированных кадрах. Перед вузами системы потребительской кооперации стоит задача по внедрению:

- системы «бакалавр – специалист – магистр»;
- европейской системы перезачета зачетных единиц трудоспособности для поддержки крупномасштабной студенческой мобильности (система кредитов) – она также обеспечивает право выбора студентом изучаемых дисциплин:
- контроля качества образования;
- дистанционного обучения.

Предусматривается выполнение научных исследований и разработок, связанных с инновационными процессами в системе потребительской кооперации и других отраслях экономики, развитие сотрудничества с вузами европейских государств и стран СНГ и т. д.

В предлагаемый вниманию читателей сборник вошли материалы Международной научно-практической конференции «Кооперативное образование в условиях реформы», проходившей в Саранском кооперативном институте Российского университета кооперации. В своих выступлениях преподаватели, аспиранты, научные работники изложили собственное видение проблем реформирования кооперативного образования, экономики, общественно-политических и правовых институтов и структур потребительской кооперации.

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РЕГИОНА

УДК 159.947.5:378

МОТИВЫ ВЫБОРА ПРОФЕССИИ СТУДЕНТАМИ САРАНСКОГО КООПЕРАТИВНОГО ИНСТИТУТА

Б.Ф. Кевбрин, П.В. Новиков

Саранский кооперативный институт РУК

На протяжении многих лет исследователи, говоря об учебной деятельности и ее успешности, прежде всего подразумевали ведущую роль интеллектуального уровня личности. Безусловно, этот показатель нельзя недооценивать, однако экспериментальные исследования, проведенные в последние годы, заставляют по-новому взглянуть на проблему соотношения мотивационного и интеллектуального факторов.

Ряд исследователей (А.А. Рсан¹, В.А. Якунин, Н.И. Мешков² и др.) установили, что значимой связи интеллекта с успеваемостью ни по специальным предметам, ни по общобразовательному блоку дисциплин нет. Выявилась еще одна существенная закономерность: *оказалось, что сильные и слабые студенты все-таки отличаются друг от друга, но не по уровню интеллекта, а по силе, качеству и типу мотивации учебной деятельности.* Для сильных студентов характерна внутренняя мотивация: им необходимо освоить профессию на высоком уровне, они ориентируются на получение прочных профессиональных знаний и практических умений. У слабых студентов мотивы в основном внешние, ситуативные: избежать осуждения и наказания за плохую учебу, не лишиться стипендии и т. п.

Данные исследований позволяют с уверенностью утверждать, что высокая позитивная мотивация может восполнять недостаток специальных способностей или недостаточный запас знаний, умений и навыков, играя роль компенсаторного фактора. Однако в обратном направлении компенсаторный механизм не срабатывает. Иными словами, каким бы способным и эрудированным ни был

студент или школьник, без желания и побуждения к учебе успехов он не добьется (в соответствии с известной поговоркой: «Под лежащий камень вода не течет»).

В настоящее время очень важную, а иногда определяющую роль в успешном поиске и выборе профессии, овладении ею играют особенности личностной, прежде всего *мотивационной*, сферы человека. Эту составляющую можно назвать одной из основ профессиональной успешности.

Мотив – это внутреннее побуждение личности к тому или иному виду активности (деятельности, общению, поведению), связанное с удовлетворением определенной потребности. Мотив обуславливает формирование намерений человека принять решение совершить какие-либо действия (или воздержаться от них) во имя достижения поставленной цели. Поэтому мотивы в качестве побуждающих сил лежат в основе различных действий человека, объясняющих их совершение.

Человеческая деятельность, как правило, *полимотивирована*, т. е. обуславливается не одним, а несколькими мотивами, находящимися в определенной иерархии между собой. Некоторые из них занимают доминирующее положение, выполняя смыслообразующую функцию, другие являются лишь мотивами-стимулами. Эта многомерная, строго иерархизированная система мотивов, находящихся в тесной связи с психическими свойствами и состоянием личности, образует ее мотивационную сферу (или мотивацию) как высшую психическую, социально детерминированную функцию. Мотивационная сфера представляет собой наиболее широкое понятие и включает в себя, по мнению Л.С. Выготского, и аффективную, и волевую сферы личности, переживание удовлетворения потребности. Мотивационная сфера личности находится в постоянном развитии под воздействием внешней среды, сознания человека.

Эффективное учебно-профессиональное и педагогическое взаимодействие с учащимся невозможно без учета особенностей его мотивации. За объективно одинаковыми действиями учащихся могут стоять разные причины, т. е. их мотивация может абсолютно различаться.

Многочисленные социально-психологические исследования подтверждают, что на успешность учебной, трудовой и другой деятельности большое влияние оказывает мотивация. Согласно закону Йеркса – Додсона, эффективность деятельности зависит от силы мотивации. Чем сильнее побуждение к деятельности, тем выше ее результативность. Но прямая связь сохраняется лишь до некоего предела. Если некоторые результаты достигнуты, а сила

мотивации продолжает увеличиваться, то эффективность деятельности начинает падать.

Учебно-профессиональная мотивация побуждается иерархией мотивов, в которой доминирующими могут быть либо *внутренние мотивы*, обусловленные содержанием этой деятельности и ее выполнением, либо *широкие социальные мотивы (внешние)*, связанные с потребностью учащегося занять определенную позицию в системе общественных отношений.

Внутренние мотивы выбора той или иной профессии – ее общественная и личная значимость; удовлетворение, которое приносит работа благодаря ее творческому характеру; возможность общения, руководства другими людьми и т. д. Внутренняя мотивация возникает из потребности самого человека, поэтому на ее основе человек трудится с удовольствием, без внешнего давления. Внешняя мотивация – это заработок, стремление к престижу, боязнь осуждения, неудачи и т. д.

Однако недостаточно просто разделить мотивы на внутренние и внешние. Сами внешние мотивы могут быть положительными (мотивы успеха, достижения) и отрицательными (мотивы избегания, защиты).

Производственная практика и исследования показывают, что преобладание внутренних мотивов наиболее эффективно с точки зрения удовлетворенности трудом и его производительности. То же можно сказать и относительно положительной внешней мотивации.

Мы провели исследование мотивов выбора профессии у студентов 1-го курса очной формы обучения Саранского кооперативного института. Знание того, почему человек избрал ту или иную профессию, позволяет предвидеть, насколько успешно он станет ею овладевать, а затем работать, насколько устойчивым будет интерес к избранной деятельности. Наше исследование было направлено на выявление ведущего типа мотивации в процессе выбора профессии.

Студентам предлагался тест, состоящий из 20 утверждений³. С помощью специальной шкалы оценок нужно было оценить, в какой мере каждое из приведенных утверждений в тесте повлияло на выбор данной профессии (специальности).

Количественный показатель (суммирование баллов) по соответствующим утверждениям позволил определить доминирующие группы мотивов, указанные студентами. Кроме того, у некоторых из них сумма баллов по ответам была одинаковой по нескольким группам мотивов (например, внутренние социально значимые и внешние положительные мотивы ими оцениваются одинаково, т. е. по силе они равны; в редких случаях одинаковую

сумму баллов студенты набирали по трем и четырем группам мотивов).

Анализ экспериментальных данных (ответов опрашиваемых) позволил нам выделить несколько групп студентов с преобладанием определенного вида мотивации.

Условно мы выделили пять групп.

1-ю группу составили студенты, у которых преобладали *внутренние социально значимые мотивы* (предполагает высокое чувство ответственности; дает возможность приносить пользу людям; дает возможность для роста профессионального мастерства; позволяет реализовать способности к руководящей работе; позволяет сразу получить хороший результат труда для других).

2-ю группу образовали студенты, набравшие наибольшее количество баллов по *внешним положительным мотивам* (специальность требует переезда на новое место жительства, является высокооплачиваемой, дает возможность работать недалеко от дома, близка к любимому школьному предмету, позволяет использовать профессиональные умения вне работы).

В *3-ю группу* вошли студенты, у которых преобладали *внутренние индивидуально значимые мотивы* (профессия требует общения с разными людьми, соответствует моим способностям, способствует умственному и физическому развитию, является привлекательной, дает большие возможности для творчества).

4-ю группу составили студенты с преобладанием *внешних отрицательных мотивов* (специальность нравится родителям, позволяет ограничиться имеющимся оборудованием, является престижной, единственно возможная в сложившихся обстоятельствах, избрана моими друзьями).

5-ю группу составили студенты, у которых одновременно доминировали *внутренние социально значимые и внутренние индивидуально значимые мотивы*.

В нашем исследовании было выделено еще несколько групп студентов, у которых разные виды мотивов набрали одинаковое количество баллов (т. е. были равны по силе), но мы не включили их в нижеприведенную таблицу ввиду их небольшой численной наполняемости (например, в группу с преобладанием *внешних положительных и внешних отрицательных мотивов* вошли по одному человеку с факультета; в группу с преобладанием *внутренних индивидуально значимых и внешних отрицательных мотивов* с трех факультетов вошло только два человека; в группу с одновременным преобладанием *внутренних социально значимых, внешних положительных и внутренних индивидуально значимых мотивов* вошел один человек и т. п.).

Участие в исследовании студентов с различных факультетов

позволило нам сравнить доминирующий тип мотивации на той или иной специальности.

Мотивы выбора профессии	Факультет учета и финансов		Факультет международных экономических отношений	Юридический факультет	
	Специальность «Финансы и кредит» (ФК), 108 чел.	Специальность «Бухучет и аудит» (БА), 43 чел.	Специальность «Экономика и управление на предприятии» (ЭЖ), 36 чел.	Специальность «Юриспруденция» (ЮР), 55 чел.	Специальность «Юриспруденция» (сокращенный срок обучения), 37 чел.
1-я группа	15,7 % (17 чел.)	12 % (5 чел.)	30,5 % (11 чел.)	25,4 % (14 чел.)	19 % (7 чел.)
2-я группа	0,9 % (1 чел.)	2,3 % (1 чел.)	0 чел.	1,8 % (1 чел.)	2,7 % (1 чел.)
3-я группа	36 % (39 чел.)	33 % (14 чел.)	14 % (5 чел.)	29 % (16 чел.)	24,3 % (9 чел.)
4-я группа	2,8 % (3 чел.)	0 чел.	0 чел.	3,6 % (2 чел.)	0 чел.
5-я группа	37 % (40 чел.)	30 % (13 чел.)	36 % (13 чел.)	29 % (16 чел.)	29,7 % (11 чел.)

Анализ экспериментальных данных показывает, что в подавляющем большинстве студенты руководствуются внутренними мотивами выбора профессии, причем преобладают внутренние индивидуально значимые мотивы (3-я группа). Только на специальности «Экономика и управление на предприятии» преобладают внутренние социально значимые мотивы. В то же время внешняя мотивация практически не проявляется у учащихся данных специальностей.

Много студентов вошло в 5-ю группу, в которой также доминируют внутренние мотивы, только здесь внутренние социально значимые и внутренние индивидуально значимые мотивы имеют одинаковую силу (равный количественный показатель).

Таким образом, если подвести итог нашего исследования по выявлению доминирующей мотивации у студентов 1-го курса, то мы видим, что полученные результаты показывают очень благоприятную ситуацию. У подавляющего большинства студентов преобладает внутренняя мотивация (специальность «Финансы и кредит» – у 88,7 %. «Юриспруденция» – у 83,4 %, «Экономика и управление на предприятии» – у 80,5 %, «Бухучет и аудит» – у 75 % студентов; процентные данные получены в результате сум-

мирования групп № 1, 3, 5). Такая мотивационная основа (стремление к общению с людьми, умственному и физическому развитию, профессиональному самосовершенствованию, проявлению творчества, способности к руководящей работе; желание приносить пользу людям; соответствие своим способностям) дает хорошую возможность студентам для их дальнейшего качественного профессионального становления как будущих специалистов.

Отмечая важность изучения, учета и коррекции мотивационной сферы студентов Саранского кооперативного института, необходимо отметить, что в круг проблем, связанных с изучением отношения к избранной профессии, нужно включить и другие вопросы:

- удовлетворенность профессией;
- динамику удовлетворенности от курса к курсу;
- факторы, влияющие на формирование удовлетворенности: социально-психологические, психолого-педагогические, дифференциально-психологические, в том числе половозрастные;
- проблемы профессиональной мотивации (система и иерархия мотивов, определяющих позитивное или негативное отношение к избранной профессии).

Эти отдельные моменты, как и отношение к профессии в целом, влияют на эффективность учебной и профессиональной деятельности студентов: они сказываются на общем уровне профессиональной подготовки. Как отмечают многие исследователи, профессиональная подготовка в настоящее время постепенно превращается в процесс непрерывного образования и профессионального развития личности¹. На практике это означает, что делающий карьеру человек должен быть все время готов не только к переквалификации, переподготовке, продолжению профессионального образования и обновлению багажа профессиональных знаний, умений, навыков, но и к постоянному совершенствованию своей мотивационной сферы и развитию личности.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹См.: *Бордовская, И.В.* Педагогика: учеб. для вузов / И.В. Бордовская, А.А. Реан. СПб., 2000. С. 183–201.

²См.: *Мещков, Н.И.* Мотивация учебной деятельности студентов: учеб. пособие. Саранск, 1995.

³См.: *Овчарова, Р.В.* Справочная книга школьного психолога. М., 2000. С. 193–199.

⁴См.: *Личность и профессия: психологическая поддержка и сопровождение* / под ред. Л.М. Митиной. М., 2005. С. 86.

УДК 271.2:334.735

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РУССКОЙ ПРАВОСЛАВНОЙ ЦЕРКВИ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Ф.А. Айзатов, Е.Н. Моисеева

Саранский кооперативный институт РУК

Потребительская кооперация – старейшая некоммерческая неправительственная организация, имеющая более чем 175-летнюю историю. Сегодня особенностью ее деятельности является сочетание экономических и социальных начал. На протяжении последних лет Центральный союз потребительских обществ РФ, организации потребительской кооперации в регионах повсеместно проводят работу по укреплению сотрудничества с Русской православной церковью (РПЦ), способствуя утверждению в обществе духовно-нравственных традиций православия.

В последние годы потребительская кооперация выполняет принятые в качестве приоритетных задачи по возрождению нравственных и духовных ценностей православной традиции, борьбе с бедностью и бездуховностью, осуществляет социальную миссию на селе путем создания новых рабочих мест, борьбы с пьянством и наркоманией.

Сотрудничество Русской православной церкви и российской потребкооперации официально оформлено в 2003 г. подписанием Соглашения о сотрудничестве между Московской патриархией и Центросоюзом России.

В качестве основных целей данное соглашение предусматривает:

- обеспечение скоординированных действий канонических учреждений и организаций потребительской кооперации для борьбы с бедностью, возрождения нравственных и духовных ценностей, российских православных традиций;

- заботу о людях, нуждающихся в помощи и поддержке, участие в просветительской деятельности, воспитание трудолюбия, милосердия и взаимопомощи, уважения друг к другу, гражданского мира и согласия, борьбы с пороками общества;

- содействие снижению уровня безработицы, сохранение мотивации к труду у лиц, имеющих длительный перерыв в работе или не имеющих опыта работы.

Стороны по соглашению приняли на себя определенные обязательства.

Центросоюз РФ будет осуществлять следующие мероприятия:

- проводить широкую разъяснительную работу о социальной миссии потребительской кооперации;
 - оказывать помощь конкретным семьям малообеспеченных пайщиков, инвалидам, ветеранам, многодетным семьям, используя различные возможности, в том числе раздачу гуманитарной помощи по линии церкви;
 - повышать образовательный и культурный уровень работников, пайщиков, сельского населения через сеть образовательных учреждений потребительской кооперации;
 - способствовать созданию новых рабочих мест в различных отраслях, особенно в организации новых производств и развитии услуг;
 - оказывать необходимую помощь каноническим учреждениям в создании подсобных хозяйств по производству сельскохозяйственной продукции и развитию народных промыслов;
 - содействовать заинтересованным работникам системы в соблюдении постов и праздников Русской православной церкви, повышать духовность руководителей, специалистов и всех работников потребительской кооперации, воспитывать у них чувство добросовестности и ответственности за выполнение социального предназначения системы, пресекать равнодушие к людским бедам и горестям;
 - обеспечивать присмку от населения и канонических учреждений, имеющих подсобные хозяйства, излишков сельхозпродукции и сырья;
 - предоставлять при необходимости священнослужителям страницы газеты «Российская кооперация», журнала «Деловой вестник» для обращения к мирянам по различным вопросам общественной и духовной жизни;
 - оказывать содействие и поддержку Московской патриархии в ее благотворительной деятельности.
- В свою очередь Московская патриархия будет обеспечивать:
- совместно с организациями потребительской кооперации участие в проведение православных праздников и общественных мероприятий, способствующих возрождению нравственных и духовных ценностей;
 - обращение священнослужителей к населению по наиболее актуальным вопросам духовной и общественной жизни через газету «Российская кооперация», журнал «Деловой вестник»;
 - проведение лекций и бесед по духовным вопросам;
 - по согласованию с организациями потребительской кооперации участие в проводимых ими мероприятиях (совместных встречах, беседах, лекциях и т. п.) с использованием их для духовно-нравственного воспитания народа.

Традиция была продолжена на местных уровнях: аналогичные соглашения с республиканскими, краевыми, областными потребительскими союзами заключили 48 епархиальных управлений РПЦ. Соглашения на местах дополняются другими важными положениями, например в Соглашении Ростовского облпотребсоюза и епархии основными пунктами значатся пропаганда здорового образа жизни, семейных ценностей, противодействие наркомании и алкоголизму, развитие традиционной благотворительности и милосердия¹.

Взаимодействие священнослужителей православной церкви и работников потребительской кооперации на местах уже сложилось, ни одно мероприятие кооператоров не проводится без участия церкви.

Большая часть (40 %) магазинов потребительской кооперации находится в сельской местности и помогают людям выжить в эти непростые времена. Многие считают церковь и торговлю несовместимыми понятиями и вспоминают евангельскую притчу о том, как Иисус Христос изгнал торговцев из храма. Но холодной зимой или глубокой осенью в маленькой деревне, где живут в основном пожилые люди, приезд автолавки – целое событие, а поход на Пасху или Вербное воскресенье в ближайшую церковь – праздник. Церковь и магазин порой бывают единственными местами на селе, где люди могут встретиться, обсудить последние новости, посоветоваться. Первая даст пищу духовную, вторая – материальную, и без того, и без другого – не прожить.

Борьба с бедностью на селе – главная проблема, против которой объединились церковь и потребительская кооперация. Потребительские союзы сегодня удерживают низкие цены на товары и продукты. Кроме того, они дают людям возможность дополнительно заработать, закупая у них грибы, ягоды, овощи и фрукты, лекарственные растения, кожевенное сырье и веники. Для многих, особенно для пенсионеров, это хороший приработок.

Православная церковь сегодня тоже помогает людям не только духовной пищей. Получив разрешение на социальное служение, которого не было в советское время, Русская православная церковь открывает больницы, благотворительные столовые и дома престарелых. Планируются совместные православные праздники, церковные и гражданские торжества. Иисус Христос говорил: «Помогайте ближним своим».

В.Ф. Ермаков, будучи Председателем Совета Центросоюза РФ отмечал, что в обстановке, когда на селе разрушена социальная инфраструктура, закрываются школы, клубы, детские сады, люди получают низкую заработную плату и пенсии, остается высоким уровень безработицы, процветают пьянство и безнравственность,

сельское население особенно нуждается в духовном наставлении, заботе и поддержке. Он подчеркнул, что РПЦ и представителей потребительской кооперации сегодня объединяет стремление восстановить русскую деревню. Возрождение России немыслимо без возрождения духовных традиций православия, поэтому так важно, чтобы на селе воссоздавалась церковная жизнь, чтобы сельский житель мог получить духовное укрепление и поддержку от РПЦ. Принимаемые Центросоюзом РФ меры по развитию взаимоотношений с РПЦ находят поддержку у сельских жителей.

Организациями потребительской кооперации принимаются меры по оказанию посильной помощи в строительстве, ремонте, восстановлении храмов, монастырей, часовен – как денежными средствами, так и строительными материалами, рабочей силой, услугами транспорта. Для нужд Церкви безвозмездно передано 180 зданий и сооружений потребительской кооперации. Кооператоры содействуют духовно-просветительской работе на селе, бесплатно предоставляются места в магазинах для торговли духовной литературой.

Распространение через торговые точки духовной литературы, систематическое освещение церковной жизни в газете «Российская кооперация» и журнале «Деловой вестник» способствуют утолению духовного голода людей, насильственно оторванных от своих православных корней в годы богоборчества. В учебных заведениях потребительской кооперации проводятся занятия по основам православной культуры и нравственности.

Сотрудничество Русской православной церкви и потребительской кооперации освещается главным печатным органом потребительской кооперации России – газетой «Российская кооперация» в рубриках «Дорога к храму» и «Духовное пространство», в которых рассматриваются конкретные примеры взаимодействия потребительской кооперации и РПЦ. Так, потребительские общества помогают приходам в строительстве и восстановлении храмов, о чем свидетельствует множество примеров. Например, дружеские отношения о. Константина, настоятеля Свято-Троицкой церкви с. Красногорского Алтайского края, с председателем совета райпо Сергеем Дураковым привели к идее об организации сбора пожертвований на строительство храма, которая была успешно реализована. По просьбе батюшки советом райпо предоставлялся транспорт для миссионерских поездок по селам Красногорского района, где состоялись бесплатные крещения местных жителей. У о. Константина и председателя совета райпо родилась новая идея: совместными усилиями прихода и райпотребсоюза организовать бесплатную столовую для детей из неблагополучных семей³.

Другой подобный пример существует в Пермском крае, где по-

требительское общество также помогало в восстановлении храма. По договоренности настоятеля храма Сретения Господня с. Острожка Пермского края о. Вадима с председателем совета Острожского сельпо в кооперативном универмаге открыли православный уголок, где все желающие могут купить иконки, крестики, календари и прочие незамысловатые товары церковной атрибутики, а заодно пожертвовать на восстановление православной святыни. Церковный лоток работает в универмаге уже более 10 лет, и восстановление храма идет полным ходом³.

Нахождение кооперативного магазина на дороге к православному храму также является своеобразной формой взаимодействия Русской православной церкви и потребительской кооперации, так как приносит пользу обеим сторонам. Магазин «Единство» Тамбовского райпотребсоюза находится на пути к храму с. Стрельцы, поэтому, хотя у него в селе много конкурентов, торговля в нем идет успешно.

На праздновании 90-летия Московского университета потребительской кооперации в 2003 г. Патриарх Московский и всея Руси Алексей II отметил: «Отраднo видеть, что кооперативное движение в России активно развивается, продолжая лучшие отечественные традиции. В наше непростое время, когда потеряны многие нравственные ориентиры, а представления о справедливом общественно-экономическом устройстве кажутся некоторым старомодными, деятельность потребительской кооперации является примером ответственного служения своему Отечеству. Убежден, что кооперативное движение, осуществляемое на принципах взаимной помощи и служения ближним, будет играть заметную роль в деле создания достойных условий жизни простых людей. Важно помнить, что экономическое возрождение страны станет возможным только при условии консолидации. Церковь неизменно поддерживает благие начинания лидеров кооперативного движения в деле духовного просвещения народа и готова развивать сложившиеся добрые отношения сотрудничества с потребительскими обществами России»⁴.

2 ноября 2006 г., в год 175-летия организации потребительской кооперации России, в соответствии с решением Президиума Совета Центросоюза РФ председателю РПЦ был вручен орден «За вклад в развитие потребительской кооперации России».

11 апреля 2008 г. по благословению Святейшего Патриарха Московского и всея Руси Алексея II состоялось вручение церковных наград ряду выдающихся деятелей, которые трудились на благо церкви, народа и Отечества. Во внимание к усердным трудам во славу РПЦ и в связи с 10-летием со дня выхода первого номера газеты «Российская кооперация» главный редактор издания

Валерий Гавричкин был удостоен ордена преподобного Сергия Радонежского III степени¹.

Итак, потенциал РПЦ во взаимодействии с потребительскими обществами раскрывается в двух нравственных побуждениях к труду: трудиться, чтобы питаться самому, никого не отягощая, и трудиться, чтобы подавать нуждающемуся. Священное Писание учит трудящихся заботиться о тех людях, которые по различным причинам не могут сами зарабатывать себе на жизнь, – о немощных, больных, пришельцах (беженцах), сиротах и вдовах – и делиться с ними плодами труда. Церковь всегда выступает в защиту безгласных и бессильных. Поэтому она призывает общество к справедливому распределению продуктов труда, при котором богатый поддерживает бедного, здоровый – больного, трудоспособный – престарелого. Духовное благополучие и самосохранение общества возможны лишь тогда, если обеспечение жизни, здоровья и минимального благосостояния всех граждан считается безусловным приоритетом при распределении материальных средств.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹См.: *Бочарова, Т.* Хранить высшие ценности // Рос. кооперация. 2008. 31 июля. № 29. С. 4.

²См.: *Фудина, М.* Чудо отца Константина // Рос. кооперация. 2008. 18 сент. № 36. С. 6.

³См.: *Красных, М.* В помощь православному приходу // Рос. кооперация. 2008. 24 июля. № 28. С. 6.

⁴Святейший Патриарх направил приветствие участникам торжеств, посвященных 90-летию Московского университета потребительской кооперации // Православное русское информационное агентство «Русская линия». Новости от 24.10.2003. Режим доступа: <http://www.rusk.ru/svod.php?date=2003-10-24>.

⁵См.: Служением возвышаемы // Рос. кооперация. 2008. 17 апр. № 15. С. 1.

УДК 141.7

БИОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПРОБЛЕМЕ СОЦИАЛЬНОГО ДЕТЕРМИНИЗМА

О.Е. Алабердина

Саранский кооперативный институт РУК

Детерминизм как философская концепция о месте и роли развития широко представлен в теориях общественного развития. Его разновидность – биологический детерминизм – в обществоведении

© О.Е. Алабердина, 2009

проявляется в утверждении, что социальные феномены необходимо объяснять, исходя из биологических или генетических характеристик людей. Традиционно биологический детерминизм находил воплощение в различных формах социал-дарвинизма, эволюционной этики (Г. Спенсер, П. Кропоткин), социобиологии (Э. Уилсон), социальной этологии (К. Лоренц), биоэтики.

Итальянский психиатр и криминалист Ч. Ломброзо на рубеже XIX–XX вв. развивал теорию о биологической обусловленности уголовной преступности. Согласно ей преступное поведение человека предопределено наследственностью (биологической конституцией, строением лобных костей, составом натрия в теле). Революцию он также рассматривал как результат деятельности гениальных и психически ненормальных людей, которым, в отличие от консервативного большинства, физиологически свойственно стремление к переменам. То же стремление, считал Ч. Ломброзо, обнаруживающееся в виде выраженной патологии, ведет к «бунту», так как, если соединить фанатическую преданность своим убеждениям, на которую способны помешанные, с прозорливостью гения, станет ясно, что такая сила в любую эпоху может увлечь за собой невежественную толпу, которую поражают подобные феномены, изумительные даже в глазах ученых или посторонних наблюдателей. К тому же помешанные с древнейших времен вызвали благоговение у простого народа¹.

В 20-е гг. XX в. стало складываться новое междисциплинарное научное направление – *социобиология*. Оно достигло расцвета в творчестве американского натуралиста энтомолога Э. Уилсона. В работах «Социобиология: новый синтез» (1975) и «Биофилия» (1984) он сформулировал основные положения социобиологии, исходя из данных естественных и гуманитарных наук, предпринял попытки выявить и изучить биологические основы некоторых форм общественного поведения, свойственных животным и человеку.

Энтомолог Э. Уилсон высказал идею об эволюционном значении общественных форм организации живых организмов, которая была связана с надеждой получить эволюционно-биологические сведения, полезные в понимании человека и общественной жизни. Изучая колонии насекомых, Уилсон столкнулся с вопросом об изменении форм организации сообществ организмов, об эволюционном значении свойства социальности, т. е. способности живых организмов вступать в упорядоченные и стабильные отношения кооперации.

По мнению Э. Уилсона, во-первых, человеческое поведение обусловлено естественным отбором и предопределено генетически. Во-вторых, задача социобиологии состоит в определении генов, влияющих на поведение индивидов. В-третьих, важнейшей

проблемой социобиологии является вопрос о существовании генетической предрасположенности вхождения индивида в тот или иной класс или социальную группу и выполнение им социальных ролей.

Общественные науки, согласно социобиологической традиции, не способны понять природу социальных явлений и институтов, поскольку они игнорируют генетические факторы, биологическую сущность человека, степень его «животности». Сторонники социобиологии считают, что включение биологического мышления в социально-политическую сферу мысли предполагает переориентацию этой дисциплины с целью учета тех переменных, которые прежде игнорировались.

В число таких независимых переменных в социобиологии входит демографический фактор, выступающий в качестве одного из главных каналов решающего воздействия биологического на социальное. В этом плане особое внимание уделено феномену голода, анализу сытых и голодных культур. Согласно схеме Л. Грина, социальная структура некоторых общин в Эквадоре определяется интеллектуальным уровнем и адаптивностью, производными от степени недоедания. У социальных низов, страдающих от голода, чаще наблюдаются случаи умственной отсталости, им присуща фаталистическая психология. Фатализм, безусловно, есть форма адаптации к крайней бедности и низкому социальному положению, и такая установка много сильнее среди бедных².

Важное место среди названных переменных занимает социальный стресс. Г. Селье определяет стресс как неспецифический ответ организма на любое предъявленное ему требование³. Это состояние напряженности, вызванное затруднениями или противоречивыми требованиями, с которыми человек не может справиться должным образом. Стресс, вызванный жизненными обстоятельствами, представляет интерес для изучения социальных явлений и физических недугов.

В целом главным средством социобиологического анализа поведения людей выступает метод аналогии. В этом отношении социобиология опирается на традиции, сложившиеся в «классической» этологии. Показательно, что К. Лоренц при получении Нобелевской премии в декабре 1973 г. сделал доклад на тему «Аналогия как источник познания». Метод аналогии рассматривается им в его значении для адаптации человека как организма к внешней среде. Способ приспособления у человека, согласно Лоренцу, не представляется отличным по сравнению с аналогичным функционированием животных.

Одним из вариантов биологического детерминизма предстает теория этногенеза Л.Н. Гумилева, согласно которой важнейшей

единицей в истории человеческой цивилизации является «этнос», определяемый как «замкнутая система дискретного типа». Каждый этнос, живя отдельно от других, способен к значительным достижениям в области искусства, культуры и философии, поскольку обладает собственным «органичным и оригинальным мироощущением». Вместе с тем, если происходят смешение этнических групп и, как следствие, наложение друг на друга несовместимых мироощущений различных этносов, возникает такое крайне негативное явление, как «химера», – негармоничное сочетание двух-трех элементарных этносов, порождающее «мироотрицающий настрой» и соответствующую деструктивную практику и идеологию.

Американский философ и историк науки Л. Грэхэм, рассматривая концепцию Л.Н. Гумилева, отмечает, что биологическая интерпретация им исторического процесса и поведения человека выступает как основа политического консерватизма⁴. По мнению Гумилева, рассматривать исторический процесс в категориях экономики означает впасть в иллюзию вульгарного социологизма, стремящегося всюду увидеть классовую борьбу. Поэтому не случайно позиция Гумилева была критически оценена в марксистской литературе.

Одну из наиболее популярных форм современного проявления биологического детерминизма в общественном сознании представляет биоэтика. Термин «биоэтика» был введен в научный обиход в 1969 г. американским биологом В. Поттером для обозначения нового направления науки, предметом которой становятся цели, соединяющие научный гуманизм, этическое руководство, биологические знания и человеческие ценности.

Биоэтика ставит животрепещущие вопросы в связи с измерением прав и достоинств людей в свете достижений медицины и биологии, широко внедряемых в практику. Сегодня выпускается множество энциклопедий, специальных работ и периодических изданий. С помощью биоэтики человечество осуществляет прорыв в область новых форм согласования действий и создания технологий и механизмов регуляции поведения современного человека⁵.

Инновационное начало биоэтики предполагает философский анализ моральных коллизий в области жизни и смерти, в отношении к телу, здоровью и болезни в связи с нормоценностным регулированием биомедицинских исследований на человеке и животных, трансплантацией органов, эвтаназией, управлением репродуктивными процессами, конфликтом современных технологий и ценностей, развитием новых форм согласия и обоснованного принятия решений. Анализируя предметное поле биоэтики, П.Д. Тищенко отметил, что это не просто раздел профессиональной мора-

ли, а феномен «гораздо более глубинный, за счет внутренней энергии которого бурно развиваются новые формы социальной самоорганизации»⁶.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹См.: Аст, Э. Введение в социологию. СПб., 1998.

²Цит. по: Кармский, А.М. Социальный биологизм: природа и идеологическая направленность. М., 1984.

³См.: Селье, Г. Стресс без болезней // Путь к здоровью. Стрессе жизни. СПб., 1995. С. 642–682.

⁴См.: Гумилев, Л.Н. Этногенез и биосфера Земли. Л., 1991.

⁵См.: Писачкин, В.А. Социология жизненного пространства. Саранск, 1997.

⁶Тищенко, И.Д. Феномен биоттики // Вопр. философии. 1992. № 3. С. 104.

УДК 271.2:316.356.2

ХРИСТИАНСТВО В СЕМЬЕ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СОЦИАЛИЗАЦИЮ ЛИЧНОСТИ

В.В. Бобров

Саранский кооперативный институт РУК

Религия обладала монополией на право регулировать индивидуальную и общественную жизнь на протяжении значительной части человеческой истории. Внешняя и внутренняя политика государства, вопросы науки, экономики и образования в той или иной степени соотносились с установленными в данном социуме религиозными нормативами. Религиозные институты функционировали непосредственно как регуляторы мысли и действия индивида и общества, малых и больших социальных групп, поэтому антагонистичные религиозным понятия и определения представляли собой аномалию. В каждом обществе существует некая положительная мотивация, действующая на индивида посредством процедур религиозного или магического характера. Эти процедуры также неразрывно связаны с родством человека, которое представляет собой главную гарантию безопасности личности.

Семья – древнейшая форма социальной организации – остается одной из важнейших основ воспитания и становления характера индивида. «Отношения между ребенком и родителями являются

первой формой непосредственных социально-психологических контактов, в которые вступает ребенок и от содержания которых зависит очень многое и в его последующем развитии»¹.

Пребывая в семье с момента рождения до вступления в активную общественную жизнь, человек постепенно выстраивает определенную школу этических ценностей. С детства соблюдаемые предписания и нормы вероисповедания, поддерживаемые в семейном кругу религиозные традиции, ритуалы и праздники естественным образом закладывают основы духовных приоритетов индивида, таким образом превращая семью в оплот традиционной формы организации религии. Подобная ситуация могла бы существовать безоговорочно и в современном обществе, оставляя семье главенствующую роль в процессе создания религиозно-этических установок ребенка. Однако определение семьи как общественного института, а следовательно, и ее взаимоотношения с религией претерпели изменения.

На наш взгляд, сегодня понятие семьи утратило некоторые изначальные черты, придававшие ей некий символический, даже сакральный, характер. Ее значение как особого общественного института, основанного на кровных узах, детерминировалось уважительным отношением к родственным связям, наличием в семье нескольких поколений родственников, почитанием старших в роду, неукоснительным соблюдением семейных традиций и ритуалов, даже самым символическим определением семьи как семейного очага, в котором горит священный огонь. «Нет высшей красоты религии, нежели религия семьи»².

В православных канонах закреплено, что человек призван к тому, чтобы видеть и любить в жене (муже) не только плотское начало, но и душу – своеобразие личности, особенности характера, сердечную глубину, для которых внешность служит лишь телесным выражением или живым органом. Любовь только тогда не является простым и кратковременным вожделением, непостоянным мелким капризом плоти, когда человек, желая смертного и конечного, любит скрытую за ним бессмертность и бесконечность, вздыхая о плотском и земном, радуется духовному и вечному, – иными словами, когда он ставит свою любовь перед Богом.

В этом состоит смысл православного венчания супругов венцом радости и муки, духовной славы и нравственной верности, пожизненной и нерасторжимой духовной общности. Из брака прежде всего должно возникнуть новое духовное единение, единство мужа и жены; они должны понимать друг друга и делить радости и горе жизни, а для этого – однородно воспринимать и жизнь, и мир, и людей. Здесь важны не душевное подобие и одинаковость характеров или темпераментов, а однородность духовных оценок. Лишь

она создаст единство и общность жизненной цели у обоих, в результате чего они будут как муж и жена всю жизнь правильно воспринимать один другого, верить друг другу и друг в друга. Ребенок может приобрести чутье и вкус к духу только у духовно осмысленного семейного очага. Семья призвана воспринимать, поддерживать и передавать из поколения в поколение некую духовно-религиозную, национальную и отечественную традицию. Из этой семейной традиции и благодаря ей возникла вся индоевропейская и христианская культура – культура священного очага семьи с ее благоговейным почитанием предков, идеей священной межи, огораживающей родовые могилы, с ее исторически слагающимися национальными обычаями. Православная семья создала и выносила культуру национального чувства и патриотической верности.

По мнению И.А. Ильина, основная задача воспитания ребенка состоит в том, чтобы он получил доступ ко всем сферам духовного опыта для открытия его духовного ока на все значительное и священное в жизни; чтобы его восприимчивое сердце научилось отзываться на любое явление в мире и людях. Надо повести душу ребенка во все «места», где можно найти или пережить нечто Божественное, постепенно все должно стать ей доступным; и природа во всей ее красе, величии и таинственной внутренней целесообразности, и та чудесная глубина и благородная радость, которую даст истинное искусство, и неподдельное сочувствие всему страдающему, и действенная любовь к ближнему, и мужество национального героя, и творческая жизнь национального гения с его одинокой борьбой и жертвенной ответственностью³.

Один из важных моментов в воспитании – это духовно пробудить ребенка и указать ему перед лицом грядущих трудностей, может быть, уже подстерегающих его опасностей и искушений жизни источник силы и утешения в его собственной душе. Надо воспитать в нем будущего победителя, который умел бы внутренне уважать самого себя и утверждать свое духовное достоинство и свою свободу, духовную личность, перед которой были бы бессильны все соблазны, в том числе искушения современных нетрадиционных религий и сект. Духовная атмосфера здоровой православной семьи призвана привить ребенку потребность в чистой любви, склонность к мужественной искренности и способность к спокойной и достойной дисциплине.

Из духа семьи и рода, из духовного и религиозно осмысленного принятия своих родителей и предков возникает и утверждается в человеке чувство собственного духовного достоинства, оно необходимо для формирования у личности духовного характера, внутренней свободы, здоровой гражданственности.

Православная семья – это не только первичное лоно духовности личности, но и основа духовной культуры общества.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹Уртинский, Д.М. Психология религии. М., 1986. С. 220.

²Розанов, В.В. Семья как религия. М., 1990. С. 452.

³См.: Ильин, И.А. Религиозный смысл философии. М., 2003. С. 205–206.

УДК 141.7:004.9

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ НОРМЫ НАУЧНО-ИНФОРМАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

П.А. Кежватов

Саранский кооперативный институт РУК

Современный образ науки исключительно сложен и многообразен. Она предстает одновременно в различных социальных ролях: как система знаний и особый вид деятельности, а также как особая структура в общественном разделении труда и непосредственная производительная сила. Кроме того, наука является особой формой общественного сознания и специфическим социальным институтом. В этом плане она создается сообществом ученых и воплощает в себе систему взаимосвязей между членами научного сообщества, производит совокупность профессионально-этических требований, регламентирующих их деятельность.

Институционализация науки – явление социально-исторического плана. Это сложный процесс, который нельзя свести ни к организационной форме (к структуре научно-исследовательских учреждений), ни к формам совместной работы (коллективам), потому что к профессиональной институционализации относится прежде всего выработка нравственных, психологических и иных специфических стандартов, оценок и норм.

Институционализация как процесс не может быть сведена только к возникновению этоса науки, выступающему, бесспорно, важным атрибутом, признаком профессиональной институционализации¹. Тем не менее институциональный подход к науке, связанный в первую очередь с именем Р. Мертон, основывается на понимании социального института, базируемого на факте реального существования специфической системы ценностей и норм (или этоса науки), участвующих в регуляции поведения ученых².

Институциональная цель науки, согласно Р. Мертону, состоит прежде всего в расширении достоверного знания³. Этой науке представляет собой комплекс ценностей и норм, подкрепляемых наличием общей заинтересованности ученых в прогрессе научного знания и благодаря этому имеющих глубоко личный и эмоциональный характер. Он сформировался и закрепился в качестве системы поведенческих императивов, функциональных по отношению к институциональной цели и миссии науки.

В качестве основополагающих ценностей, слагающих каркас этоса современной науки, принято выделять: универсализм науки, всеобщность, бескорыстность, организованный скептицизм⁴. Универсализм противопоставляется партикуляризму и выражается в убеждении, что новое знание не может зависеть от личных или социальных качеств заявившего о нем автора. Норма всеобщности, или «коммунизма», выражает запрет на монополизацию знания, которое должно доводиться до сведения сообщества, становясь коллективным достоянием.

Бескорыстность как институциональная норма вытекает из общественного характера науки и проверяемости научного знания. Интеллектуальная деятельность ученых должна осуществляться ради достаточно высоких идеалов (стремления к истине, любви к знанию, желания послужить человечеству), но не ради успеха личной карьеры или извлечения материальной выгоды.

Организованный скептицизм предписывает скептическое отношение интеллектуальных лидеров к любым результатам, утверждая право на проверку и сомнения. Эта норма поддерживает критическое отношение и к собственным исследованиям.

В качестве институциональных норм Р. Мертон рассматривает также оригинальность и смирение. По его мнению, смирение может быть даже главной институциональной целью современной науки, поскольку сообщество присваивает наивысший статус за результаты, которые оно расценивает как существенно новые, а не просто как повторение уже имеющихся, хотя и сообщающих им большую достоверность⁵.

Смирение, по Р. Мертону, – это такая норма, которая выражается «в подчеркивании учеными ограниченности их персональных возможностей и возможностей науки в целом»⁶. Она подразумевает отказ от чрезмерных притязаний и поддержку интеллектуальной скромности. Смирение несовместимо с любым проявлением девиантного поведения в науке.

Особенность институциональных норм социальной регуляции научно-информационной деятельности состоит в том, что их нельзя мотивировать в терминах индивидуальных мотиваций. Каждая из них задает один из компонентов образа коллективного мнения

членов научного сообщества, т. е. они фиксируются не на мотивационном, а на институциональном уровне.

Таким образом, институционализация науки означает увенчание научной профессионализации особой социальной формой, предполагающей относительно устойчивые традиции, ценностные ориентации и нормы поведения индивидов, посвящающих себя научному познанию. Поэтому можно говорить о предпосылочном характере научного знания и этоса науки в научно-информационной деятельности людей.

На предпосылочный характер научного знания и занятий в аудиториях указывал выдающийся немецкий социолог М. Вебер, выступая в 1918 г. в Мюнхенском университете с докладом «Наука как призвание и профессия», в котором он ставил целью показать студентам, в чем состоит их призвание как будущих ученых и преподавателей. Наука прежде всего создает технику овладения жизнью – как внешними вещами, так и поступками людей – путем расчета. Она разрабатывает методы мышления, инструменты и формирует навыки обращения с ними. Наконец, дело науки в обретении ясности, что связано с проблемой ценностей, т. е., занимая определенную позицию, следует в соответствии с опытом науки применить соответствующие средства для достижения поставленной цели⁷.

М. Вебер подчеркивает мысль о том, что ни одна наука не является абсолютно беспредпосылочной, и ни одна «не может доказать свою ценность тому, кто отвергает ее предпосылки»⁸. Дело в практических установках личности, которые можно вывести из определенной мировоззренческой позиции.

Бурное развитие науки ведет к тому, что личность, даже обладающая исключительными способностями, не может овладеть всей суммой современных знаний и в этом смысле не может стать универсальным специалистом. Поэтому развитие личности предполагает творческое отношение к избранной профессиональной деятельности на основе практического применения фундаментальных научных знаний к природной и социальной действительности, т. е. творческую деятельность по получению нового знания и результат такой деятельности как систему знаний.

Подобно другим формам социальной практики и познания наука представляет собой особый вид социально-исторической деятельности, включающей не только чистое знание, но и сложный «ансамбль» компонентов объективного и субъективного плана. Согласно В.В. Ильину, научная деятельность выступает в двух основных аспектах – когнитивном и социологическом, сочетание которых запечатлено в ее особенных чертах: универсальности, уникальности, персонифицированности, дисциплинированности,

демократизме и коммуникабельности⁷. Все эти нормы также институциональны.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹См.: Лазар, М.Г. Этика науки. Л., 1985. С. 28.

²См.: Merton, R.K. The sociology of science. Chicago, 1973. P. 26.

³См.: Merton, R.K. The sociology of science. Chicago, 1973. P. 270.

⁴См.: Этические проблемы компьютеризации: реферат, сб. М., 1990. С. 27.

⁵См.: Merton, R.K. The sociology of science. Chicago, 1973. P. 302.

⁶См.: Merton, R.K. The sociology of science. Chicago, 1973. P. 303.

⁷См.: Вебер, М. Наука как призвание и профессия // Самосознание европейской культуры XX века: Мыслители и писатели Запада о месте культуры в современном обществе. М., 1991. С. 144.

⁸См.: Вебер, М. Наука как призвание и профессия // Самосознание европейской культуры XX века: Мыслители и писатели Запада о месте культуры в современном обществе. М., 1991. С. 147.

⁹См.: Ильин, В.В. Философия. М., 1999. С. 360.

УДК 316.344.2(470.345)

БЕДНОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ: ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ИСЧИСЛЕНИЯ

О.А. Кильдюшева

Саранский кооперативный институт РУК

Проблема бедности в той или иной форме существует в любом обществе. Но в условиях трансформации социально-экономических основ нашей страны она становится предметом научного исследования, поскольку носит иное, отличное от других государств, понимание и восприятие и затрагивает слишком широкие круги населения (по разным оценкам, в России в конце 90-х гг. XX в. насчитывалось от 30 до 80 % бедных и малообеспеченных)¹.

В настоящее время в мировой науке и практике сложились две концепции определения и измерения бедности как социально-экономического явления: абсолютная и относительная. Автором первого подхода считается англичанин С. Раунтри. За точку отсчета в определении бедности он брал возможность индивида удовлетворить свои основные потребности в еде, одежде и жилище. Бедные – это те, чьи нужды не удовлетворяются в соответствии с обычными стандартами жизни в данной стране².

Основоположник второй концепции – известный английский исследователь П. Таунсенд, трактовавший бедность как состояние, вызванное «недостатком материальных ресурсов в течение опре-

деленного отрезка времени и в такой степени, что ведение нормального образа жизни и наличие условий жизни, которые являются привычными или, по крайней мере, поощряются или принимаются в обществе, становится невозможным или чрезвычайно затруднительным»³. Экспертным путем он установил потребности, к которым при желании должны иметь доступ все граждане и недостаток которых характеризуется как лишение. При таком подходе к определению бедности показатели благосостояния соотносят не с минимальными потребностями, а с уровнем материальной обеспеченности, преобладающим в той или иной стране⁴.

К 70-м гг. XX в. относительный подход к определению бедности среди ученых стал общепринятым. Наиболее простой и в то же время полностью отвечающий смыслу подхода метод измерения относительной бедности, широко применяемый западными экспертами, состоит в обосновании соотношения между прожиточным минимумом и уровнем дохода, соответствующим медиане (число в середине, на которое не влияют крайние значения). При этом черта бедности всегда будет находиться на одном и том же расстоянии от дохода, статистически характеризующего достигнутый в обществе жизненный стандарт⁵.

В настоящее время, согласно концепции европейских стран, к бедным относятся лица, семьи или группы лиц, ресурсы которых – материальные, культурные, социальные – являются настолько ограниченными, что не обеспечивают им минимально приемлемый образ жизни в государствах, где они живут. В такой трактовке бедность определяется с точки зрения нехватки всех ресурсов, включая неденежные, и сравнения с образом жизни остальной части общества⁶.

Россия придерживается своих правил и строит оценки путем сравнения денежных доходов населения с величиной прожиточного минимума. Такой подход, основанный на установлении некоего минимума товаров и услуг, удовлетворяющего минимальные потребности человека, – абсолютный способ. Причем в российской статистике используются два разных метода измерения прожиточного минимума (минимального потребительского бюджета) – нормативный и статистический. При нормативном определяются научно обоснованные нормы минимального потребления продуктов питания, одежды, предметов культурно-бытового назначения, коммунальных услуг. Статистический метод выявляет то, что происходит на самом деле, – сколько, на что тратят деньги представители разных групп. В структуре минимального потребительского бюджета доминируют расходы на питание.

В Федеральном законе от 24 октября 1997 г. № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» прожиточный ми-

нимум определяется как стоимостная оценка потребительской корзины, а также обязательные платежи и сборы. Потребительская корзина – это минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности. Она устанавливается не реже одного раза в пять лет законодательными (представительными) органами субъектов РФ по представлению органов исполнительной власти субъектов РФ с учетом природно-климатических условий, национальных традиций и местных особенностей потребления продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг основными социально-демографическими группами населения при наличии заключения экспертизы, проводимой в порядке, определяемом Правительством РФ. В законе также дается определение среднедушевого дохода семьи (одиноко проживающего гражданина): это совокупная сумма доходов каждого члена семьи (одиноко проживающего гражданина), деленная на число всех членов семьи. Его величина в целом по России и в субъектах РФ устанавливается ежеквартально с учетом потребительской корзины и данных Государственного комитета РФ по статистике об уровне потребительских цен на продукты питания, непродовольственные товары и услуги и расходов по обязательным платежам и сборам⁷. Социально-экономические индикаторы динамики уровня жизни населения Республики Мордовия представлены в табл. 1, руб.⁸

Таблица 1

Индикатор	2002	2003	2004	2005	2006
Величина прожиточного минимума в среднем на душу населения	1 602,00	1 811,0	2 034,00	2 455,00	2 786,00
Денежные доходы (в среднем на душу населения в месяц)	2 444,10	3 251,6	4 013,60	5 060,70	6 358,40
Стоимость минимального набора продуктов питания	886,32	957,4	1 029,79	1 209,93	1 258,71

Набор продуктов питания прожиточного минимума включает около сорока наименований продовольственных товаров, объединенных в десять агрегированных групп (хлебопродукты, мясопродукты, молокопродукты, рыбопродукты, яйца, картофель, овощи, фрукты, ягоды, масло растительное). Этот набор был одобрен экспертами Всемирной организации здравоохранения и обеспечивал удовлетворение потребностей в основных пищевых веществах и энергии по всем половозрастным группам населения.

По мнению Л.А. Гордона, можно выделить три степени абсолютной бедности: 1) нищета – наиболее глубокая острая бедность; 2) нужда – средняя бедность; 3) несобеспеченность, или недостаточная обеспеченность, – умеренная бедность. В положении абсолютной нищеты находятся люди, не имеющие физиологического минимума средств к жизни. Это те, кто стоит на грани постоянного недоедания, если не голода, или за этой гранью, т. е. имеют денежные доходы ниже стоимости минимального набора продуктов питания¹⁰.

Нужда охватывает те группы населения, которым достает средств на простейшие физиологические потребности, но которые не могут удовлетворить социальные потребности, даже элементарные. В этих группах обычно нет регулярного недоедания, но не обновляются одежда и обувь, нет средств на лечение, отдых и т. п. В состоянии нужды оказываются люди, доходы которых меньше официального прожиточного минимума, но больше его половины или двух третей¹¹.

Необеспеченностью – переходом от бедности к небедности можно считать уровень жизни, при котором удовлетворяются элементарные потребности – как физиологические, так и социальные, – но остаются неудовлетворенными потребности более сложные и высокие. В таких условиях люди более или менее сытно едят (хотя их рацион отнюдь не сбалансирован и их питание нельзя считать здоровым), обновляют одежду, лечатся, отдыхают. Однако все это делается на уровне и в формах, не достигающих образцов, считающихся в рамках данной культуры нормальными и достойными. Иными словами, здесь обеспечен прожиточный минимум, но нет достатка¹².

Для определения численности выделенных групп использовалось распределение населения РМ по размеру среднедушевых денежных доходов (табл. 2. %) ¹³.

Таблица 2

Показатель	2002	2003	2004	2005
Все население	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе со среднедушевыми денежными доходами в месяц:				
до 1 000,0	17,6	9,2	5,1	2,4
1 000,1–1 500,0	21,9	16,1	11,5	7,0
1 500,1–2 000,0	18,7	16,9	14,3	10,5
2 000,1–3 000,0	22,7	25,7	25,7	22,9
3 000,1–4 000,0	10,2	14,6	17,2	18,6
Свыше 4 000,0	8,9	17,5	26,2	38,6

В 2006 г. распределение населения по размеру среднедушевых доходов было следующим: до 1 500,0 руб. – 6 %; от 1 500,1 до

2 500,0 – 17; от 2 500,1 до 3 500,0 – 19,3; от 3 500,1 до 4 500,0 – 16,1; от 4 500,1 до 6 000,0 – 16,6; от 6 000,1 до 8 000,0 – 12,1; от 8 000,1 до 12 000,0 – 9, свыше 12 000,0 – 3,6 %¹⁴.

Конечно, количественные, выражаемые в деньгах границы подобных категорий довольно условны, до некоторой степени расплывчаты (поэтому однозначные цифровые показатели передают здесь существо дела хуже, чем интервальные обозначения). Но в качественном и социальном смысле они совершенно определены (табл. 3, %) ¹⁵.

Таблица 3

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006
Абсолютная бедность	43,7	36,1	31,9	29,8	29,0
Ищета	10,0*	9,0*	7,0*	5,0*	5,0*
Нужда	15,0	35,0	30,0*	20,0*	16,7*
Необеспеченность	34,5	30,0	25,0*	12,0*	12,0*

*Расчетные данные.

Таким образом, за последние пять лет постепенно сократилась доля населения, находящегося в состоянии абсолютной бедности (с 2002 по 2006 г. – на 14,7 %). При этом изменилась численность ее степеней: «нищих» стало меньше в 2 раза; доля нуждающихся к 2003 г. увеличилась на 20 %, а к 2006 г. снизилась на 18,3 %; уровень необеспеченных также сократился на 22,4 %.

Относительная бедность тесно связана с социально-экономическим расслоением населения, так как реальное ощущение бедности зависит не только от уровня жизни, соответствующего абсолютным нормативам, но и от сравнений, которые делают человек или социальная группа относительно доходов и уровня жизни других людей, группы или собственного положения в прошлом. По мнению Л.А. Гордона, более обоснованным представляется использование в качестве точки отсчета не средней величины дохода, а его модального значения. «Уже простое выделение той части населения, чьи доходы ниже модальных, даст возможность вычленивать категорию, живущую хуже именно основных, наиболее массовых слоев данного общества... Если же кривая распределения населения по уровню доходов позволяет определить не только модальную величину дохода, но и реальные границы модальных групп – отождествление всего, что находится ниже этих границ с относительной бедностью, приобретает почти строгий характер»¹⁶.

Таким образом, продолжающееся реформирование российской экономики трансформирует социальную структуру общества. Несмотря на усилия государства, в стране по-прежнему сохраняются высокий уровень безработицы, резкий разрыв в оплате труда раз-

ных категорий работников и, как следствие, поляризация общества на бедных и богатых. Так, в Республике Мордовия примерно каждый третий житель с 2003 по 2006 г. имел доходы ниже величины прожиточного минимума, т. е. находился за порогом абсолютной бедности (рисунок).



Уровень относительной бедности в течение рассматриваемого периода не опускался ниже 60 % (его колебания составили 15 %), и только 25 % населения в 2006 г. не входили в категорию абсолютной и относительной бедности.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹См.: Кларк, С. Бедность в России // ЭКО. 1998. № 12. С. 149.

²См.: Сычева, В.С. Измерение уровня бедности: история вопроса // Социол. исследования. 1996. № 3. С. 145.

³Цит. по: Чернина, Н.В. Бедность как феномен российского общества // Социол. исследования. 1994. № 3. С. 55.

⁴См.: Адресная социальная помощь: Теория, практика, эксперимент / под ред. П.М. Ризашевской. М., 1999. С. 16, 17.

⁵См.: Адресная социальная помощь: Теория, практика, эксперимент / под ред. Н.М. Ризашевской. М., 1999. С. 17, 18.

⁶См.: Проблемы статистического измерения бедности // Семья в России. 1998. № 5. С. 15.

⁷См.: Российская Федерация. Законы. О прожиточном минимуме в Российской Федерации: Федер. закон // Собр. законодательства РФ. 1997. № 143. Ст. 1, 3, 4.

⁸Сост. по: Стоимость минимального набора продуктов питания по субъектам Российской Федерации, рубль. Республика Мордовия [Электронный ресурс].

Режим доступа: http://www.gks.ru/scripts/db_inet/dbinet.cgi?pl=1923003; Мордовия: Стат. ежегодник. Саранск, 2007. С. 131, 148.

⁹См.: Заславская, Т.Н. Новые дашле о доходах россиян // О-во и экономика. 1995. № 6. С. 2.

¹⁰См.: Гордон, Л.А. Четыре рода бедности в современной России // Социол. журн. 1994. № 4. С. 20–22.

¹¹См.: Гордон, Л.А. Четыре рода бедности в современной России // Социол. журн. 1994. № 4. С. 20–22.

¹²См.: Гордон, Л.А. Четыре рода бедности в современной России // Социол. журн. 1994. № 4. С. 20–22.

¹³Сост. по: Мордовия: стат. ежегодник. Саранск, 2007. С. 145.

¹⁴См.: Мордовия: стат. ежегодник. Саранск, 2007. С. 149.

¹⁵Сост. по: Сокращение масштабов бедности в Республике Мордовия: аналит. зап. Саранск, 2003. С. 11–12. (Бюл. Науч. центра соц.-экон. мониторинга РМ № 7 (13)); Основные направления преодоления бедности в Республике Мордовия: аналит. зап. Саранск, 2004. С. 24–26. (Бюл. Науч. центра соц.-экон. мониторинга РМ, № 8(29)); Мордовия: стат. ежегодник. Саранск, 2007. С. 131.

¹⁶Мордовия: стат. ежегодник. Саранск, 2007. С. 20–22.

УДК 316.334.3:004.9

К ВОПРОСУ О РОЛИ ИНФОРМАЦИИ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНЫХ СИСТЕМ

О.В. Кукушкин

Саранский кооперативный институт РУК

Слово «информация» происходит от латинского «informatio», что дословно означало «ознакомление, разъяснение, изложение». Первоначально под информацией понимались сведения. Создание теории информации и теории управления расширило представления о ней и привело к ее универсальному использованию практически во всех отраслях современного научного знания. В последнее время понятие информации получило новое, более широкое значение благодаря развитию кибернетики, где оно выступает как одна из центральных категорий наряду с понятиями связи и управления.

Изменение социальных систем зависит от качественных и количественных характеристик информации. Как социальный детерминант она играет особую роль в управлении общественными процессами.

Так как жизнедеятельность социальной системы определяется

не генетической, а искусственно созданной видовой программой существования, решающее значение имеет не наследственная, а искусственно созданная (социальная) информация. Она является аспектом и результатом отражения обществом как самой социальной формы движения материи, так и других ее форм в той мере, в какой они используются обществом, вовлечены в орбиту общественной жизни. Понятие социальной информации совпадает с понятием овеществленного и обобщенного знания, т. е. представляет собой ту часть знаний, которая, будучи зафиксированной на материальных носителях и выраженной знаковой системой, включается в коммуникативный, межсубъектный процесс, воспринимается, изменяя уровень знания людей, а также преобразуется и применяется в различных сферах деятельности.

Формирующей и использующей социальную информацию человек, главный компонент любой социальной системы, основной субъект и объект управления, является существом общественным, принадлежит к той или иной цивилизации, конкретному обществу. Как следствие социальная информация несет на себе глубокий след этих общностей, общественных отношений, потребностей, интересов, психических черт, мнений общности, которую она отражает и которая ею пользуется.

Социальная информация выводит человека за пределы непосредственной практики (наличного бытия) и включает его в познавательные сферы деятельности. Благодаря информации у него появляются новые мотивы деятельности и потребности. Он начинает сознательно планировать свою жизнедеятельность, учитывая интересы и потребности общества, социальной группы, коллектива.

Основной формой информационного взаимодействия внутри социума является общение – сложившаяся в процессе исторического развития форма существования человеческого общества. Общение – взаимодействие индивидов и общностей, в процессе которого индивидуальный опыт превращается в коллективный, становится неотъемлемым условием организации общества. Сочетание двух функций – передачи социального опыта и общения – усиливает значение информации, обеспечивающей целостность и устойчивость во времени социальной системы как важного условия существования, системообразующего фактора и интегрирующего свойства человеческого общества.

Информация и технология взаимосвязаны. Ведь технология кроме техники, представляющей совокупность машин и инструментов, необходимых для производства, включает в себе знания, навыки производства. Под информационной технологией следует понимать процесс, использующий совокупность средств и методов сбора, обработки и передачи данных (первичной информации) для

получения информации нового качества о состоянии объекта, процесса или явления. Каждой информационной технологии соответствует определенный объем информации. Д.С. Робертсон исследовал зависимость второй от первой. В доказательство он привел пять информационных революций в развитии общества: первая была обусловлена изобретением языка, вторая – письменности, третья – книгопечатания, четвертая – созданием электронных средств информации, пятая, свидетелями которой мы являемся, – изобретением микропроцессоров и машиночитаемых носителей информации. Каждый раз новая информационная технология радикально влияла на общество, качественно меняя его информированность, а следовательно, и уровень производства, культуру, а также другие показатели развития общества¹.

Технологией периода первой информационной революции служило прямое языковое общение. Объем сведений и возможность их распространения ограничивались пространством, а также рамками сообщества, использующего язык своего племени. Смерть мудреца была бедствием, если он не успевал передать знания преемнику.

Изобретение письменности не только колоссально увеличило объем информации, но и детерминировало создание новой технологии управления, следствием чего стало образование государства. Передача информации (знаний, сведений) осуществлялась уже не непосредственно от человека к человеку, а в основном через письменные носители информации, которые собирались в подобие современных библиотек. Потребность в удобных носителях (от дощечек до папируса) стимулировала развитие производства. Появилась возможность более объективной фиксации исторических фактов, так как при передаче сведений от человека к человеку на каком-либо этапе они подвергались определенной субъективной трансформации.

Технология, имеющая в основе печатание, привела к третьей информационной революции, которая изменила тип производства, сделав его индустриальным. В культуре изменения проявились в создании единого литературного языка, что стало одним из факторов интеграции родственных народностей, например объединения немецких княжеств в Германскую империю.

Изобретение книгопечатания означало также количественный скачок в распространении информации вследствие увеличения скорости изготовления, а также относительной дешевизны печатных носителей по сравнению с рукописными.

Технологиями четвертой информационной революции являются телевидение, радио, а также телеграф и телефон. Они означают качественный переворот с точки зрения скорости распространения

информации, ее объема и увеличения. Тип производства меняется от индустриального к научно-индустриальному. Огромное влияние массмедиа на сознание обывателя трансформирует изречение «Кто владеет хлебом, тот владеет миром» в «Кто владеет информацией, тот владеет миром».

Изобретением микропроцессоров и компьютеров ознаменована пятая информационная революция. Увеличилась скорость передачи информации (время прохождения сообщения из одной точки земного шара в другую практически приблизилось к нулю), многократно возрос ее объем, а удвоение научных знаний происходит теперь за период в 2–3 года. Информация стала самостоятельной отраслью производства. Соответственно возросли и потребности в знаниях. Востребованными оказались образованные и высококвалифицированные специалисты, что оказывает определенное влияние и на культуру общества.

Результатом последней информационной революции, по мнению многих ученых, должно стать построение информационного общества. В англоязычной литературе этот термин получил название «knowledge-based society», т. е. общество, построенное на знаниях.

Технологией современного этапа развития являются, как мы отметили, компьютер и современные телекоммуникационные системы. Подобно предшествующим информационным технологиям, последняя по сути революционна, так как радикально изменила информационную инфраструктуру общества: пути и способы поиска, сбора, переработки, хранения и использования информации для различных видов человеческой деятельности. Компьютеризация обеспечивает высокую автоматизацию обработки информации в производственной, социальной и других сферах. На первый план выходит производство информационного, а не материального продукта.

Современные информационные технологии меняют не только материальное, но и духовное производство – производство знаний, а также весь уклад жизни, систему ценностей. Усиливается значимость культурного досуга по отношению к материальным ценностям. По сравнению с индустриальным обществом, где все направлено на производство и потребление товаров, в информационном обществе производятся и потребляются интеллект, знания, что приводит к увеличению доли умственного труда. Возрастает спрос на знания, соответственно повышаются требования к уровню подготовки не только специалистов-компьютерщиков, но и всех участников общественного производства. Поэтому на пути к информационному обществу особое внимание следует уделять

информатизации образования как направления, связанного с приобретением и развитием информационной культуры.

В период перехода к информационному обществу человек должен быть готов к быстрому восприятию и обработке больших объемов информации, овладению современными средствами, методами и технологией работы. Кроме того, новые условия работы порождают зависимость информированности одного человека от информированности других людей. Поэтому недостаточно уметь самостоятельно осваивать информацию, надо учиться такой технологии работы с ней, при которой решения принимаются на основе коллективного знания. Речь идет об информационной культуре – умении целенаправленно работать с информацией и использовать для ее получения, переработки и передачи современные технические средства и методы. Для свободной ориентации в информационном потоке человек должен обладать информационной культурой как одной из составляющих общей культуры.

Итак, информация – это самостоятельная отрасль производства. Кроме того, материальное производство находится в диалектическом отношении с объемом информации. Без развития новых информационных технологий невозможно развитие современной цивилизации в целом и ее составляющих: культуры, политики, экономики. В частности, имеются расчеты, согласно которым для простого линейного прироста товарного производства необходим параболический прирост информации, а увеличение производства в два раза требует 4-кратного увеличения объема информации, обеспечивающей адекватное управление, технологические инновации, маркетинг и т. д.

Таким образом, без развития информационной инфраструктуры сегодня невозможно развитие производства. Рынок ценных бумаг чутко реагирует на сообщения из сферы экономики, политики, науки и т. д. Объем научных знаний, удваивающийся в течение 2–3 лет, позволил ученым совершить революционные открытия в различных сферах: от микромира до космоса. Используя современные информационные технологии, человек ставит на повестку дня проблемы, которые до недавнего времени считались находящимися за пределами человеческих возможностей.

Параллельно с развитием общества роль информации возрастает, а сам уровень развития в конечном счете определяется уровнем и объемом доступных этому обществу знаний, умением их воспринять, переработать и использовать. У человечества появилась возможность предсказывать процесс изменения состояния и качество систем, а также путем целенаправленного влияния на них совершенствовать ход развития.

По мере усложнения жизнедеятельности системы, взаимозависимости с окружающей средой объем социально значимой информации, требуемой для успешного функционирования социума, резко возрастает. В современных условиях отсутствие необходимой информации может оказаться непреодолимым препятствием для социального и научно-технического прогресса.

Усиление значения социальной информации в конце XX – начале XXI в. вызвано, на наш взгляд, следующими причинами.

Во-первых, в результате усложнения всех сфер человеческого общества увеличиваются информационные потребности людей. Информация превращается в массовый продукт. Это связано с децентрализацией современного общества, когда отдельные личности и сообщества самостоятельно, независимо от центральной власти принимают важные решения, определяющие дальнейшее функционирование общества.

Во-вторых, информация становится экономической категорией. Возникает информационный рынок, где информация продается и покупается, операции с ней приносят прибыли и убытки, в информационную сферу делаются инвестиции.

В-третьих, резко возросли технологические возможности получения, хранения, передачи и использования информации. Технологическое лидерство захватили информационные технологии, в основе которых лежит взаимодействие компьютера с машиной (прибором, манипулятором) и человеком.

В-четвертых, вследствие воздействия человека на среду своего обитания произошел значительный сдвиг используемых человеком ресурсов от вещественных к информационным.

Вся человеческая деятельность построена на информационных процессах, а многие ее виды немислимы без информации, которая дает возможность каждому поколению опираться на опыт предшественников, диагностировать существующее состояние социальных проблем, прогнозировать будущее.

Рост количества информации в результате деятельности людей свидетельствует о богатстве внутреннего многообразия системы, что, в свою очередь, делает ее способной воспринимать еще в большем объеме внешнюю информацию. В результате повышаются устойчивость и мобильность системы, что ведет ее к совершенствованию и развитию.

Таким образом, по мере развития общества роль информации возрастает, а сам уровень развития определяется уровнем и объемом знаний, умением их воспринять, переработать и использовать. Поэтому исследование природы информации и информационных взаимодействий, специфики протекания их в социуме является, на

наш взгляд, сегодня одной из важнейших задач социальной философии.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹См.: *Robertson, D.S.* The Information Evolution // Communication Press. N.Y., 1990, P. 235–254.

²См.: *Кеворин, Б.Ф.* Развитие. Детерминизм. Закон. М., 1998.

УДК 334.735(470.345)

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ АРДАТОВСКОГО РАЙОНА МОРДОВИИ В КОНЦЕ 20-х – 30-е гг. XX в.

П.И. Кульков

Саранский кооперативный институт РУК

Ардатовский район был образован в состав Мордовского округа в 1928 г. Тогда в районе проживало 46 604 чел.: русские составляли 78,2 % от общего числа, мордва – 21,8 %. Район включал 52 населенных пункта, объединенных в 25 сельских совета, и один город с населением 5 880 чел.

В районе функционировали 6 потребительских обществ. Они включали 4 039 пайщиков, средний пай равнялся 7 руб. 94 коп. Среди пайщиков преобладали русские – 87 % (мордва составляла 13 %). Женщин было 26,49 %, бедноты – 31,2 %.

Организации потребительской кооперации района проводили большую хозяйственную, массовую, культурно-просветительскую работу. Так, с июня 1928 г. по ноябрь 1929 г. Ардатовское горпо организовало 23 выезда кооперативного актива в сельские населенные пункты, были проведены 6 собраний бедноты, 7 собраний женщин, 5 – молодежи, 26 общих собраний пайщиков, 2 собрания кооперативного актива. Всего в них участвовало 2 740 чел., в том числе бедноты 385 чел. В результате было вовлечено в работу кооперативного актива 38 чел., новых пайщиков – 294 чел., распространено 45 газет: общепартийных – 9 экз., окружной «Завод и пашня» – 30, «Крестьянской газеты» – 6. В горпо и других потребительских организациях района работали 12 культкомиссий, насчитывающих 59 членов.

Такая активная работа организаций потребкооперации дала неплохие результаты. Ардатовское горпо организовало 8 хлебных обозов, в селах района – 14 обозов, заготовило 1 258 п. хлеба, собрало 1 323 руб. пасвого капитала. Только силами кооперативных активисток в Ардатове было собрано в счет пополнения пая 300 руб., в ленинские дни через направление 28 активистов в село заготовлено 230 п. хлеба, собрано 80 руб. паевых взносов. План хлебозаготовок был выполнен на 151 %, перевыполнен план заготовок картофеля.

Наметился значительный рост паевого капитала: с 19 997 руб. 87 коп. 1 октября 1928 г. до 33 855 руб. 32 коп. 1 октября 1929 г. Прирост составил 13 857 руб. 45 коп. (69,3 %), рост собственных средств – с 56 039 руб. до 82 908 руб., несколько увеличился товарооборот. На район давалось контрольное задание: ликвидировать неграмотность у 60 чел. Фактически задание было перевыполнено на 34 чел., т. е. обучили грамоте 94 чел.

В докладе о работе потребкооперации района за 1928–1929 гг. были выявлены и недостатки в снабжении населения товарами первой необходимости (мануфактурой, обувью, рыбой, бакалеей), культтоварами. Не удалось снизить торговые расходы, как планировалось, на 30 % (снизили только на 26 %), не открыли столовую, не реализовали план радиофикации, на 18 895 руб. не выполнили пассивную задолженность. Успехи и недостатки были связаны с руководителем Ардатовского горпо Кочетковым¹.

В 1930 г. район укрупнился. Население составило 84 385 чел., в том числе городское 5 880 чел. (6,97 %), сельское – 78 505 чел. (93 %) по национальному составу: мордвы – 43 343 чел. (51,4 %), русских – 40 492 чел. (47,98 %). В районе имелось 92 населенных пункта, один город. Принимались меры по развитию торговли. На 1 января 1930 г. в районе функционировали 42 торговые и производственно-заготовительные единицы. В Ардатове – районном центре – были один торговый склад, 8 лавок и магазинов (в том числе один колбасный), 3 заготпункта, столовая; в селениях района – 28 лавок².

В 1930-е гг. потребкооперация Мордовии, в том числе Ардатовского района, работала в сложных социально-политических условиях. В постановлении ЦК ВКП(б) от 15 мая 1930 г. «О работе потребкооперации» отмечалось, что, несмотря на стремительное кооперирование населения, расширение торговой сети и сети общественного питания и хлебопечения, увеличение торговых оборотов, организационные методы и темпы роста потребкооперации продолжали отставать от общих темпов советского строительства. Именно в эти годы особенно усилился процесс огосударствления

потребительской кооперации. Деятельность потребительских обществ была ограничена жесткими рамками партийно-государственного регулирования. Политика прямого планирования хозяйственной деятельности была четко выражена в обращении ЦК ВКП(б), Совнаркома СССР и Центросоюза от 10 мая 1931 г. ко всем партийным, советским, хозяйственным, кооперативным, профсоюзным и комсомольским организациям «О потребительской кооперации», которое было подписано И. Сталиным, В. Молотовым и председателем Центросоюза И. Зеленским. 12 мая 1931 г. обращение было опубликовано в газете «Правда». 13 мая в редакционной статье «Поворотный этап в истории потребкооперации» газета отмечала, что партия приступила к решению крупнейшей проблемы – «превращению кооперативных организаций в такие же ударные бригады социалистической экономики, какими уже стали наши заводы, фабрики, совхозы, колхозы»³.

Командно-административные методы управления всех сфер деятельности организаций потребкооперации Ардатовского района ярко проявлялись уже в 1930–1931 гг. Бюро РК ВКП(б) в мае 1930 г. рассмотрело состав правления райпо и рекомендовало внести изменения. Членами правления стали Кочетков, Додонов, Авдеев, Дмитриева, Фонкац; в рабочий аппарат правления вошли Кочетков, Додонов, Авдеев. В феврале 1931 г. бюро установило структуру потребсистемы района. Предлагалось организовать сельпо при всех сельских советах. В марте 1931 г. бюро выдвинуло на должность председателя райпо Малышева, отозвав его с работы заведующего пунктом Союзхлеба. В январе 1932 г. бюро рассмотрело вопрос о финансовом состоянии райпотребсоюза. РК ВКП(б), райсовет занимались не только расстановкой коопкадров, но и их подготовкой. Ардатов в 1930-е гг. стал одним из центров подготовки коопкадров. В областной газете «Завод и пашня» 12 октября 1930 г. сообщалось, что начался набор в ардатовскую школу сельского кооперативно-торгового ученичества. Учащиеся обеспечивались общежитием, питанием, библиотекой и стипендией 3–5 руб. Из 96 учащихся первого набора 52 чел. было мордовской национальности, в том числе 11 девушек (всего девушек было 28). Заведовал школой с 1 апреля 1930 г. по февраль 1932 г. А.К. Жарков (1900 г. р., русский, образование высшее, окончил Саратовский комвуз)⁴.

Грубое вмешательство в жизнь организаций потребительской кооперации района отрицательно повлияло на выполнение ими хозяйственной и культурно-воспитательной функций. Так, на 7-й районной партконференции выступил председатель райпо Ерофеев. Он сказал, что в 1932 г. Ардатовский райпотребсоюз занимал первое место в области, но по направлению Мордовского ОК

ВКП(б) им руководили Карташов, Малышев и др., которые развивали работу кооператоров района, а райком партии, вместо привлечения к ответственности, отправлял этих лиц на учебу. Главным в работе потребкооперации становился вопрос о расширении производства в районе товаров широкого потребления (бочек, дегтя, смолы, лопат и др.), что вытекало из запросов колхозов и совхозов района⁵.

Потребительская кооперация района, несмотря на трудности, улучшала свою работу. На основе роста культурного и материального уровня жизни населения увеличивался спрос на промышленные и продовольственные товары широкого потребления, значительно вырос и товарооборот: в 1933 г. он составил 5 440 тыс. руб., в 1934 г. – 6 850 тыс. руб., в 1935 г. в связи с отменной карточной системы он поднялся до 8 916 тыс. руб., в 1936 – до 9 999, в 1937 – до 12 323, в 1938 – до 14 314,8, в 1939 г. – до 15 283,6 тыс. руб.⁶

Однако в постановлениях, докладах, выступлениях партийных и советских работников, в газетах в большинстве случаев работа потребкооперации тех лет оценивалась как неудовлетворительная. Так, бюро Ардатовского РК ВКП(б) от 26 декабря 1936 г. отмечало, что Ардатовское горпо систематически не выполняло обязательный ассортимент таких товаров, как рыба, папиросы, нитки и даже водка. Руководство горпо не приняло практических мер по очищению торгующего аппарата от классово чуждых элементов и своей бездеятельностью ухудшало состояние торговли, прикрывало растратчиков и воров. В 1935 г. по горпо произошли растраты на 23 тыс. руб., в 1936 г. имелось 78 случаев растрат и хищений на общую сумму 37,5 тыс. руб.⁷

Резко изменились оценка деятельности потребительской кооперации и тон выступления на партийных конференциях, бюро РК ВКП(б), в районной печати 1937–1938 гг. Недостатки в работе кооператоров стали оцениваться как преступление, злостное вредительство. Бюро Ардатовского РК ВКП(б) 5 июля 1937 г. отмечало, что в аппарате горпо и его торговой сети имеются чуждые элементы; бывшие бандиты, раскулаченные, воры, лодыри и растратчики⁸.

Арестованный председатель Мордовпотребсоюза И.Г. Старовров показал, что секретарь Ардатовского РК ВКП(б) Журавлев якобы вовлек в июне 1936 г. во враждебную деятельность председателя Ардатовского горпо М.П. Тихова (1902 г. р., уроженца с. Жаренки Ардатовского района). Тихов был арестован 27 марта 1938 г., а 4 апреля 1938 г. «признан», что является участником повстанческой организации (куда был вовлечен бывшим офицером царской армии Г.С. Курбатовым в 1935 г.) и агентом польской разведки, финансировал контрреволюционные организации, соби-

рал сведения шпионского характера, производил поджоги и диверсии жилых домов колхозников. В конце 1936 г. несколько раз «передавал» лично Курбатову по тысяче рублей и таким образом «расхитил» из кассы Ардатовского горпо 149 тыс. руб.

23 марта 1938 г. был арестован и председатель Ардатовского райсоюза А.К. Юрлов (1886 г. р., уроженец с. Жаренки Ардатовского района). 20 марта 1936 г. во время обмена партдокументов он был исключен из кандидатов в члены ВКП(б) за сокрытие своей судимости за растрату, дезертирство в 1920 г. на 1 мес. из рядов РККА, ростовщичество матери и должности отца, который был помощником волостного старшины. Решением бюро РК ВКП(б) 21 мая 1936 г. Юрлов был восстановлен кандидатом в члены ВКП(б), а решением партийной организации горпо 31 марта 1938 г. был исключен из кандидатов в члены ВКП(б) как чуждый элемент. В отсутствие Юрлова бюро РК ВКП(б) 31 марта 1938 г. рассмотрело его дело, подтвердило решение парторганизации: исключить его как шпиона иностранного государства⁹. Юрлов умер в больнице 18 мая 1938 г.

Следственное дело по обвинению Тихова 15 февраля 1939 г. производством было прекращено. 17 декабря 1938 г. и 24 января 1939 г. Тихов от своих показаний отказался, так как он дал их под действием угроз со стороны следователя.

В сложное предвоенное десятилетие потребкооперация Ардатовского района показала свою жизнеспособность. Так, план товарооборота район уже в 1938 г. выполнил на 127 %, тогда как Мордовпотребсоюз – только на 105,2 %. Продажа на душу населения по району в этом году увеличилась на 60 % в сравнении с 1937 г.¹⁰ Были перевыполнены планы товарооборота, общественного питания и хлебопечения и в 1939 г. Успехи кооператоров района ярко продемонстрировали сущность потребительской кооперации: заботу о человеке, улучшение его благосостояния.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ ЦГА РМ, ф. 87-П, оп. 1, д. 5, л. 109, 117, 135; д. 71, л. 208.

² ЦА РМ, ф. 248, оп. 1, д. 67, л. 59; ф. 87-П, оп. 1, д. 71, л. 180.

³ Поворотный этап в истории потребкооперации // Правда, 1931, 13 мая.

⁴ См.: Завод и палня. 1930, 12 окт.; ЦГА РМ, ф. 87-П, оп. 1, д. 81, л. 5.

⁵ ЦГА РМ, ф. 87-п, оп. 1, д. 163, л. 67.

⁶ Большевик. [Ардатовская районная газета]. 1940, 13 апр.

⁷ ЦА РМ, ф. 87-П, оп. 1, д. 207, л. 92.

⁸ ЦГА РМ, ф. 87-П, оп. 1, д. 220, л. 96.

⁹ ЦГА РМ, ф. 87-П, оп. 1, д. 233, л. 116.

¹⁰ См.: Кротов, В. За дальнейший подъем сельской торговли // Крас. Мордовия. 1939, 5 февр.

УДК 271.2-172

**МИРОВИДЕНИЕ ЛИЧНОСТИ ПРАВОСЛАВНОГО
ХРИСТИАНИНА**

М.А. Лещинский

Саранский кооперативный институт РУК

Социально-философские размышления ученых обычно направлены на изучение личности и ее связи с Богом. В этом аспекте необходимо выделить особенности русского человека, в частности современного православного человека, как цельное, принимающее высшее обращенное к нему начало в мироздании.

Подобную мысль встречаем у А.А. и П.А. Гагаевых, которые рассматривают понятие Бога, исходя из русской ментальности: «Бог для русского человека есть... его предел – абсолют, понуждающий его нести бремя личной ответственности перед абсолютным (идеалом) и дающий в избрании этого бремени ощущение правоты, человечности своего бытия. Бог для русского человека есть то, в чем действительно роднятся все люди, и в этом единении... содержится их человеческое счастье. Бог для русского человека – не знак его избранности... среди других народов, но его мечта и образ жизни по абсолютному идеалу. Бог для русского человека есть призыв деянием, подвигом духовным восстановить, собрать себя самое в светлую духовность и в том явить собой пример другим существам. Бог для человека есть призыв сражаться со злом – тем, что унижает нравственное в мире и душе человеческой. Бог для человеческой души есть то, от чего ни при каких обстоятельствах не может быть она окончательно отторгнута, ибо и Бог в ней, и она с Богом»¹.

Такое восприятие Бога человеком рождает следующие черты мировидения личности православного христианина на современном этапе развития общества:

1) стремление к становлению и реализации себя в мире через любовь;

2) полифоничность сознания человека, где истинный голос – голос Христа, идущий через любовь;

3) возможность приятия человеком Бога в любви.

4) соборное мировидение, рождающее чувство братства в человеке, принять которое можно лишь через любовь;

5) всечеловечность, такт, светло-радостный взгляд на мир, исходящие в русском человеке от приятия божественной любви, реализация которой в мире есть задача русского человека;

6) веру, определяющую постижение в мире человека и Бога;

7) стремление к духовному подвигу как искание добра и преодоление зла.

Одним из ключевых является вопрос о восприятии мира и человека не как окончивших становление, познавших свой предел и не способных восстановиться, а как становящихся, живых образований. В этом намечается близость к святоотеческой православной традиции. Человек – изменяющееся существо, ибо своим духовным усилием стремится творить, делать невозможное, не принимает неизбежно мертвого, сражаясь с которым становится чутким к другим существам и миру в целом. Так как нельзя одному привнести нечто новое и светлое в мир, не полагаясь на помощь иных разумных существ, мира, то человек становится живой восстанавливающей субстанцией, способной к борьбе и творчеству, и потому в нем всегда есть образ и подобие Божие.

Человек всегда несет в душе абсолютное вне зависимости от происхождения, взглядов, убеждений. В душах людей всегда присутствует образ Божий. Любовь есть та сила, которая сближает их в Боге. Только любовью человек может принять Бога, и это есть Божественный дар. Всегда видеть образ Божий в человеке можно тогда, когда всегда любишь людей. Это и помогает воскресить в человеке самое прекрасное и светлое (образ Божий). Любить – значит принимать как боговдохновенное существо, но чтобы достичь подобной высоты (принять другого), нужны время и труд самого человека на пути постоянного самосовершенствования. Подавление своей омертвленности есть процесс сложный и долгий, но только он дает возможность быть чутким к другим существам и ко всему миру. Изначально способный различать добро и зло человек устремлен к добру, а не к разрушающей дьявольской силе. Однако для этого преодоления нужна воля, без которой можно стать лишь механизмом в огромной системе. Именно воля даст возможность возродиться, реализовать духовные устремления.

Опыт марксизма показывает, что может произойти, если лишить человека становления в мире. В его основе лежит концепция, предполагающая подчинение небольшой группе людей остального человечества. Но подчинение базируется на отсутствии добровольного приятия мира, что превращает людей в рабов, лишенных

«я»). Именно в этом отношении наиболее ярко представлена точка зрения Христа в связи с развивающимся социализмом. Придя в этот мир в первый раз, Христос не захотел сломить волю человека. Порабощение ведет к гибели человечества, которое не способно развиваться.

Воля, желания делают человека человеком, выделяют его в этом мире. Личность индивидуальна настолько, что ее трудно предугадать, всеми законами и формулами психологии нельзя описать многогранность, многоплановость человека. Однако сузить его тоже нельзя. Уместив в математические формулы особенности человеческой психики (такую попытку предприняли в XX в. бихевиористы, которые прогнозировали реакции человека через стимул), изучая личность вне любви, веры, надежды, творчества, разума, мы лишимся свободы, перестанем быть людьми. Это подтверждает действительность XXI в.

В реализации себя на земле и преобразовании окружающего мира – единственная и высокая миссия разумного существа. Но реализация и преобразование невозможны без полифонического восприятия мира и человека – оно заложено святоотеческой традицией, согласно которой душа человека есть множественное образование, воспринимающее мир во всех его проявлениях.

Все это органически представлено в работах М.М. Бахтина, который исследовал творчество Ф.М. Достоевского и нашел тот образ, «к которому как бы тяготел весь этот мир Достоевского, образ в духе мировоззрения самого Достоевского. Таким образом является Церковь, как обращение неслиянных душ, где сойдутся и грешники и праведники; или, может быть, образ дантовского мира, где многоплановость переносится в вечность, где есть не раскаявшиеся и раскаявшиеся, осужденные и спасенные»². Особенности православного мировоззрения Ф.М. Достоевский отразил, опираясь на святоотеческую традицию.

Говоря о полифонии, М.М. Бахтин опирался на идею: «Мы видим героя в идее и через идею, а идею видим в нем и через него. Если отмыслить от них идею, в которой они живут, то их образ будет полностью разрушен»³. Все идеи в произведениях Ф.М. Достоевского так или иначе связаны с христианством. В образе идеального человека или в образе Христа ему представляется разрешение идеологических исканий. Этот образ или высший голос должен увенчать мир голосов, организовать и подчинить его. Именно образ человека и его чужой для автора голос являлся последующим идеологическим критерием для писателя: «...не верность своих убеждений, отвлеченно взятых, а именно верность авторитетному образу человека»⁴. Христос стал критерием всех убеждений Ф.М. Достоевского. Таковы же параметры для опреде-

ления истинности голосов героев в его романах, но и здесь автор вступил в диалог: «Чрезвычайно характерно вопрошание идеального образа (как поступил бы Христос), то есть внутренне-диалогическая установка по отношению к нему, не слияние с ним, а следование за ним»⁵.

Между миром Библии и художественным миром Ф.М. Достоевского существует определенное сходство, которое проявляет себя не только на уровне идейного влияния на полифонию, но и на жанровом уровне, так как основу полифонического романа, возможно, следует искать в Библии.

Бог необходим русскому человеку, так как дает возможность жить во взаимопонимании по нравственным законам бытия. Если Бога нет, то все позволено. Но русский человек не может жить по принципу вседозволенности: он изначально настроен позитивно к миру, привык жить в любви. Разрушение этого чувства в русском суперэтнотипе ведет к гибели, отсюда трагедия социалистов.

Таким образом, принятие Бога ведет к принятию человека. Отсюда идея соборного видения мира, человека при признании неотъемлемой ценности отдельной личности, принятая русскими.

Впервые к идее соборности обратились славянофилы. Главным качеством личности они считали соборное сознание, потому что человек только тогда обретает самого себя, когда ощущает общее светлос всех людей, что возможно лишь в церкви. Следовательно, церковь и есть тот идеал, который формирует соборное сознание. Так что каждый приход становится семьей, в которой есть трудности и проблемы, но присутствующий в ней дух единения дает людям возможность жить в любви и братстве. Человек становится совершенным, если не пожалест ничего во исполнение своего долга.

Ф.М. Достоевский утверждал, что «соборное мирозерцание... укрепляет человека в чувстве правоты его перед самим собой как „различающим добро и зло“ в себе существе»⁶. Этот идеал соборности восходит к Библии: «Все же верующие были вместе и имели все общее: И продавали имения и всякую собственность, и разделяли всем, смотря по нужде каждого; и каждый день единодушно пребывали в храме и, преломляя по домам хлеб, принимали пищу в веселии и простоте сердца, хваля Бога и находясь в любви у всего народа. Господь же ежедневно прилагал спасаемых к Церкви» (Деян. 2, 44 – 47).

Атмосфера апостольской соборности становится образцом, и люди должны стремиться к подобному единению. В этой общности есть некая иерархия: во главе стоит Христос, но он же всегда готов жертвовать собой ради каждого (достаточно вспомнить омовление Христом ног своих учеников). Она благодатна потому, что в ее основе лежит жертва любви. Православная церковь воплощает

такой идеал на земле, а католическая и протестантская его утратили. Католическая церковь, построенная на изначальной иерархии, предполагает близость к Богу в зависимости от места в этой системе. Кроме того, католическая церковь развилась на основе принятия трех искушений злого духа, которого отверг Христос в пустыне – чуда, тайны и авторитета. Она несет ответственность за потерю веры в Бога, за рождение атеизма и социализма. Именно на Западе появилась ложная церковь атеистов – протестантизм как отрицание идей католичества. Протестантизм предполагает право каждого искать свой путь к Богу и идею predeterminedности, что исключает возможность развития соборности как таковой. В связи с этим Достоевский говорил о всеобщем христианстве, что оно преобразит все человечество в церковь по образцу, данному Христом, где церковь, как братство и любовь во Христе, представит образец единения.

Об идеале соборности В. Соловьев писал: «Его идеал требует не только единения всех людей и всех дел человеческих, но главное – человеческого их единения. Дело не в единстве, а в свободном согласии за единство. Дело не в великости и важности общей задачи, а в добровольном ее признании»⁷. Этого идеала нет в буржуазном обществе. Действительность, заставляющая страдать хотя бы малую часть общества, не привлекает. Гармония в обществе, которое построено на противостоянии личности и социума, невозможна, так как неизбежно возникает потребность в насилии. Гармония достигается лишь при реализации стремления личности слиться с обществом.

Высокое развитие личности в обществе – такова цель существования общества. Однако из сказанного не следует стремление обезличить личность. Наоборот, речь идет о высокой развитости. Такая личность способна к самопожертвованию, чтобы «... другие все были точно такими же самоправными и счастливыми личностями... к этому тянет нормального человека»⁸. В идеале самоотдача должна быть бескорыстной, так как желание личной выгоды разрушает смысл братства, т. е. малейшее эгоистическое побуждение разрушает идеал общества. Значит, осуществление идеала требует в качестве основы любви живой и деятельной. Умение жертвовать собой ради других и поступать не по желанию, а во имя людей – вот подвиг Христа, к которому стремится человек.

Основой всего становятся слова Христа: «Ищите же прежде всего Царствия Божия и правды Его, и это все приложится вам» (Мф. 6, 33). Братство есть Царство Божье, о котором говорил Христос. Все блага исходят из единения, но оно должно быть основано на началах любви, поэтому никакие насилие и принуждение не могут породить братство. (Личность в этом случае будет исхо-

дить из собственной выгоды и ответного насилия.) Общество должно заботиться о личности и защищать ее, принимая от нее только то, что «вправе принять». Все описанное реализуется на земле, когда само государство преобразится в Церковь.

В чем же истинный идеал православного? Что становится высшей ценностью жизни?

Необходимо заглянуть в глубины человеческого сознания и определить идеал как всечеловечность, такт, светло-радостный взгляд на мир, самостояние. Все это изначально присуще русскому человеку. Именно к его восприимчивости обращается Ф.М. Достоевский, говоря о русской душе, нашедшей великое воплощение в личности А.С. Пушкина: «В самом деле, в европейских литературах были громадной величины художественные гении – Шекспир, Сервантесы, Шиллеры. Но укажите хоть на одного из этих великих гениев, который бы обладал такую способностью всемирной отзывчивости, как наш Пушкин. И эту-то способность, главнейшую способность нашей национальности, он именно разделяет с народом нашим, и тем... он и народный поэт»⁹. Отсюда миссия русского народа – объединить, сроднить, примирить враждующее человечество: «Да, назначение русского человека есть, бесспорно, всеевропейское и всемирное. Стать настоящим русским, стать вполне русским, может быть, и значит только... стать братом всех людей, всечеловеском, если хотите»¹⁰.

Особенность русского народа связана с православием. На этом же акцентирует внимание архимандрит Ф. Бухарев: «И само православие, которым мы обладаем... дано нам для всего мира... Оно делает нас должниками перед прочими народами»¹¹. Таким образом, долг русского народа состоит в донесении истинного Бога до всего человечества. В этом и его избранность, и тяжелое испытание.

Народ и Бог неразделимы. Жизнь любого народа состоит в искании Бога, в понимании добра и зла. Иная культура оказывается восприимчивее других. Однако трудность вызывает постижение Бога. Как можно постигнуть непостижимое? Для этого нужно возвыситься до Бога, а сделать это можно молитвой, что даст людям возможность соборно воспринять Бога. («Миром Господу помолимся...» – слова церковной сктении.) Церковная идея молитвы «О мире всего мира» объединяет всех людей, дает им возможность почувствовать себя частью мира, Бога. Но русский человек, чувствуя эту связь, никогда абсолютно не теряет божественное начало.

Светло-радостное восприятие мира как часть русского характера в его боговдохновенности неразрывно связано с детскостью. Христос приблизил к себе детей, так как это самое чистое и пре-

красно, что есть у человечества. Именно дети способны приблизиться к Богу, о чем говорит Ю. Карякин: «...Сих есть Царство Божие». Быть как дети, сохранить это состояние – вот задача жизни человека...»¹²

В постижении мира, человека и Бога определяющей становится вера. К этой мысли пришли отечественные философы И.В. Киреевский, В. Соловьев и др. Таким образом, вера в Бога становится ключевой в познании себя и мира: потеря ее ведет к доминированию в сознании рассудочной сферы, которая определяет иной тип мышления. Противостояние рассудка и веры не раз встречается в человеке. Рассудочная западная теория социализма рушится, потому что она лишена веры. Для того чтобы восстановить расколотое сознание, нужно вернуться к вере, и потому необходимо говорить не столько о покаянии, сколько о вере.

Обретение веры – сложный и долгий процесс. Она необходима человеку, потому что даст возможность жить по моральным законам. Но главное, что, веруя в Бога, человек обретает смысл существования, находит себя в мире, познать который может только с помощью интуиции, данной Богом. Вера для православного человека – один из основополагающих аспектов его мировоззрения. Религиозные колебания невыносимы, отсюда стремление к обоснованию веры в Бога. Это тоже дает возможность целостно созерцать мир.

Русский человек, приближаясь к вере, стремится к духовному подвигу и способен преодолеть непреодолимое, но лишь в том случае, когда это богоугодно и во славу Бога. На формирование этого стремления большое влияние оказало принятие христианства, так как в нем заложена мысль о том, что путем духовного подвига можно возвыситься до Бога.

Подвиг совершается во внутреннем мире человека. Основа его состоит в противоборстве добра и зла. Преодолеть зло не так просто, ибо жизнь наполнена им. Для такого подвига нужна колоссальная сила духа. Но другого выхода у русского человека нет: преодолеть зло необходимо, потому что в этом спасение. В мире, наполненном злом, добро следует искать в человеке. Путь к Богу, воплощающему чувство любви, труден, но именно он даст радость навски. Подлинное преображение и возрождение личности возможны только в лоне православия. Предназначение России, ее великий подвиг – в выработке идеального духовного типа, могущего изменить мир.

Такой подход рождает понимание человеком бытия в единстве с собой, мирозданием и с Богом. Ища единство в этом мире, человек приближается к различению добра и зла. Отсюда постоянный поиск истины, характерный для каждого из героев Ф.М. Достоев-

ского, чей взгляд – новос мировидение. инос мироощущение. Однако все они объединены представлением о боговдохновенности русской души.

Православный человек – боговдохновенное существо. Русское мировидение отличают следующие особенности:

– стремление к становлению и реализации человека в мире, через любовь;

– полифоничность сознания, в которой истинный голос – голос Христа, идущий через любовь;

– возможность приятия человеком Бога лишь в любви;

– соборное мировидение, рождающее в человеке чувство братства, принять которое можно, только любя;

– всечеловечность, светло-радостный взгляд на мир, исходящие в русском человеке при приятии Божественной любви, реализация которой в мир и есть задача русского человека;

– определяющее начало веры в постижении мира, человека и Бога;

– стремление к духовному подвигу как к исканию добра и преодолению зла.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹Гагаев, А.А. Художественный текст как культурно-исторический феномен / А.А. Гагаев, П.А. Гагаев. М., 2002. С. 19.

²Бахтин, М.М. Проблемы поэтики Достоевского. М., 1979. С. 31.

³Бахтин, М.М. Проблемы поэтики Достоевского. М., 1979. С. 99.

⁴Бахтин, М.М. Проблемы поэтики Достоевского. М., 1979. С. 121.

⁵Бахтин, М.М. Проблемы поэтики Достоевского. М., 1979. С. 151.

⁶Бахтин, М.М. Проблемы поэтики Достоевского. М., 1979. С. 27.

⁷Соловьев, В.С. Три речи в память Достоевского // О Достоевском: сб. ст. М., 1990. С. 45.

⁸Достоевский, Ф.М. Зимние заметки о личных впечатлениях // Полн. собр. соч.: в 30 т. Л., 1971–1989. Т. 5. С. 79.

⁹Достоевский, Ф.М. Дневник писателя. 1880 год // Полн. собр. соч.: в 30 т. Л., 1971–1989. Т. 26. С. 145.

¹⁰Достоевский, Ф.М. Дневник писателя. 1880 год // Полн. собр. соч.: в 30 т. Л., 1971–1989. Т. 26. С. 145.

¹¹Цит. по: Гагаев, А.А. Художественный текст как культурно-исторический феномен / А.А. Гагаев, П.А. Гагаев. М., 2002. С. 32.

¹²Карякин, Ю. Достоевский и канун XXI века. М., 1998. С. 351.

УДК 101.1

**ЗАКОНЫ ПРИРОДЫ И ЗАКОНЫ ОБЩЕСТВА:
ЕДИНСТВО И РАЗЛИЧИЕ**

Н.В. Никишова

Саранский кооперативный институт РУК

Прежде чем переходить к рассмотрению обозначенной проблемы, следует хотя бы кратко определить содержание терминов «природа» и «законы природы». Многочисленные дефиниции понятия «природа», которые дают представители различных философских направлений, в основном сходятся. Выдающийся французский философ-материалист XVIII в. П.А. Гольбах полагал, что природа в широком смысле – «великое целое», все сущее, весь мир как бесконечное многообразие его конкретных проявлений.

Законы природы – это объективно существующие, общие, устойчивые связи вещей, явлений природы, которые влияют на изменения вещей, явлений. В живой и в неживой природе действуют многообразные законы, различающиеся по сфере действия, степени общности. Одни законы охватывают сравнительно узкий круг вещей или явлений (например, взаимосвязи давления и объема газа при постоянной температуре, плавления тел, численности популяций определенного вида организмов), действие других обнаруживается в обширных сферах природы (механики, электромагнетизма, естественного отбора и др.), наконец, третьи действуют во всех областях природы (закон сохранения и превращения энергии, массы, всемирного тяготения, передачи и преобразования информации).

Человеческое общество является наиболее важным этапом развития природы. Однако, будучи специфической ее частью, оно в то же время ей противостоит. Общество – это не сумма биологических организмов, а человеческий коллектив с присущей ему системой отношений, которая отличает его от биологического сообщества. Подобно тому как едины и различны природа и общество, едины и различны законы природы и законы общества. Общество – часть природы и живет по ее законам. Человек – природное существо, законы природы действуют и в человеке, и по отношению к нему, и в этом смысле все обстоит так же, как с любым природным существом. Законы природы суть основа целенаправленной деятельности человека. Когда он их не знает, они действуют как слепая необходимость. Познавая законы природы, че-

ловек приспособляется к ним, а в практической деятельности изменяет форму их действия.

Однако в отличие от других природных существ человек выступает как «соавтор» и «конкурент» природы. В силу этого человеческое общество имеет свои законы, отличные от законов природы.

Законы общества – это законы деятельности масс людей, сущность их проявляется только в массе действий и не исчерпывается действием отдельного человека.

И законам природы, и законам общества присуще нечто общее: они носят объективный характер, т. е. действуют независимо от того, знают их люди или нет. Люди не могут по своему усмотрению ни создать, ни уничтожить эти законы.

Различия законов состоят в следующем. Поскольку природа вечна, в ней есть вечные взаимосвязи и, следовательно, вечные законы, общество же таких законов не имеет.

Природные процессы протекают гораздо медленнее, чем общественные, соответственно складываются и новые взаимосвязи. Поэтому большинство законов природы отличается долговечностью, тогда как значительная часть законов общества действует лишь на каком-либо одном историческом этапе своего развития, т. е. недолговечна.

Следующее различие обусловлено степенью сложности форм движения материи. В классификации форм движения материи они расположены в порядке возрастающей сложности: от механической, самой простой, до общественной, наиболее сложной. Высшие формы движения материи невозможны без низших, включают их в себя, но не исчерпываются ими. Низшие формы движения материи сохраняются в высших, но не как самостоятельные, а как побочные, подчиненные, включенные в высшие в снятом виде. При переходе от простых форм к более сложным происходят не только количественные изменения, но и качественные, глубинные, кардинальные, в результате чего появляется принципиально новое со своими особыми закономерностями. Высшие формы движения несводимы к низшим, знание которых не исчерпывает и не может дать объяснения высших форм.

Многочисленные попытки истолковать жизнь общества законами механическими, физическими или биологическими неизменно оканчивались провалом. Законы общества сложнее, чем законы природных явлений, поэтому строгие математические методы еще не нашли широкого применения при объяснении общественных явлений.

Кроме того, законы общества осуществляются по-иному, чем законы природы. В природе действуют слепые, стихийные силы –

общественные же закономерности возникают, развиваются и исчезают лишь через деятельность людей и носят естественно-исторический характер: подобно законам природы они объективны, но в то же время носят исторический характер, т. е. проявляются в деятельности людей, преследующих свои цели¹. Люди выступают одновременно и как актеры, и как соавторы всемирной драмы, называемой историей. В этом плане был совершенно прав Д. Вико, когда говорил, что человеческая история тем отличается от естественной истории, что первая сделана нами, а вторая сделана не нами. Поэтому с того момента, как человек выделился из животного мира, история природы помимо обычного своего пути поворачивает и на новый путь развития с новыми закономерностями, она превращается в историю общества.

Еще одно отличие связано со своеобразием законов общества, которым свойственна повторяемость в общественно-историческом процессе. Как важный признак любого закона она реализуется в развитии общества при значительно более изменяющихся, чем в природе, условиях.

Общественно-исторический процесс всегда есть единство общего и индивидуального, повторяющегося и неповторимого, своеобразного и единообразного. При познании того или иного явления общественной жизни очень важно установить не только его индивидуальные черты, но и то общее, что лежит в основе ряда явлений такого рода. Повторяемость в истории выступает как воспроизведение сходных, общих черт в явлениях, относящихся к различным этапам истории. В историческом развитии любое «повторение» происходит каждый раз на новом, более высоком уровне, приобретает, с точки зрения содержания и формы, качественно иные черты, что связано с включением повторяющегося явления в новую систему отношений. Поэтому признание повторяемости

не противоречит, а, напротив, предполагает необратимость исторического процесса. Именно эти главные, характерные черты, внутренне присущие устойчивой, повторяющейся связи явлений и процессов общества, составляют сущность законов общества.

Несмотря на то что законы природы и общества имеют множество различий, они тесно взаимосвязаны. Их главная общность заключается в том, что без их знания современному человеку очень трудно будет строить свое будущее.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹См.: *Караваев, Г.Г.* О специфике социального закона / Г.Г. Караваев, Л.В. Белова // Проблема закона и закономерностей в обществознании: сб. ст. Л., 1975. С. 12.

⁴См.: Чернов, Е.А. Историческая закономерность и сознательная деятельность людей: учеб. пособие. Куйбышев, 1972. С. 43.

УДК 271.2-185.3

РЕЛИГИЯ И НЕПРИЯТИЕ ЗЛА

С.А. Пивкин

Саранский кооперативный институт РУК

Ислам имеет приверженцев практически на всех континентах и в большинстве стран мира, в том числе в России. Мусульмане составляют основное население многих государств Азии и Африки. Особо подчеркнем, что ислам связан в идейном отношении с иудаизмом и христианством, т. е. с библейскими религиями. Не случайно ведущие религиоведы мира причисляют ислам к аврааматическим религиям, так как он вобрал в себя духовный материал из религиозных монотеистических учений, предшествующих его зарождению. И. Гольдциер писал: «В каждой из этих областей ислам высказывал свою способность – органически претворять и перерабатывать чуждые элементы так, что их чуждый характер может обнаружить только острый анализ критического исследования»¹.

Ислам признает в своем учении Иисуса Христа. В одной из сур Корана говорится: «О Марьям! Вот, Аллах радуется тебе восторгом от слова от Него, имя которого Мессия Иса, сын Марьям, славном в ближнем и последнем мире и из приближенных» (сура 3:40). В исламе Иисус – это пророк, посланный Аллахом и известный под арабским именем Иса (мир над ним). Подобно другим пророкам до него, Иса призывал людей подчинить свою волю воле Бога, чего требует и ислам. В Новом Завете утверждается, что Иисус учил своих последователей молиться Богу таким образом: «Отче наш, сущий на небесах! Да святится имя Твое, да придет Царствие Твое; да будет воля Твоя и на земле, как на небе» (Лк. 11:2, Мф. 6:9–10). Эта идея особо подчеркивалась Иисусом в ряде его заявлений, записанных в евангелиях. Он учил, например, что только те, кто подчиняются воле Бога, войдут в рай. Иисус также указывал на то, что он сам предает себя воле Бога.

Христианство и ислам – религии любви Бога к человеку и к совершенству, а любовь – основа и цель всех истинных божественных религий. Тем самым ислам и христианство оказывают значительное влияние как на политические процессы, происходящие в отдельно взятой стране, так и на политику целого региона, а в ко-

нечном счете на международную политику. По последним оценкам, более 1,2 млрд чел. на земле – мусульмане: 23 % из них проживают в Южной Азии, 16,7 – в Африке, 15 – в арабских странах, 14,2 – в Юго-Восточной Азии, 4,2 – Центральной Азии, 4,2 – Китае, 4,2 – Иране, 4,2 – Турции, 1,7 – Европе, 1,3 – Афганистане, 0,5 – Северной Америке, 0,25 – Южной Америке и 0,008 % – в Австралии. В последние десятилетия в некоторых странах мира бытует мнение о так называемом исламском факторе, в средствах массовой информации озвучиваются действия только исламских фундаменталистов и воинственно направленных боевиков – «шахидок», совершающих террористические акты, что может привести к неправильному восприятию ислама.

Однако ислам – не воинственная религия. Об этом свидетельствует его название, в переводе с арабского означающее «мир» (покорность), а «мусульманство» (от араб. «муслим») – «предавший себя Аллаху». Следовательно, покорный Богу не может совершать зло. В Коране сказано: «Поистине, Аллах любит справедливых!» (5:42); «Аллах любит делающих добро!» (3:148); «Поистине, Аллах любит богобоязненных!» (3:76); «Аллах любит терпеливых!» (3:146). Если Бог любит все эти качества, то он не может любить то, что отрицает их. Он также не может любить людей, которые своим образом жизни отказываются признать эти качества, не потому, что он их не любит, что оскорблен, а потому, что это неверие делает преступным самого человека.

Ислам не терпит террористов. Создатель повелел людям избегать зла, запретил им подозрения и недоверие к ближнему, порицает безнравственность, жестокость, агрессию и кровопролитие. Каждый, кто нарушает эти заповеди Аллаха, совершает преступление против Создателя и служит Сатане, о чем свидетельствуют приведенные выше аяты Корана. В Священном Коране Аллах неоднократно увещевает людей не противиться его воле и не совершать зла.

В научном смысле терроризм – это метод, который используют некоторые организованные группы или политические партии для достижения своих целей. Он основан на насилии, а его отличительная черта – применение насилия в отношении не противника, а мирных людей, которые часто даже не подозревают о политическом противостоянии. К террористическим актам, в частности, относят захват заложников, угон самолетов, организацию взрывов на улице и т. д. Цель терроризма – нанести ущерб как можно большему числу людей. Сторонники терроризма ошибочно считают, что это привлекает внимание к их требованиям. В 1970-х гг. появился термин «международный терроризм», определяемый ООН как «совершение, организация, содействие осуществлению, фи-

нансирование или поощрение агентами или представителями одного государства актов против другого государства или попустительство с их стороны совершению таких актов, которые направлены против лиц или собственности и которые по своему характеру имеют цель вызвать страх у государственных деятелей, групп лиц или населения в целом».

Ислам – религия мира, которая не терпит войн и распрей. Для него нет границ между государствами, а есть только границы между добром и злом. В основном принципе ислама – подчинения своей воли Аллаху – заключается корень универсальности ислама. Как только человек приходит к заключению, что Аллах Един и отличный от Его творений, и подчиняет себя Аллаху, он становится верующим мусульманином телом и душой и заслуживает рай. Следовательно, каждый в любое время в самых отдаленных уголках света может стать мусульманином, последователем религии Аллаха, обратившись к Нему и отказавшись от поклонения творениям. Заметим, что для того чтобы на самом деле покориться воле Господа, человек должен постоянно выбирать между праведным и неправедным. Эта способность накладывает на человека огромную ответственность, а именно: он отвечает пред Аллахом за выбор, который он делает. Значит, человек должен приложить все свои силы, чтобы делать добро и избегать зла.

ПРИМЕЧАНИЕ

¹Гольдциер, И. Лекции об исламе. СПб., 1912. С. 5.

УДК 141.7:378.014.3

ФИЛОСОФИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В СИТУАЦИИ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ: БОЛОНСКИЙ ПРОЦЕСС

Н.С. Савкин

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Система образования России оказалась в смутное время наиболее устойчивой, хотя находится в крайне тяжелом финансовом положении. Самое опасное для нее сегодня – поспешные, малопродуманные реформы и модернизации. Главное свойство этой системы – ее устойчивость, здоровый консерватизм. Высокий уро-

всень ее интеллектуального содержания позволяет утверждать, что она способна к самореформированию, саморегулированию, чутко реагируя на изменяющиеся потребности общества. Ректор Московского университета имени М.В. Ломоносова академик В.А. Садовничий точно отметил, что образование надо не реформировать или модернизировать, а лучше финансировать.

Понятие философии образования сравнительно недавно стало фигурировать в философско-педагогической литературе, но ее проблематика оказалась настолько интересной и актуальной, что за короткий срок (5–10 лет) появилось множество публикаций по этой теме таких известных ученых, как И.В. Бестужев-Лада, Б.С. Гершунский, Ф.Т. Михайлов, А.Н. Подъяков, Н.С. Розов, Ю.И. Турчанинова, Г.П. Щедровицкий и др.

К настоящему времени сложились три основных подхода в объяснении философии образования. *Первый* звучит следующим образом: философия образования есть прикладная философия, сущность которой заключается в приложении философских законов, категорий, принципов к сфере образования, т. е. в объяснении того, как эти законы, категории, принципы реализуются в данной сфере (философы США, Н.Г. Алексеев и др.). Согласно *второму* подходу, под философией образования понимается методология образования, или общая теория педагогики, т. е. совокупность общетeorетических проблем развития образования (В.В. Красевский, В.В. Кумарин, Г.Н. Филонов и др.) *Третий* подход рассматривает философию образования как междисциплинарную область научных знаний, раскрывающую наиболее общие закономерности и фундаментальные основания функционирования и развития системы образования. Она осуществляет системный (во взаимосвязи с другими явлениями социума) анализ образования как целостного процесса, разрабатывает стратегию образования, определяет общие цели и иерархию его целей на разных ступенях деятельности, объясняет его прогностические и преобразовательные функции, изучает взаимоотношения с экономикой, политикой, правом, наукой, культурой, религией и т. д.

Все три подхода имеют право на существование, выполняя разные задачи и функции. Именно философия образования поднимает учебно-воспитательный процесс на уровень воспроизводства человеческих ресурсов в социально-экономическом и социокультурном движении общества, характеризуя учебно-воспитательный процесс как важнейший аспект социального воспроизводства. Она же должна дать ответы на вызовы будущего, оттенить приоритетные проблемы образования XXI в., обосновать возможность и целесообразность непрерывного образования, выгоду и заинтересованность социума в высоком качестве образования.

Философия образования занимается также изучением проблемы социально-педагогического целеполагания. Какова иерархия целей на разных ступенях образовательной деятельности? Без четкого понимания и обоснования этой проблемы можно бесконечно долго и вполне субъективно строить различные модели выпускников учебных заведений разного уровня и профиля, интуитивно разрабатывать учебные планы и программы. Вероятно, именно этим объясняется отсутствие ясной политики и стратегии в сфере российского образования, затянувшиеся бесконечные дискуссии о его реформировании и модернизации.

Применительно к высшей школе на современном этапе ее развития иерархия целей образовательного процесса должна выглядеть, на наш взгляд, следующим образом: а) профессиональная подготовка, приобретение знаний; б) гуманитарная подготовка, главной целью которой является формирование нравственной личности; в) воспитание патриотизма – государственного, регионального и местного, т. е. трех уровней.

Разумеется, что общенаучная и профессиональная подготовка стоит на первом месте: без фундаментального профессионального образования любые дискуссии о модели молодого специалиста теряют значение.

Бесспорно и то, что для получения полноценного современного специалиста кроме профессиональной нужна гуманитарная, мировоззренческая подготовка: культурологическая, правовая, политологическая, социологическая, философская, экономическая. Ведь очевидно, что малограмотный в культурном плане специалист так же опасен для производства, как и профессионально слабый. Это положение распространяется на любого специалиста, в особенности на руководителя коллектива.

Спор вызывает другое: каково оптимальное соотношение профессиональной и гуманитарной подготовки? На наш взгляд, они имеют равноценное значение. Другое дело, что по объему учебного времени профессиональная подготовка должна занимать не менее 40–50 % от общего объема учебного времени, необходимого для формирования специалиста.

Весьма актуальной стала проблема патриотического воспитания. Если на местном (малая родина) и региональном уровне делается в настоящее время немало: изданы красочно оформленные книги почти об всех районах Мордовии – «Край Ельниковский» (1998), «Земля Атюрьевская» (2001), много трудов издано о самой республике – «Всё о Мордовии» (1997), «Мордовия на рубеже веков» (2000), «Мордва» (2004) и др., – то на государственном уровне за последние два десятилетия история страны подверглась резкой критике и искажению. Особенно отрицательно этот уси-

ленный негатив влияет на молодежь, формируя в ее сознании и поведении нигилизм, скептицизм, иронию по отношению к старшему поколению, истории своей страны.

Глобальным вызовом для перспектив системы образования России в настоящее время стал *Болонский процесс* сближения и гармонизации систем образования стран Европы с целью создания единого европейского пространства высшего образования. Его начало можно отнести к середине 1970-х гг., когда Советом министров ЕС была принята Резолюция о первой программе сотрудничества в сфере образования. Официальной же датой начала процесса принято считать 19 июня 1999 г., когда в г. Болонья на специальной конференции министры образования 29 европейских государств приняли декларацию «Зона европейского высшего образования», или *Болонскую декларацию*. В дальнейшем межправительственные встречи проходили в Праге (2001), Берлине (2003), Бергене (2005) и Лондоне (2007). В настоящее время Болонский процесс объединяет 46 стран. Предполагается, что основные его цели должны быть достигнуты к 2010 г.

Россия присоединилась к Болонскому процессу в сентябре 2003 г. на берлинской встрече министров образования европейских стран. В 2005 г. в Бергене Болонскую декларацию подписал министр образования Украины. В реализацию основных направлений Болонского процесса вовлечены многие вузы России, Украины, Казахстана.

Основные цели Болонского процесса:

а) построение европейской зоны высшего образования как ключевого направления развития мобильности граждан с возможностью трудоустройства;

б) формирование и укрепление интеллектуального, культурного, социального и научно-технического потенциала Европы; повышение престижности в мире европейской высшей школы;

в) обеспечение конкурентоспособности европейских вузов с другими системами образования в борьбе за студентов, деньги, влияние; достижение большей совместимости и сравнимости национальных систем высшего образования; повышение качества образования;

г) повышение центральной роли университетов в развитии европейских культурных ценностей, в которой университеты рассматриваются как носители европейского сознания.

Декларация содержит семь основных положений:

1) принятие системы сопоставимых степеней, в том числе через внедрение приложения к диплому для обеспечения возможности трудоустройства европейских граждан и повышения международ-

ной конкурентоспособности европейской системы высшего образования:

2) введение двухциклового обучения: бакалавриата и магистратуры;

3) внедрение европейской системы перезачета зачетных единиц трудоемкости для поддержки крупномасштабной студенческой мобильности (система кредитов). Она также обеспечивает право выбора студентом изучаемых дисциплин;

4) развитие мобильности студентов (на базе выполнения двух предыдущих пунктов): расширение мобильности студентов, преподавательского и иного персонала путем зачета времени, затраченного ими на работу в европейском регионе;

5) содействие европейскому сотрудничеству в обеспечении качества с целью разработки сопоставимых критериев и методологий; и др.

В Болонскую систему постепенно переходят многие страны Европы, но среди присоединившихся уже имеются недовольные. Так, в Санкт-Галленском университете (Швейцария), как сообщает газета *Neue Zürcher Zeitung* (апрель 2007 г.), по мнению большинства профессоров и доцентов, реформа негативно отразилась на образовательном процессе, особенно по гуманитарным отделениям. Профессор социологии Люблянского университета Р. Мочник считает, что Болонский процесс – это приватизация высшего образования, которая не только ведет к снижению качества преподавания, но и создаст преграды для получения образования большинству населения страны. Во Франции, Греции, Сербии преподаватели, студенты и школьники выступают против данной реформы образования. В Греции и Сербии удалось вынудить правительства отказаться от навязывания приватизации образования.

В России есть мнение, что присоединение к Болонскому процессу является попыткой правительства обойти положение Конституции РФ, гарантирующее каждому право на бесплатное высшее образование. Дело в том, что выпускника с дипломом бакалавра большинство преподавателей, студентов и работодателей не считают человеком с законченным высшим образованием, а степень магистра можно получить, но это стоит дорого для средней российской семьи. Таким образом, полное высшее образование превращается в роскошь, доступную немногим. Под видом введения двухуровневой системы во имя «европейского стандарта» сокращается доступность высшего образования.

Известно, что престиж и популярность высшего образования в России очень велики. Несмотря на слабую поддержку вузов государством начиная с 1990-х гг., вопреки показателям и тенденциям развития экономики, вузовская система страны развивается: в

1993/94 учебном году в России насчитывалось 626 вузов, в 2005/06 учебном году – уже 1 068. Количество студентов на 10 тыс. чел. населения со 176 в 1993/94 учебном году выросло до 495 в 2005/06. В целом число студентов на 10 тыс. чел. населения за 10 лет возросло в 2,8 раза. Многие вслед за В.В. Путиным считают, что стране нужны рабочие руки, а высшее образование является излишеством.

Высшее образование часто работает «вхолостую»: выпускники не могут устроиться на работу (или устраиваются не по специальности), многие уезжают работать на Запад («утечка мозгов»), искажена мотивация поступающих в вузы молодых людей, особенно юношей, которые таким образом уклоняются от службы в армии, преподавателей вузов обвиняют в коррупции, поборах. Но мало констатировать давно известные факты, надо анализировать причины, их порождающие. Разве невозможно регулирование диспропорций между структурой профессиональной подготовки и структурой спроса на специалистов на рынке труда?

Надо отметить, что, во-первых, европейская система образования не идеальна, ее эффективность признают не все, а во-вторых, европейское образование далеко не однородно. В рамках общеевропейского пространства, как и во всем мире, нет единой системы оценки вузов. В сущности, она невозможна даже в одной национальной системе образования, так как есть разные вузы и школы: провинциальные вузы областного значения, выполняющие кроме образовательных социальные, культурные функции региона, отличаются от центральных. Заметим, что МГУ имени М.В. Ломоносова в системе рейтингов вузов, применяемой в Болонском соглашении, занимает 132-е место, а по рейтингам Шанхайского университета – 67-е место, что вызывает сомнение в объективности оценки.

Анализ российской эмиграции показывает, что конкурентоспособность нашей системы высшего образования достаточно высока. Работающие за границей российские специалисты неплохо котируются. Получив на родине широкую фундаментальную подготовку (а не узкоспециализированное образование, в отличие от западных коллег), они довольно быстро приспосабливаются к изменившимся требованиям. С двухступенчатой системой высшего образования можно было бы согласиться, если бы магистратура предполагалась как автоматическое продолжение обучения (с учетом пожеланий самого бакалавра), потому что в настоящее время объем научной информации по всем специальностям значительно возрос и требуется больше времени для ее качественного усвоения.

УДК 316.61

ЛИЧНОСТЬ КАК ЦЕЛОСТНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ СИСТЕМА: СОВРЕМЕННЫЕ ПАРАДИГМЫ

А.А. Сомкин

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Тысячелетний опыт развития философии убеждает, что существует центральная тема, вокруг которой сосредоточены остальные проблемы и вопросы. Это тема человека и личности. Об этом писали известные мыслители от древности (Сократ, Платон, Аристотель) до XX–XXI вв. (Н.А. Бердяев, М.М. Бахтин, Ж.П. Сартр, К. Ясперс и др.). «Что такое есть человек и каково его истинное назначение? Этот основной религиозно-философский вопрос, который есть, в сущности, последняя цель всей человеческой мысли», – отмечал русский философ С.Л. Франк¹.

Особая заслуга в постановке и осмыслении этой проблемы принадлежит Сократу. Именно он, отвергнув субъективизм и конвенционализм софистов (в частности Протагора, который говорил, что «человек есть мера всех вещей»), поставил в центр размышлений конкретного индивида. Его сущность, по Сократу, составляет внутренний принцип души (даймон), который не должен быть нарушен. Поэтому дух человека является независимым от внешних обстоятельств.

Дальнейшее развитие идеи Сократа получили в трудах Платона и Аристотеля. Первый понимал человека как состоящего из двух частей: души и тела. Главенствующую роль в определении поступков человека играет разум. Стагирит продвинулся несколько вперед в понимании социальной сущности человека. Для него человек – это политическое (общественное) животное.

Следует отметить, что Античность не знала понятия *личности* как таковой. Ни в греческом, ни в латинском языке нет даже слова «личность»². А.Ф. Лосев писал, что «в греческом языке на обозначение личности претендует... термин *hypostasis* „гипостасис“ (русское: „ипостась“)»³.

В период перехода от Античности к Средневековью возникло одно из главнейших понятий современной философии – понятие личности (*persona*). Совершенно иначе, чем в древнегреческой фи-

лософии, стала трактоваться сущность человека – не просто как часть Вселенной, предмет среди предметов. Он резко выделяется среди всех существ, поскольку создан «по образу и подобию Божию». В сочетании с идеей надмирности христианского Бога этот тезис означает резкое возвышение человека в смысле возложения на него особой миссии и *ответственности*.

В Новое время, с возникновением буржуазного общества, возник и новый тип личности с набором принципиально новых «добродетелей», предполагающих в индивиде активное, деятельное отношение к жизни, предприимчивость, инициативность, бережливость и расчетливость, честность в деловых отношениях и финансовых обстоятельствах. Личность со своими потребностями и интересами становится *источником и центром социальной активности*.

В настоящее время существует огромное количество философских идей и концепций, авторы которых пытаются осмыслить и прояснить сущность такого понятия, как «личность», выявить ее структурные составляющие. Для того чтобы ответить на этот вопрос, необходимо прежде всего разграничить понятия «человек», «индивид», «личность», «индивидуальность».

Человек – это исторически возникшее и онтогенетически формирующееся социально-природное существо, которое обладает определенной физической организацией, сознанием, индивидуальной социально-духовной сущностью и является элементарным субъектом исторического процесса.

Индивид – это конкретный человек, взятый в единстве всех его природно-социальных черт.

Личность – это целостная система социально-духовных свойств человека, которая, генетически основываясь на его природных задатках, индивидуально формируется и проявляется в разных видах деятельности и общественных отношений.

Понимание *индивидуальности* в качестве «единичной сущности (particular entity)» (термин Ю. Хабермаса), на наш взгляд, неправомерно. Здесь происходит отождествление индивидуальности и единичности. Поэтому индивидуальность несводима к единичности и представляет собой свособразное сочетание индивидуальных черт, которые отличают данную личность.

В зарубежной социально-философской мысли XX столетия можно выделить три магистральных направления понимания сущности личности, коррелирующих с различными формами реализации социальных связей и с соответствующими теориями.

1. *Социологизаторские* концепции предполагают трактовку личности как человеческого индивида, принимающего формы и стандарты функционирования социальной системы. В этом случае

социализация личности – условие устойчивого бытия общества. Здесь чрезмерно акцентируется адаптация личности к структурам социальности, что приводит к недооценке воздействия личности на социальные институты и на собственное бытие (неомарксистские концепции Д. Лукача, Э. Фромма, Т. Адорно, Г. Маркузе, теория «зеркального Я» Ч. Кули, теория социального действия М. Вебера, Т. Парсонса, формальная социология Г. Зиммеля и др.).

2. Концепции *самореализации* (самоактуализации и самодетерминации) личности подчеркивают субъективность индивидуального человека, общественное значение его «внутренних» ресурсов и, как следствие, определяют недостаточность надприродных (квазимеханических, деиндивидуализированных) социальных структур. Возникновение этого направления вызвано кризисом структурно-функциональных моделей социального бытия, а также характерным для развитых стран поиском ресурсов качественной жизни и деятельности общества (теория структуризации Э. Гидденса, теория коммуникативного действия Ю. Хабермаса, философская антропология М. Шелера, А. Гелена, Г. Плеснера, Б. Уильямса и др.).

3. Концепции *идентификации личности* связаны с проблемой конструирования социальной действительности. Личность, как и социальность, обнаруживает свою процессуальность, которая разворачивается в направлении сохранения устойчивых связей «внутреннего» и «внешнего» бытия людей. Эта устойчивость не является фактом естественным (пространственным, вещественным, структурным), а возникает из актов и контактов людей, их деятельности по воспроизводству, синтезированию ими своих личностных качеств, звеньев коммуникации, элементов социальной предметности (генетический структурализм П. Бурдьё, теория самореферентных систем Н. Лумана, феноменологическая герменевтика П. Рикёра и др.).

В современной отечественной литературе существует несколько подходов к решению проблемы личности. Наиболее распространенные из них следующие: 1) традиционно-психологический, 2) новейший, 3) интегративно-психологический, 4) деятельностный, 5) социологический.

При *традиционном* подходе, как верно отметила Л.И. Божович, понятие «личность» оказывается «синонимом то сознания, то самосознания, то установки, то психики вообще»⁴.

При *новейшем* подходе личность определяется как «совокупность потребностей данного субъекта»⁵.

Более адекватное понимание феномена личности представлено, на наш взгляд, в концепции К.К. Платонова, которую условно можно назвать *интегративно-психологической*. Он выделил в си-

стеме личности четыре динамические функциональные подструктуры: 1) социально обусловленные свойства личности (направленность, моральные свойства, отношения); 2) индивидуально приобретенный опыт (знания, навыки, умения и привычки); 3) индивидуальные особенности психических процессов (ощущений, восприятий, внимания, памяти, мышления, эмоций, чувств и воли); 4) биологически обусловленные свойства личности (темперамент, инстинкты, задатки)⁶. Определяющую, интегративную роль здесь играют социально обусловленные свойства, и прежде всего ценностно-целевая направленность.

Близкое к данному К.К. Платоновым пониманию этой проблемы отражено также в концепции Я. Щепаньского. В своей «трехслойной» модели личности он выделяет «социогенные», «психогенные» и «биоогенные» факторы⁷.

Ярким представителем *деятельностного подхода* в понимании личности выступает М.С. Каган. Он считает, что «личность следует определять не через психологию и тем более не через физиологию, а через целостно рассмотренную деятельность», и делает заключение, что «личность есть персонифицированная деятельность»⁸.

При *социологическом* подходе, рассматривающем личность с точки зрения ее внешних социальных связей, исходный момент исследований состоит в анализе не индивидуальных особенностей человека, а тех социальных функций (ролей), которые он выполняет. Они определяются социальной структурой общества, различными социальными группами, в которые включен индивид. При таком подходе преувеличивается значение социальных детерминаций, что ведет к отождествлению общества и личности. Так, Н.Ф. Наумова утверждает: «Общество и история, в конечном счете, тождественны, равны человеку. Это тождество может выступать даже как некоторый методологический принцип»⁹. Индивид в данном случае рассматривается как отправной момент для формирования личности от исходного состояния для онто- и филогенеза человека.

Также отметим, что в современной отечественной антропологии наряду с традиционным научным подходом к проблеме человека и личности (В.С. Барулин, Б.Т. Григорьян, Б.В. Марков, В.В. Шаронов и др.)¹⁰ предпринимаются попытки совместить научные и вненаучные (теософские, антропософские и иные) методы (Ф.А. Айзатов, А.С. Чаиркин, В.И. Кемкин и др.)¹¹.

Столь явная непохожесть рассмотренных концепций прямо указывает на то, что содержание личности с позиций разных теоретических представлений гораздо более сложное и многоаспектное, чем мы привыкли думать.

Зарубежные исследователи Л.А. Хьелл и Д. Зиглер указывают на ряд общих положений, присущих всем определениям понятия «личность».

1. В большинстве определений подчеркивается значение *индивидуальности* или *индивидуальных отличий*. В личности представлены особые качества, благодаря которым данный человек отличается от остальных.

2. Личность предстает в виде некоей гипотетической структуры или организации. Поведение индивида, доступное непосредственному наблюдению (по крайней мере, частично), рассматривается как организованное или интегрированное личностью. Другими словами, личность – *абстракция*, основанная на выводах, полученных в результате наблюдения за поведением человека.

3. Выделяется важность рассмотрения личности в соотношении с жизненной историей индивида и перспективами его развития. Личность характеризуется в эволюционном процессе в качестве субъекта влияния внутренних и внешних факторов, *включая генетическую и биологическую предрасположенность, социальный опыт и меняющиеся обстоятельства окружающей среды*.

4. В большинстве определений личность описывается теми характеристиками, которые «отвечают» за устойчивые формы поведения. Личность как таковая *относительно неизменна* и постоянна во времени и меняющихся ситуациях: она обеспечивает чувство непрерывности во времени и окружающей обстановке¹².

5. Как целостная социально-психобиологическая система личность обладает особым *интегративным* качеством¹³, которое оказывает определяющее воздействие и на ее индивидуальное своеобразие, и на поведение в той или иной ситуации.

На наш взгляд, наиболее адекватное современное определение личности дано Д.Е. Фроловым: «Личность – это система социально-духовных свойств человека, которая, генетически основываясь на его природных задатках, индивидуально формируется и проявляется в разных видах деятельности и общественных отношений»¹⁴.

В данном понимании личность включает: а) *индивидуальные психологические черты* (темперамент, память, воображение и др.), б) *индивидуальные социальные черты* (социальная и профессиональная принадлежность, социальная направленность), в) *степень социальности человека* (насколько верно человек отражает в своем сознании и деятельности ценностные ориентиры своей социальной группы, общества в определенную историческую эпоху: это проявляется в социальной активности), г) *индивидуально-деятельностную подсистему* (все свойства и черты личности сгруппированы

в зависимости от выполняемых видов деятельности, при этом доминантной выступат профессиональная деятельность).

Согласно такому пониманию, главное в человеке – это его личностное начало, главное в личности – ее социальные характеристики, важнейшие социальные черты – ее ценностные ориентации, а их общий объединяющий интегратор (интегративное качество) – ценностная направленность личности. Она включает в себя интересы, потребности, идеалы, ценностные ориентации, мировоззрение и индивидуально-личностный смысл жизни человека. Они не могут быть реализованы без сформированной устойчивой волевой сферы. К ней относятся: зрелость, опыт, ответственность, степень социальности. Поскольку люди не похожи друг на друга, то другим важным моментом в детерминации ценностной направленности является индивидуальность, своеобразие, оригинальность и неповторимость каждого человека и его жизненного пути.

Особое значение, по мнению Д.Е. Фролова, в жизни личности имеет *индивидуально-личностный смысл жизни*. Каждый из людей наполняет его собственным содержанием и в зависимости от степени развития волевых качеств воплощает в своей жизнедеятельности. Поэтому так важно, чтобы *смысл жизни конкретного индивида согласовывался с высшим смыслом жизни каждого человека*. *Предназначение* (или высший смысл жизни) человека состоит в гармоничном развитии и творческой реализации всех своих способностей и жизненных сил с гуманистическими и прогрессивными целями (т. е. на благо себе, окружающему природному миру и обществу).

Мы считаем, что подобная трактовка личности наиболее полно и исчерпывающе отражает ее сущность и находится в русле системно-целостного подхода. Кроме того, в своем определении автор пытается преодолеть недостатки и односторонность других интерпретаций данного понятия. У западных мыслителей принижена роль социального фактора в формировании личности. В работах представителей философии Востока главный акцент делается на духовном аспекте в развитии личности. В трудах отечественных ученых уделяется недостаточно внимания вопросу о ценностной направленности личности, являющейся ее важнейшей сущностной характеристикой и обуславливающей ее поведение в социуме.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Франк, С.Л. Духовные основы общества. М., 1992. С. 15.

² См.: Кон, И.С. Открытие «Я». М., 1978. С. 118.

³ Лосев, А.Ф. Держание духа. М., 1988. С. 163.

- ¹*Божович, Л.И.* Личность и ее формирование в детском возрасте. М., 1968. С. 131.
- ²*Симонов, П.В.* Темперамент. Характер. Личность / П.В. Симонов. П.М. Ершов. М., 1984. С. 14.
- ³*Платонов, К.К.* Структура и развитие личности. М., 1986. С. 134.
- ⁴*Щетинский, Я.Ю.* Элементарные понятия социологии. М., 1969. С. 54.
- ⁵*Калит, М.С.* Человеческая деятельность (Опыт системного анализа). М., 1974. С. 259.
- ⁶*Наумова, И.Ф.* Проблемы человека в социологии // Вопр. философии. 1971. № 7. С. 63.
- ⁷См., например: *Барулин, В.С.* Социально-философская антропология: Облице начала социально-философской антропологии. М., 1994; *Григорьев, Б.Т.* Философская антропология: (Критич. очерк). М., 1982; *Марков, Б.В.* Философская антропология: очерк истории и теории. СПб., 1997; *Шаронов, В.В.* Основы социальной антропологии. СПб., 1997.
- ⁸См., например: *Чаиркин, А.С.* Тайны человека (научные и вненаучные подходы) / А.С. Чаиркин. Ф.А. Айзатов, В.И. Кемжин. М., 1996; *Святитель Лука (Войно-Ясенецкий).* Дух, душа и тело. Киев. 2002.
- ⁹См.: *Хьелл, Л.* Понятие личности // Социология: хрестоматия / под общ. ред. А.И. Сухарева. Саранск, 2000. С. 423–424.
- ¹⁰Качество – целостная совокупность существующих свойств, которая сохраняется относительно неизменной и отличает данный предмет (систему) от других предметов.
- ¹¹*Фрахов, Д.Е.* Программа по курсу философии с кратким изложением ключевых понятий и положений. Саранск, 1990. С. 33.

УДК 130.2:27-247.2/8

СОЦИАЛЬНО-ФИЛОСОФСКИЙ АНАЛИЗ СОДЕРЖАНИЯ ЕВАНГЕЛИЙ: СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ

Т.И. Сульдина

Саранский кооперативный институт РУК

В античном словоупотреблении термин «евангелие» означал провозглашение какой-либо отрадной новости (например, сообщение о победе), торжество в честь этой новости или награду, которую получал вестник радости. В устах Иисуса и у первоапостолов это слово подразумевает не книгу, а проповедь о спасающем Боге и ее содержание.

Обращаясь к Евангелиям, нетрудно убедиться, что они отражают совершенно иной жизненный контекст:

1) о формальном отделении от иудейской общины там еще ничего не сказано;

2) проблема язычества и проповеди среди язычников фактиче-

ски еще не ставится (кроме послепасхального завета Христа):

3) проповедь Иисуса имеет в виду людей, исповедующих единого Бога и веру в Откровение Библии;

4) ученики Христовы состоят еще из одних иудеев;

5) вопрос о Законе и новом Откровении имеет в Евангелиях иной оттенок, чем в Деяниях и Посланиях;

6) Евангелия не содержат свидетельств о группировках внутри Церкви;

7) Христос не дает конкретных указаний о порядке распределения имущества;

8) ответ Христа о подати кесарю касается не гражданской власти как таковой, а дани, платимой иудеями иноземному завосвателю;

9) в Евангелиях ничего не говорится об условиях, на которых «эллины» принимаются в Церковь;

10) понятия «Сын Человеческий» и «Царство Божие» являются в Евангелиях центральными.

Уже этот краткий перечень показывает, что Евангелия, хотя и написаны для христиан, основаны на первоначальных палестинских преданиях, восходящих непосредственно к временам земной жизни Христа и тем годам Иерусалимской церкви, которые предшествовали миссии среди язычников (и даже среди диаспоры иудеев). По выражению А. фон Гарнака, Евангелия ведут нас к самым истокам христианства.

Уникальность канонических Евангелий видна при сравнении их не только с Посланиями и Деяниями, но и с апокрифами. Последние порождены духом благочестивого любопытства, которое пыталось усилиями фантазии дополнить евангельское жизнеописание Иисуса Христа. Поэтому мы находим в них чисто фольклорные черты: декоративность, склонность к обилию чудес, поражающих воображение, эмоциональную раскованность. Их литературный и религиозный уровень на несколько порядков ниже канонических Евангелий. Четыре Евангелия отличает строгость, лаконичность, подчас граничащая с документализмом. Средства евангелистов как писателей скупы, морализующие комментарии отсутствуют.

Евангелие в христианстве означает проповедь Иисуса Христа о наступлении Царства Божия и проповедь апостолов о спасительном действии Бога через Мессию. Это общее наименование историй (изначально устных) о земном служении, крестной смерти и Воскресении Иисуса Христа. Со II в. слово «евангелие» употребляется по отношению к четырем каноническим Евангелиям (от Матфея, Марка, Луки, Иоанна), по древней традиции выделяемым из состава Нового Завета в особую книгу для богослужебного употребления (четвероевангелие).

Церковь должна служить Евангелию, а не иначе. Сам факт существования четырех Евангелий, различных по стилю, языку, богословскому замыслу, совокупности сообщаемых сведений о Христе, говорит о том, что у людей должно быть еще и некое средство правильного истолкования разрозненных евангелистов. Интерпретация расхождений – того, что свойственно одному из Евангелий и остается несказанным в другом, оставлена Церкви.

Церковь живет в Предании, так как ибо она хоть и стремится жить по Евангелию, но жить в нем не может просто потому, что жить можно в Боге, но не в книге.

Евангелия являются Боговдохновенными книгами и в тонкой форме вызывают сомнения в том, что Евангелия верно передают «учение Христа»: «каждое Евангелие в отдельности является результатом и итогом развития определенной ветви церкви и отражает определенные взгляды и воззрения Иисуса»¹. Можно быть готовым к «новым откровениям», не вполне согласующимся с Евангелием.

Евангелия содержат немало поучений религиозного и нравственного характера. Часто они облекаются в форму ответов на вопросы, заданные Иисусу противниками в его многочисленных спорах. Обычно это исчерпывающие ответы или встречные вопросы Иисуса, когда он выступает с проповедями перед народом или учениками.

Проповеди Иисуса в синоптических Евангелиях содержат прежде всего нравственные предписания: о раскаянии, об отказе от земных благ, о смирении и других добродетелях христиан.

Происхождение Евангелий как литературных текстов – одна из сложнейших научных проблем, до сих пор не получившая однозначного и принимаемого всеми исследователями решения. Хотя церковная традиция изначально давала четкий ответ на нее, называя имена евангелистов, место, причины и (менее уверенно) дату написания каждого из четырех Евангелий, с XVIII в. одна за другой стали появляться альтернативные теории, основанные на применении к Евангелиям методов исторической и литературной критики. Основой исследований служит отмечавшаяся еще Святыми Отцами близость по крайней мере трех из четырех евангельских повествований (от Матфея, Марка и Луки), получивших в научно-критической библистике благодаря обилию общих мест и сходному порядку изложения событий наименование «синоптические». Впервые термин встречается в работе Г. Зигля, однако его широкое распространение связано с переиздававшимся несколько раз Синописом И. Я. Грисбаха. Решающую роль в утверждении именно этого термина сыграли, по-видимому, работы К. Лахмана. Со

2-й половины XIX в. термин стал использоваться всеми учеными-библеистами.

Чем же объясняются совпадения и различия в синоптических Евангелиях, а также столь заметное различие между тремя первыми и четвертым «благовествованиями»? Ответ на этот вопрос следует искать, сопоставив содержание Евангелий, а также определив принципы редактирования, источники и историческую достоверность содержания книг.

Сходство Евангелий (особенно синоптических) объясняется тем, что их авторы использовали один источник (источники). Каковы они были, трудно решить. Однако остается фактом, что создание Евангелий имеет длительную предысторию⁷.

Евангелия (по крайней мере, частично) формировались на основе традиций ранних христиан. Пророческие изречения и легенды, притчи и сказания о чудесах передавались из уст в уста, постепенно оттачивались, дополнялись, обретали совершенную форму, пока не пришло время их записать. Многие библеисты считают, что на традиционном материале возникло два источника: собрание проповедей, приписываемых Иисусу, и записи о деяниях Христа. Так были созданы Евангелия от Матфея и Луки, независимые друг от друга и имеющие общий, неизвестный нам, источник. В Евангелии от Луки упоминаются, хотя и неопределенно, записи о жизни Христа: «Как уже многие начали составлять повествования о совершенно известных между нами событиях... то рассудилось и мне, по тщательном исследовании всего сначала, по порядку описать тебе...» (Лк. 1:1–3).

Если совпадения в Евангелиях объясняются общими источниками и традициями, то находящиеся в них различия и противоречия в отдельных книгах объясняются разными целями их создания. Составители четырех Евангелий, отбирая имеющийся материал, не стремились к исторической достоверности, а ставили перед собой определенные проповеднические и воспитательные цели. Именно эти книги были позднее канонизированы.

Сходство трех первых Евангелий выражается как в вербальных совпадениях, так и в последовательности повествования, что свидетельствует о прямой или опосредствованной форме литературной зависимости.

Очень отличается от синоптических четвертое Евангелие. Если в первых трех книгах действие происходит в Галилее (за исключением посещения Иерусалима), то в Евангелии от Иоанна полем деятельности Иисуса становится Иудея, Иерусалим. В синоптических Евангелиях проповеди Иисуса слушали простые люди, у Иоанна – книжники и фарисеи.

Самое существенное различие между синоптическими Евангелиями и Евангелием от Иоанна проявляются в трактовке образа Христа. Если в первых трех Иисус изображен как человек, Мессия и Сын Божий, то в Евангелии от Иоанна он появляется как Бог в человеческом образе, который после воскресения вернется к Богу Отцу. Матфей, Марк и Лука придали Христу черты человека, а Иоанн подчеркнул его божественную природу.

В отличие от Евангелия от Матфея, благовествование от Марка было написано для христиан нееврейского происхождения с целью сделать образ Иисуса доступным для восприятия язычников: во время казни на Иисуса как на Спасителя указывает не иудейский книжник, а сотник-язычник.

Евангелие от Луки было написано для людей, воспитанных в традициях эллинистической культуры, и в еще большей мере, чем Евангелие от Марка, адресовано читателям «во всех народах»⁷.

Научно-критические теории происхождения Евангелий развивались преимущественно в конфликте с учением Церкви: европейские ученые воспринимали позицию Святых Отцов как одну из гипотез в ряду других возможных. В действительности же святоотеческая экзегеза покоилась на совсем иных основаниях, чем научно-критические подходы. Помимо отличия герменевтических установок никто из древних христианских писателей и Святых Отцов (за исключением Блаженного Августина) не рассматривал проблему происхождения Евангелий в свете литературной зависимости одного Евангелия от другого: даже указывая, что одно из них было написано раньше других, Святые Отцы отмечали лишь хронологическую последовательность, не делая выводов о влиянии или зависимости (причем их апологетические усилия были направлены на объяснение различий между каноническими Евангелиями). Святитель Феофилакт Болгарский замечал: «Конечно, довольно было и одного, но чтоб истина обнаружилась яснее, дозволено написать четверем. Ибо когда видишь, что эти четверо не сходились и не сидели в одном месте, а находились в разных местах, и между тем написали об одном и том же так, как бы то было сказано одними устами, то как не подивись истине Евангелий и не скажешь, что евангелисты говорили по внушению Святого Духа! Не говори мне, что они не во всем согласны. Ибо посмотри, в чем они не согласны. Сказал ли кто-нибудь из них, что Христос родился, а другой: „не родился“? Или сказал ли кто из них, что Христос воскрес, а другой: „не воскрес“? Нет, нет! В необходимом и важнейшем они согласны. А если они в главном не разногласят, то чему дивиться, что они, по-видимому, разногласят в неважном: ибо из того, что они не во всем согласны, наиболее видна их истинность. Иначе о них подумали бы, что они писа-

ли, сошедшись вместе или сговорившись друг с другом. Теперь же кажется, что они не согласны, потому что то, что один из них опустил, написал другой»⁴. Таким образом, святоотеческие творения не дают решения синоптической проблемы в том виде, в каком она была сформулирована в Новое время.

Решая проблему сходства и различия между Евангелиями, Блаженный Августин разделит все видимые противоречия на два рода: расхождения в порядке изложения событий и в описании одних и тех же событий. Для объяснения расхождений первого рода он сформулировал 6 принципов:

1) все евангелисты знали истинный порядок событий евангельской истории, хотя и излагали его по-разному;

2) иногда они описывают события не в порядке их совершения, а так, как они их запомнили;

3) последовательное изложение одного события за другим не всегда говорит о том, что такова была их историческая последовательность, если только не даны хронологические указания;

4) иногда евангелисты заимствуют порядок событий из других Евангелий;

5) в иных случаях евангелисты пропускают во избежание повторов то, что уже написали другие;

6) закончив свой труд, евангелисты ничего не исправляли, поскольку писали по действию Святого Духа.

На основе этих принципов Блаженный Августин выстраивает принципы решения противоречий:

– расхождения в последовательности изложения созданы Святым Духом, значит, на них нужно обращать внимание;

– там, где два евангелиста согласуются в порядке изложения событий против третьего, следует видеть действительную последовательность событий;

– если в цепи событий, изложенных хронологически в одном Евангелии, обнаруживается отступление, его можно включить в общий ход событий, согласовав с другим Евангелием;

– подобные события, описанные в разных Евангелиях, иногда могут оказаться разными, происходившими в разное время (Нагорная проповедь и проповедь «на ровном месте»; чудеса насыщения нескольких тысяч человек, очищения храма у синоптиков и Иоанна; помазание накануне Страстей; обнаружение пугающего гроба);

– если исторический порядок событий установить невозможно, необходимо принять это как данность.

Для изучения различий в описании одного и того же события Блаженный Августин предлагает 4 основополагающих принципа:

1) иногда различия вызваны рукописной традицией;

2) некоторые расхождения скорее кажущиеся, чем реальные, например, расхождение в случае с ослицей и осленком можно объяснить тем, что Матфей писал по-еврейски и использовал еврейский способ выражения;

3) различия в словах не имеют значения, когда они передают одну и ту же идею;

4) за изменением в описании может скрываться стремление подчеркнуть духовный смысл события (поскольку Сам Господь соединял буквы и образные выражения, не указывая, как Он говорит в каждом случае, то и евангелисты могли поступать так же).

Таким образом, у Блаженного Августина представлен подход к решению синоптической проблемы, которого придерживается большинство церковных экзегетов до настоящего времени, а именно: поскольку четыре Евангелия рассматриваются как часть единого евангельского метанарратива, составляющего основу христианской веры, все расхождения между ними (как частности, не влияющие на картину в целом) могут быть согласованы с опорой на единую священную историю⁵.

Примеры исторического подхода к проблемам, поставленным евангельским текстом, в большинстве случаев встречаются у Отцов Церкви только при обсуждении вопроса о различии и сходстве повествований евангелистов между собой. Богословские основания гармонизации и ее методы были определены в период формирования канона Нового Завета (до IV в.), но до его окончательной фиксации: все четыре Евангелия содержат подлинное апостольское предание и вдохновлены одним Святым Духом и, следовательно, не должны противопоставляться друг другу.

Первая известная попытка создания евангельской гармонии, в которой все четыре Евангелия объединялись в непрерывное повествование, была сделана в конце II в. Татианом, автором евангельской гармонии Диатессарон. Тот факт, что Диатессарон начинался и заканчивался словами из Евангелия от Иоанна, позволил некоторым исследователям предположить, что Татиан понимал четвертое Евангелие как ключ к трем другим. Сходство последовательности изложения материала в Диатессароне с Евангелием от Матфея (по крайней мере для периода галилейского служения Христа) отмечают другие исследователи. Например, при согласовании «Нагорной проповеди» (Мф. 5–7) и речи «на месте ровном» (Лк. 6:17–49) Татиан располагает вводные стихи следующим образом: с целью подчеркнуть факт, что Иисус Христос в Евангелии от Луки сначала стоял на горе, и только затем, желая обратиться с речью к народу на месте, достаточно ровном, чтобы могли разместиться многие, спустился вниз. В дальнейшем Татиан передает

более пространную версию Нагорной проповеди по Евангелию от Матфея, опуская при этом выражения, встречающиеся у Луки, и добавляя стихи, которые содержатся только у последнего.

Блаженный Августин в работе «О согласовании евангелистов», основной темой которой является доказательство непротиворечивости свидетельств четырех Евангелий, отмечает различия в их стиле, композиции и тематических акцентах. Достоверность этих текстов для Августина гарантирована тем, что они были написаны апостолами или их учениками при содействии Святого Духа и восприняты Церковью в отличие от прочих, неканонических, Евангелий. Евангелисты были знакомы с писаниями друг друга, и этим объясняются особенности каждого из Евангелий: евангелисты Матфей и Марк подчеркивают царское служение Иисуса Христа, в то время как евангелист Лука стремился изобразить прежде всего Его священническое служение, а Иоанн, писавший позже всех, делает акцент на Божестве Спасителя. При всех различиях содержащееся в Евангелиях предание едино, потому что евангелисты написали только то, что Сам Господь хотел сообщить нам о Своих словах и деяниях.

В истории дискуссии о достоверности Евангелий в XVIII в. важная роль принадлежит немецкому богослову И.С. Землеру, который ставил вопрос о достоверности в своей герменевтической концепции аккомодации (приспособления), состоящей, по его мнению, в том, что Иисус Христос и апостолы приспособлялись до определенной степени к особенностям мышления и традиционным религиозным представлениям своих слушателей. Землер видел акт аккомодации уже в том обстоятельстве, что Христос говорит к народу в притчах, но в разговоре с апостолами отказывается от этой формы и выражает Свои мысли прямо. Наиболее очевидным результатом такого приспособления являются различия между Евангелиями.

Отрицательная критика пыталась найти в самих Евангелиях исторические и географические ошибки, которые якобы указывали на недостоверность сказаний евангелистов. Но прогресс науки, в частности археологии, разрушал подобные аргументы один за другим. Критики называли евангельскую Палестину «страной за пределами реальности». Все, что о ней сказано в Новом Завете, будто бы не соответствует действительности.

Сказания евангелистов адресованы широкому кругу людей, интересующихся проблемами возникновения христианства. Историческим ядром евангельских мифов являются те сведения, которые не только не были нужны для христологии – т. е. для создания образа божественного Иисуса, но в известной мере мешали этому и требовали специальных объяснений и обоснований.

Со временем значение Евангелий не уменьшается, а скорее возрастает по мере накопления человечеством материальных знаний. Ничто не дается даром: за извлеченные из природы материальные тайны человечество расплачивается духовным оскудением. Человечество часто не осознает, а скорее интуитивно ощущает эти духовные потери, и тогда вновь начинает открывать для себя вечные истины, заложенные в великих произведениях. Достойное место среди них занимают Евангелия. Будучи голосом Церкви, они являются и голосом Самого Христа, который говорит с миром через апостолов.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹Семенова, С. Начало евангельской истории // Лит. учеба. 1993. Кн. 4 (август, июль). С. 65.

²См.: Гече, Г. Библейские сказания. М., 1988.

³См.: Косидовский, З. Сказания евангелистов. 4-е изд. М., 1987.

⁴Феофилакт Болгарский, блаж. Толкование Евангелия от Иоанна [Электронный ресурс]. Форум «Православная беседа». Режим доступа: <http://www.pravbeseda.ru/library/index.php?page=book&id=31>

⁵См.: Экономцев, И.И. Православие. Византия. Россия: сб. ст. М., 1992.

УДК 502-027.45

ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИИ И ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА

А.В. Табакова

Саранский кооперативный институт РУК

Глобальные проблемы, от решения которых зависит будущее мира, должны стать главной заботой народов Земли, общественных и политических деятелей, правительств. Однако и по сей день политики в борьбе за власть заняты лишь тем, что может повлиять на их судьбу во время очередной выборной кампании. Общественное сознание неизбежно отстает от реальности, признает новое только по прошествии времени, а новизна быстро теряет остроту. Истина, по словам Гегеля, рождается как ересь и умирает как предрасудок. Когда прошел шок от ядерной бомбардировки Хиросимы, люди успокоили себя рассуждениями о том, что никто больше не применит ядерное оружие или что именно он, конкретный человек, избежит гибели. Новый шок – от аварии на Чернобыльской АЭС – показал, как мало мы знаем о последствиях и масштабах радиоактивного заражения, и никого не заставил серь-

езно задуматься о проблемах хранения ядерного оружия и ядерных отходов. Людям свойственно в несчастье тешить себя надеждами.

Сложившаяся в России ситуация отодвигает грядущие глобальные опасности на второй план – внимание общества направлено на борьбу за выживание. В массовом и индивидуальном сознании всегда присутствуют некие психологические ограничители, которые затрудняют понимание подлинной сложности объектов и процессов реальности. Их можно преодолеть, доводя информацию в более доступной или непривычной форме. Примерно в этом русле рассуждали члены Римского клуба, задавшись целью, по словам А. Печчи, «воззвать к людям планеты» и обсудить сложное положение человечества в настоящем и будущем. Человечество начало понимать, что появились глобальные проблемы, которые нельзя решить изолированными усилиями одной страны, поскольку между ними существуют разнообразные неожиданные и непредсказуемые взаимодействия. Клубку современных проблем Римский клуб дал название «мировая проблематика»¹.

Сложное положение человека заключается в том, что он может понять эту проблему, но продолжает рассматривать отдельные компоненты проблемы без осознания того, что целое не является простой суммой своих частей и что изменение одного элемента означает изменение и других.

Проблематику глобального развития можно представить как некую систему – совокупность взаимосвязанных компонентов цивилизации и природы, возникшую и развивающуюся в результате деятельности индивидов, социальных и культурных сообществ и всего человечества. Одна из важнейших особенностей глобальной системы заключается в том, что множество субъектов деятельности имеют различные потребности, интересы и цели, между которыми закономерно возникают противоречия, порождающие, в свою очередь, проблемы, характерные для каждого крупного этапа развития системы. Не может быть такой развивающейся системы, все элементы и части которой находились бы в состоянии совершенствования. Развитие системы – именно такое ее состояние, когда совершенствуется главное, совокупность основных составляющих, отличающих ее от других материальных или иных образований². Как свести воедино гигантский объем разнообразной информации о глобальной системе? Как получить максимально полную картину?

Пытаясь понять систему большой сложности, состоящую из множества разнообразных по характеристикам и сложным подсистем, научное познание идет путем дифференциации. Оно изучает сами подсистемы, не оставляя без внимания их взаимодействие с

той большой системой, в которую они входят и которая оказывает определяющее воздействие на глобальную систему в целом. Но сложные системы не сводятся к простой сумме их составляющих. Чтобы понять целостность, ее анализ непременно следует дополнить глубоким системным синтезом. Здесь нужны междисциплинарный подход и междисциплинарные исследования, совершенно новый научный инструментарий.

Оказалась, что одна и та же задача в различном контексте, на разных уровнях принятия решений требует совершенно разных способов организации и знаний, что при переходе по мере конкретизации плана действий с одного уровня на другой радикально трансформируются формулировки как основных целей, так и главных принципов, на которых базируется их достижение.

Для постижения законов, управляющих человеческой деятельностью, важно было научиться понимать, как в каждом конкретном случае складывается общий контекст восприятия очередных задач, как привести в систему (отсюда название «системный анализ») изначально разрозненные и избыточные сведения о проблемной ситуации, как согласовать между собой и вывести одно из другого представления и цели разных уровней, относящихся к единой деятельности.

Системный подход развивался, решая триединую задачу: во-первых, аккумуляция в общенаучных понятиях и концепциях новейших результатов общественных, естественных и технических наук, имеющих отношение к системной организованности объектов действительности и способов их познания; во-вторых, интеграция принципов и опыта развития философии, прежде всего результатов разработки философского принципа системности и связанных с ним категорий; в-третьих, применение разработанных на этой основе концептуального аппарата и средств моделирования для решения актуальных комплексных проблем.

В мире сложился комплекс взаимосвязанных глобальных проблем, так как разные части глобальной системы содержат подсистемы, которые также находятся на различных этапах переходного процесса и взаимодействуют между собой. Мир – подлинно комплексная система, здесь нет объектов, которые взаимодействовали бы только друг с другом, а есть взаимосвязи подсистем, каждая из которых представляет целенаправленную систему, обладающую автономией.

На данном уровне развития общества (постиндустриальное, информационное) оформилось понятие «глобальная проблематика». К глобальным проблемам относятся ускоряющаяся индустриализация, быстрый рост населения, необеспеченность продуктами питания, истощение невозобновимых ресурсов, ухудшение состояния окру-

жающей среды. Ни один из пяти исследуемых факторов нельзя назвать независимым. Каждый постоянно взаимодействует с остальными. Например, численность населения не может увеличиваться, если нет продуктов питания, их производство расширяется с ростом капитала, который, в свою очередь, требует ресурсов, обработанные ресурсы увеличивают загрязнение, а оно влияет на рост численности населения и производство продовольствия.

Основной технический предел, с которым человечество сталкивается при решении сырьевой проблемы и который может быть преодолен развитием науки и техники, – это ограниченность энергетической базы. Самая главная для человека энергетическая проблема может быть решена благодаря использованию управляемых термоядерных процессов. Рост энергетического потенциала позволит неизмеримо увеличить энергетические возможности общества. Глобальный кризис, связанный с истощением сырьевых ресурсов, наука может предотвратить путем перевода промышленного производства на так называемые замкнутые циклы, которые существуют в природе, где ничего не выбрасывается, поскольку все снова потребуется. Решение проблемы возобновимых богатств естественных экосистем, в особенности Мирового океана, состоит в переходе от простого потребления к культивированию, которое позволяет во много раз увеличить продуктивность возобновимых природных ресурсов.

Реальные мировые проблемы возникают главным образом из-за того, что во всех концах света настал переходный период. С одной стороны, множество развивающихся стран находятся в стадии перехода от аграрной к первой фазе индустриального общества, с другой – развитые государства идут по пути к постиндустриальному обществу, а высокоразвитые пришли к информационному.

Когда в начале XX столетия сегодняшние развитые страны завершали переход к индустриальному обществу, это означало, что промышленной продукции в денежном выражении стало производиться больше, чем сельскохозяйственной, а организационные и производственные проблемы, связанные с обеспечением основных потребностей людей – в продуктах питания, одежде, жилье, – были практически решены. Если принять это за критерий возникновения индустриального общества, то станет видно, что для большинства развивающихся стран окончание переходного периода еще очень далеко, особенно для тех, которые не признают необходимости постепенно, но в значительной степени снижать рост численности населения.

Переход развитых стран к постиндустриальному обществу имеет совершенно неопределенный характер. Слово «постиндустриальный» не значит «неиндустриальный», так же как возникновение ин-

дустриального общества не привело к ликвидации сельскохозяйственного производства. Напротив, сельское хозяйство становится гораздо интенсивнее, приносит намного больше доходов при меньших затратах (труда и земли), а общество выходит на более высокий уровень изобилия, чем так называемое аграрное хозяйство.

Возникновение информационного общества является одним из основных факторов планетарных изменений. Одно из характерных черт информационного общества – бурное развитие микроэлектроники. В таком обществе усиливается взаимозависимость между его членами, а также между различными странами в результате многовекторного распространения информации. Это еще более усложняет структуру общественных институтов и самого общества. Обществу, построенному на технологическом прогрессе, всегда свойственно четкое разделение людей на тех, кто понимает законы его существования, и тех, кто пассивно подчиняется окружающей среде.

Информационное общество, развиваясь, закономерно повторяет основные экологические недостатки индустриального, постиндустриального общества, так как оно не предлагает принципиально новых путей взаимодействия с окружающей средой⁴.

Выживание человечества во многом зависит от становления единой экологической культуры, сочетающей в себе ценности национальных культур с общечеловеческими. Экологическая культура предстает как новый способ соединения человека с природой, примирения его с ней. Поскольку культура – это результат человеческой деятельности, причем деятельности творческой, созидательной, общественно полезной, конкретно-исторической, она непосредственно связана с образом жизни людей: каковы способ производства и воспроизводства непосредственной жизни, такова их культура, таков сам человек⁵.

Освоение человеком основ экологической культуры ведет к его умственному развитию, более глубокому пониманию действительности, развитию восприятия, воображения, нравственному формированию личности, трудовому, физическому воспитанию, духовному общению.

Способность человека – быть носителем культуры, т. е. понимать ее, зависеть от того, в какой мере он является одновременно мыслящим и свободным существом. Мыслящим он должен быть для того, чтобы вообще оказаться в состоянии выработать и достойным образом выразить разумные идеалы. Свободным он должен быть для того, чтобы иметь возможность распространять свои разумные идеалы на универсум. Чем сильнее он сам вовлекается каким-либо образом в борьбу за существование, тем с большей

исключительностью в его разумных идеалах заявляется о себе стремление к улучшению его собственных условий бытия⁶.

Экологическая культура отражает исторически определенный уровень и характер тесных взаимодействий в системе «человек – природа – общество», имеет стратегическое значение для выделения этапов движения человечества к ноосфере. Ее важным компонентом является знание основ экологической грамоты, так как именно через них вырастает и формируется экологическая культура общества и каждой личности. С малых лет необходимо формировать высокую культуру общения ребенка с природой, вырабатывать охранительное, гуманное, а значит, и этическое отношение к ней. Опираясь на определенный достигнутый уровень экологической культуры, он создаст новые и современные способы действия и поведения в природе, обществе, творит в себе экологически культурную личность, тем самым формирует свой социально-экологический опыт.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹См.: *Пестель, Э.* За пределами роста. М., 1988.

²См.: *Кевбрин, Б.Ф.* Развитие. Детерминизм. Закон. М., 1998. С. 31.

³См.: *Фратов, Н.Т.* Перспективы человека: опыт комплексной постановки проблемы, дискуссии, обобщения. М., 1979. С. 140.

⁴См.: *Левин, А.И.* Устойчивое развитие и информационное общество: тенденции, проблемы, противоречия // Филос. науки. 2004. № 9. С. 10.

⁵См.: *Савкин, Н.С.* Человек и общество: проблемы теории воспроизводства. Саранск, 1991. С. 37.

⁶См.: *Швейцер, А.* Культура и этика. М., 1973. С. 41.

УДК 141.7

ФИЛОСОФСКОЕ ОСМЫСЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

Е.Н. Чернова

*Саранский кооперативный институт РУК**

Особую популярность в научных исследованиях современности приобрела идея информационного общества, а общественный прогресс стал связываться с процессом информатизации общества. Ускорение темпов научно-технического прогресса, постоянная адаптация к быстрым переменам порождают множество актуальных исследований, в которых ученые анализируют стремительную

динамику социокультурного развития общества, вошедшего в стадию «информационной революции», провозглашают становление «информационно-компьютерной цивилизации», «эпохи информационного индивида».

Эмпирические данные свидетельствуют о том, что неуклонно возрастает количество получаемой, хранимой, перерабатываемой и передаваемой информации. Современный этап НТР характеризуется широким распространением информационной и коммуникационной техники и технологий, возникновением новых наук, расширением методологии традиционных наук, а также взаимопроникновением различных видов знания. Так, взаимодействие информационных технологий, био-, нанотехнологий и когнитивной науки получило название NBIC-конвергенции¹. В целом информация и знания приобрели в последнее время значение предмета общественного труда и основного ресурса.

Философская наука, обогащаясь данными частных наук, таких как информатика, кибернетика, синергетика, придает информации статус философской категории, такой же, как время, пространство, бытие: «информационная картина мира» становится методологической парадигмой, основой осмысления развития природы, общества, человеческого мышления².

Информационная картина мира предполагает, что возрастание уровня организации на базе накопления информации свидетельствует о процессе развития как движения от низшего к высшему.

Несомненно, существующие на сегодняшний день теории информационного общества значительно обогатили общественные науки, в том числе социальную философию. В то же время постмодернистские подходы к описанию процессов и явлений, увлечение scientisticкими и technicisticкими трактовками прогрессивности информационного общества как модели общественного развития уводят человека от целостного философского осмысления социальных процессов в их противоречивости и неоднозначности. Вряд ли стоит отождествлять движение развитых обществ к увеличению роли информационных практик с общей прогрессивностью их развития. Как мы знаем, развитие имеет регрессивную и прогрессивную фазы. О прогрессе мы говорим, когда происходят качественные преобразования, которые ведут систему к некоторой целостной организованности, улучшают ее³.

В последнее время значительно актуализировалась проблема критериев общественного прогресса, связанная с деструктивными явлениями в жизни современной цивилизации. Очевидно, что безудержный технический рост пагубно сказывается на мировой экологической ситуации.

Рост потенциала действий индивида, связанный с расширением возможностей в области коммуникаций и потребления, еще не гарантирует удовлетворенность и счастье. Напротив, опасения вызывает социально-психологический статус человека. Общее возрастание количества информации, циркулирующей в обществе, еще не означает повышения ее качества. Исследователи отмечают, что подавляющее большинство ежедневных сообщений – это пустословие, искаженная или ложная информация, манипуляции общественным мнением. Эти явления не удовлетворяют общепризнанным критериям прогресса, не ведут общественную систему к целостности, устойчивости, улучшению.

Технологический детерминизм проникает и в сферу культуры. Все чаще звучат выводы о противостоянии культуры и цивилизации. Аудиовизуальная, мозаичная культура современной цивилизации приводит к фрагментации и индивидуализации структуры знаний человека и его общей культуры.

Вышеперечисленные социокультурные процессы представляют собой движение назад, упадок в развитии, ухудшение, дестабилизацию системы, т. е. регресс.

Подобный вывод сознательно упрощен, так как невозможно поставить точку в дискуссиях о критериях прогресса общества в целом и его подсистем в отдельности. Состояние и уровень развития производительных сил как генеральный критерий прогресса у марксистов, развитие научного знания – у сциентистов, уровень развития техники – у техникстов – в конечном счете не являются интегративными¹.

Глобальная экономика сегодняшнего дня служит основой единой модели общественного развития – информационного общества. Концепции информатизации общественных отношений приобрели огромную популярность в общественных науках и политике. Появляются труды, обобщающие взгляды наиболее выдающихся исследователей в этой области. То, что мы вступили в информационное общество, не ставится под сомнение. Дискуссия заключается в вопросах о том, как соотносятся преемственность и новшества в новом общественном укладе, произошел ли революционный скачок или информатизация – процесс эволюционный, причем данные вопросы рассматриваются социологами в отрыве от теории развития ее основных категорий².

Особый интерес для нас представляет негласная позиция теоретиков постиндустриального общества, которая заключается в признании неизбежности наступления описываемых процессов и невозможности людей изменить объективный ход истории. Складывается ситуация, при которой общественное сознание значи-

тельно отстает в развитии от общественного бытия, и мы не способны управлять своим будущим.

Торжество капитализма, глобализации и информатизации как процессов, определяющих современное развитие, сужает сферу критического отношения к той системе координат, в которой мы пытаемся построить модель общественного развития.

Нарративная природа новейших социальных теорий, усиление роли теоретического знания как абстрактного, обобщенного являются тревожной тенденцией в современной науке. Мы считаем необходимым преодолеть презентизм, свойственный описаниям информационного общества, и сосредоточиться на преемственности в развитии, основываясь на категориях диалектики и достижениях теории развития в философии.

На сегодняшний день нельзя признать наличие разработанной философской системы, позволяющей перевернуть наши представления о мире. В силу этого оправданно критическое отношение к заявлениям Ж. Бодрийяра о симуляции и исчезновении социального или к различным обоснованиям наличия (наряду с объективной реальностью и субъективным ее отражением в сознании человека) виртуальной реальности.

Философская наука должна также соответствовать важнейшим особенностям научного познания, таким как объективность, предметность, системность, категориальность, обоснованность. Именно в этом случае философское знание возьмет свое практическое значение, в частности, общество сможет управлять собственным развитием, определять ход прогресса, избегая дезинтегративных, разрушительных явлений.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹См.: Прайд, В. Феномен НИС-копвергенции. Реальность и ожидания / В. Прайд, Д.А. Медведев // Филос. науки. 2008. № 1. С. 97–116.

²См.: Абдева, Р.Ф. Философия информационной цивилизации. М., 1994.

³См.: Кевбрия, Б.Ф. Развитие. Детерминизм. Закон. М., 1998.

⁴См.: Кратневский, С.Э. Социальная философия. М., 2003. С. 332–333.

⁵См.: Webster, F. Theories of the information society. Routledge, 2006.

УДК 332.133.4:338.242

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АТЯШЕВСКОГО РАЙПО В 2000–2005 гг.

Н.С. Шаляев

Саранский кооперативный институт РУК

В 2000–2005 гг. Атяшевское райпо, как и вся российская экономика, переживало период становления рыночных отношений. В условиях кризиса многие кооперативные организации Мордовии предпочли пассивное ожидание помощи со стороны государства, Центросоюза РФ или местных властей и постепенно утрачивали навыки работы, распродавали кооперативную собственность, теряли пайщиков и работников системы.

В процессе перехода от стратегии выживания к стабилизации и экономическому росту во второй половине 1990-х гг. многое зависело от руководящих кадров Атяшевского райпо, которые к этому времени пришли в кооперацию и перестроили ее работу. Их знания, настойчивость и высокий профессионализм помогли вывести кооперацию из кризисного состояния и в кратчайшие сроки принять меры по ее дальнейшему развитию. К числу таких руководителей относится председатель Атяшевского райпо Н.М. Казасев, который много сделал для создания Программы стабилизации и развития потребительской кооперации Атяшевского района на 1998–2002 гг. Ее цель сводилась к решению следующих задач:

- обеспечение устойчивого роста основных показателей;
- повышение конкурентоспособности потребительской кооперации;
- увеличение доли товаров собственной выработки в общем объеме продаж;
- создание эффективной организационной структуры управления;
- повышение культуры обслуживания покупателей и уровня кадрового потенциала.

Конечными целями программы являлись, во-первых, достижение к 2001 г. стабильных темпов роста во всех отраслях кооперативного хозяйства и, во-вторых, закрепление финансовой стабилизации.

Ценным для развития атяшевской потребкооперации к концу 1990-х гг. было и то, что руководство райпо, опираясь на законы и проявляя высокие профессиональные качества, добивалось установления деловых взаимоотношений с местными властями. В результате заключенных соглашений и подписанных документов в поддержку потребкооперации финансовая помощь достигла десятков миллионов рублей. Это положительно сказалось на работе районного потребительского общества. В 2000 г. было продано товаров на 55 582 тыс. руб. План по товарообороту был выполнен на 101 %, его рост к уровню 1999 г. составил 18,9 %, доля в районном объеме товарооборота равнялась 41 %, а удельный вес товарооборота райпо по Мордовпотребсоюзу составил 14,9 %. В среднем

на каждого жителя района в 2000 г. было продано товаров на 2 211 руб. против 1 835 руб. в 1999 г.

Успешно справились с прогнозом по товарообороту филиалы: «Атяшевский» (директор А.А. Кандин), «Аловский» (директор Н.Я. Казаева), «Козловский» (директор В.И. Безводнов), «Универмаг» (директор Н.В. Седойкина), «Хлебокомбинат» (директор М.В. Абаренов).

Значительно улучшилась структура товарооборота. В продовольственной группе доля кондитерских изделий составила 9,09 %, колбасных изделий и копченостей – 3,81, хлебобулочных изделий – 4,68 %. В 1,5 раза увеличилась продажа сельди, 1,4 – маргарина и майонеза, в 1,6 – сыра, 1,8 – фруктово-ягодных консервов, в 1,3 раза – молока и молочной продукции.

Продажа непродовольственных товаров характеризуется следующим образом: возросла продажа хлопчатобумажных, шерстяных, шелковых и льняных тканей; существенную долю заняли строительные материалы, электро- и парфюмерно-косметические товары; расширилась продажа одежды, белья и бельевого трикотажа; значительно увеличилась продажа телерадиотоваров, металлической, фарфоро-фаянсовой и керамической посуды.

Все вышесказанное свидетельствует о том, что в магазинах райпо население района стало приобретать больше таких товаров, которых раньше в продаже не доставало.

Валовые доходы по сравнению с 1999 г. увеличились на 3 292 тыс. руб. Собственные оборотные средства к уровню 1999 г. возросли на 5,92 % и в целом по райпо составили 43,18 %.

Приведенные данные говорят о том, что пайщики и работники потребительской кооперации района в 2000 г. сделали новый шаг на пути к безубыточному хозяйствованию и выполнению Программы стабилизации и развития потребительской кооперации Атяшевского района.

Для решения задач, поставленных Центросоюзом в 2001 г. в честь 170-летия потребкооперации России, а именно: выполнять помимо хозяйственных обязанностей социальную миссию, – кооператоры района должны были полностью задействовать мощности в торговле, особенно в общепите, заготовках, промышленности, восстановить объемы до уровня 1990 г.

Выработке путей достижения двух целей – выживания и развития – Центросоюз посвятил научно-практические конференции на темы: «Потребительская кооперация – социально ориентированная система» (2000) и «Кооперативная самобытность в новом тысячелетии» (2001).

Показатели, характеризующие экономическое и социальное положение потребительской кооперации района, говорили о наме-

тившейся в 2001 г. положительной динамикс.

Объем розничного товарооборота увеличился на 18 % и составил 65 640 тыс. руб. (102 %). Его доля в общем объеме розничного товарооборота района заняла 41 %. Удельный вес товарооборота Атяшевского райпо по Мордовпотребсоюзу достиг 14,7 %. Это самый высокий показатель из всех райпо потребительской кооперации Мордовии.

В среднем на каждого жителя района было продано товаров на 2 645 руб., что на 434 руб. больше, чем в 2000 г. Самая высокая продажа товаров на душу населения имелаь в филиалах «Аловском» (2 384 руб.) и «Козловском» (2 413 руб.).

Активно выполняли план по розничному товарообороту филиалы: «Универмаг» (директор Н.В. Седойкина), «Аловский» (директор Н.Я. Казасва) и «Хлебокомбинат» (директор М.В. Абаренов).

Только одних медицинских товаров и препаратов в филиале «Универмаг» было продано более чем на 2 млн руб. В связи с реконструкцией отделов в универмаге под супермаркет представилась возможность купить многие промышленные товары высокого качества.

Правление райпо принимало меры по обеспечению холодильным оборудованием магазинов, торгующих скоропортящейся продукцией. В сельских магазинах появился широкий выбор продуктов, товаров сложного ассортимента, строительных материалов, мебели, причем с доставкой на дом. Для удовлетворения потребностей населения в п. Атяшево были открыты магазин «Мебель», зооветеринарная аптека, стали оказываться ритуальные услуги.

Руководство райпо большое внимание уделило выполнению Закона РФ «О защите прав потребителей». Во многих магазинах были оформлены уголки пайщиков, представлена информация для покупателей, появились подшивки газет «Российская кооперация», «Республика молодая», «Известия Мордовии». Каждый магазин стал заниматься закупкой с подворий сельхозпродуктов и сырья.

В результате экономии средств и сокращения расходов значительно улучшилось финансовое положение райпо. В фонд развития потребительской кооперации было перечислено 2 340 тыс. руб., впервые получена балансовая прибыль (2 151 тыс. руб.).

Однако, несмотря на положительные тенденции в торговой, производственной, заготовительной деятельности, имевшиеся возможности и резервы использовались не полностью.

Деятельность совета, правления райпо в 2002 г. была направлена на реализацию Программы стабилизации и развития потребительской кооперации, улучшение экономического состояния. Для удовлетворения покупательского спроса населения района было закуплено товаров на общую сумму 80 млн руб.

Розничный товарооборот в 2002 г. достиг 73 185 тыс. руб. По сравнению с 2001 г. он увеличился на 12 723 тыс. руб., или на 12,1 %. План по товарообороту выполнялся ежемесячно, что составляло за год 107,4 %. Его доля в товарообороте района заняла 41 %, а по системе Мордовпотребсоюза – 15,4 %.

На каждого жителя района было продано товаров на сумму 3 350 руб., за год продажа увеличилась на 702 руб.

Объемные показатели по розничному товарообороту с 1998 по 2002 г. возросли по филиалам следующим образом: «Аловский» – на 379,8 %; «Атяшевский» – 361,2; «Козловский» – 320,1; «Универмаг» – 382,0; «Гастроном» – 238,7; «Хлебокомбинат» – на 340 %.

В целом по системе товарооборот с 22 551 тыс. руб. возрос до 73 185 тыс., или более чем в 3 раза. Значительно улучшилась и его структура: в 1,4 раза увеличилась продажа колбасных изделий, 1,4 – масла животного, 2 – сахара, 1,3 – маргарина, 4 – чая натурального, 1,2 – рыбы и морепродуктов, в 1,5 раза – плодов, в том числе цитрусовых.

Расширилась продажа непродовольственных товаров, одежды и белья, верхнего и бельевого трикотажа, шерстяных, шелковых тканей; металлической, фарфоро-фаянсовой, керамической и стеклянной посуды, парфюмерно-косметических, строительных и хозяйственных товаров. Было больше продано телевизоров, магнитофонов, часов и других товаров длительного пользования.

Результаты деятельности Атяшевского райпо в 2003 г. говорят о том, что он стал началом резкого подъема в развитии потребительской кооперации района. Розничный товарооборот составил 84 998 тыс. руб., что на 16,1 % выше уровня 2002 г. До 41 % поднялся удельный вес потребительской кооперации в розничном товарообороте района. В среднем каждый житель района в 2003 г. приобрел в магазинах коопторга товаров на 3 950 руб.

Оборот общественного питания в 2003 г. по сравнению с 2002 г. в фактически действующих ценах возрос на 12,8 % и составил 6 967 тыс. руб. Доля собственной продукции в розничном товарообороте общепита достигла 68 %. Потребительских товаров было произведено на сумму 9 060 тыс. руб., хлебобулочных изделий выпущено 592 т, безалкогольных напитков – 28 тыс. дкл, переработана 51 т рыбы.

В 2004 г. потребительская кооперация района развивалась в условиях острой конкуренции. Итоги года еще раз подтвердили ее жизнеспособность в качестве активной многоотраслевой структуры, способной выполнять серьезные социально-экономические задачи в районе.

По уровню продаж в расчете на 1 чел. обслуживаемого населе-

ния среди Мордовского респотребсоюза атяшевцы заняли ведущее место. На каждого жителя района было продано товаров на 4 455 руб., тогда как по Мордовпотребсоюзу – всего на 2 247 руб.

Объем розничного товарооборота по райпо в 2004 г. составил 101 186 тыс. руб. и был выполнен на 100,9 %, к уровню 2003 г. в действующих ценах он возрос на 10 %. Его доля в районном объеме товарооборота составляла 40,5 %, по системе Мордовского потребсоюза – 16,1 %. Это самый высокий удельный вес из всех райпо. По сравнению с 2000 г. в два раза увеличилась продажа товаров продовольственной и промышленной групп.

В 2004 г. большое внимание уделялось выполнению социальной миссии потребительской кооперации района. Жителям района оказывалось более 48 видов услуг. Во всех сельских магазинах работали чайные столы, библиотеки, можно было сделать предварительный заказ на доставку крупногабаритных товаров, оформить товар в кредит или получить напрокат. И сегодня все магазины райпо занимаются заготовительной деятельностью. Магазин в селе остается единственным очагом и просвещения, и общения.

Финансовое положение системы потребкооперации Атяшевского райпо находилось в 2004 г. в ситуации стабилизации. Упрочить его было возможно путем сохранения всех основных хозяйственных отраслей и расширения сфер деятельности.

В 2005 г. потребительская кооперация района занималась обслуживанием населения численностью 21 920 чел. Торговую сеть райпо представлял 61 магазин торговой площадью 3 850 м². Работало 10 предприятий общественного питания на 204 посадочных места, 4 предприятия по производству товаров народного потребления, в том числе хлебозавод производственной мощностью 7,3 т в сутки.

Розничный товарооборот за 2005 г. возрос в действующих ценах на 9,1 % и составил 392 тыс. руб. Прогноз по товарообороту был выполнен на 100 %. На каждого жителя района было продано товаров на 5 036 руб., что на 581 руб. больше, чем в 2004 г.

На сумму 2 814 тыс. руб. было реализовано лекарственных средств и медицинских препаратов, на 754 тыс. руб. – ветпрепаратов. Значительно увеличилась продажа мяса и птицы, колбасных и кондитерских изделий, рыбы, хозяйственных и строительных товаров.

В 2005 г. годовой оборот предприятий общественного питания достиг 9 061 тыс. руб. при прогнозе 8 360 тыс. руб. По сравнению с 2004 г. рост в действующих ценах составил 18 %.

Выполняя программу развития производства товаров народного потребления, в 2005 г. райпо реализовало этой продукции на 11 807 тыс. руб., что на 17 % больше, чем в 2004 г.

В XXI в. атяшевская потребительская кооперация вошла с

крепкой социальной базой, неплохими результатами, серьезным опытом деятельности в условиях рыночной экономики. Способствуя повышению занятости населения, увеличению объемов деятельности, она помогает жителям района: оказывает услуги, обеспечивает продовольствием, борется с бедностью, безработицей и бездуховностью.

КООПЕРАТИВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ИСТОКИ, СТАНОВЛЕНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 334.73

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ В РОССИИ

Т.П. Жуткина

*Саранский кооперативный институт РУК**

В XXI в. условия развития кооперации изменяются по сравнению с концом XIX – началом XX в. Значительно поднялся уровень жизни населения высокоразвитых стран. Расширение количества предоставляемых услуг для удовлетворения потребностей людей все больше становится привычным для обычных рыночных связей. Повышение уровня жизни населения сопровождается индивидуализацией потребностей и потребления.

Расширение ассортимента предлагаемых товаров, услуг, использование информационных сетей для их реализации, применение агрессивной маркетинговой стратегии крупными фирмами значительно сужает поле деятельности потребительской торговой кооперации, которая основана на массовом спросе или спросе на товары повседневного, широкого потребления. Удовлетворение именно этого спроса позволяет ей реализовать свои экономические преимущества перед капиталистическими торговыми предприятиями.

Индивидуализация потребностей и спроса предъявляет новые требования к потребительской кооперации. Подтверждением этому является проблема членства в потребительских торговых кооперативах, с которой сталкиваются не только кооперативы экономически развитых стран, но и России. Ведущую роль в борьбе с недобросовестными продавцами все больше играют общественные организации защиты прав потребителей, в меньшей степени связанные с ассортиментом товаров и услуг. Кооперативные органи-

зации принимают некие конгломератные формы торговых или торгово-производственных корпораций, применяющих чисто капиталистические методы работы на рынке. Такая кооперация сейчас не нужна.

В то же время индивидуализация потребления становится не столько благом, сколько злом для людей, поскольку они попадают под влияние продавцов, формирующих выгодные им стандарты потребления для различных по уровню дохода групп населения.

Несмотря на разобщение потребителей и формирование различных уровней потребления товаров и услуг, роль кооперативного движения в XXI в. возрастает. Оно приобретает значение как фактор мирового экономического развития и создания национальных и мировой экономической системы. альтернативной той, которую насаждают транснациональные корпорации, стремящейся к установлению нового мирового порядка, основанного на несправедливом распределении жизненных ресурсов. В этих условиях ведущим направлением кооперативного движения становится кооперация в сфере обращения, занимающая промежуточное положение между производством и потреблением товаров и услуг, что позволяет ей активно воздействовать на производство и потребление путем реализации определенной маркетинговой стратегии.

Одной из глобальных проблем мирового развития в XXI в. является проблема формирования и распределения жизненных ресурсов между населением различных по уровню экономического развития стран. Она вызвана противоречием между ростом численности человечества и обострившимися задачами обеспечения населения энергией, продовольствием и иными жизненными ресурсами. Эта проблема оказывает все более заметное влияние на человечество и всю систему международных отношений.

Достигнутый уровень развития рыночной экономической системы позволяет решать данный вопрос в пользу экономически развитых стран за счет населения других государств. В то же время перспективы экономического развития характеризуются неопределенностью и возможностью многовариантности. Поэтому страны с постиндустриальной рыночной экономикой стремятся закрепить свое господствующее положение в мире и сложившееся неравенство в распределении ресурсов. С этой целью активизируется процесс глобализации экономики и формирования неэкономической системы, в которой подавляющему большинству стран мира, к которым сегодня относятся и Россия, отведена роль сырьевых придатков, ресурсной базы развитых постиндустриальных государств.

Неприятие процесса глобализации большинством населения

планеты вынуждает искать альтернативные формы общественного устройства. Современное мировое развитие базируется на научно-технической революции, предполагающей постоянное обновление техники и технологии, что, в свою очередь, требует творческой самоотдачи работников, а она невозможна при традиционных методах управления наемным персоналом, внешнем контроле над работниками. Отчуждение работников от собственности и управления не отвечает характеру современных производительных сил и потребностям их дальнейшего развития.

Одним из вариантов противодействия экономической глобализации, успешного развития научно-технической революции является кооперативная форма самоорганизации людей. Именно кооперация может сыграть важную роль в решении этой глобальной проблемы посредством формирования национальных и мирового сектора экономики, направленного на удовлетворение жизненных потребностей населения планеты¹.

Кооперативное движение способно сыграть основную роль и в формировании социально ориентированной экономики в России. Для этого необходима стратегия развития кооперативного движения страны. В основе ее разработки должна лежать идея о том, что сохранение кооперации – не самоцель, кооперативная форма организации – лишь средство достижения цели, используемое людьми для улучшения своего социально-экономического положения.

Кооперативные формы самоорганизации людей складываются тогда, когда возникает насущная потребность в ней, когда люди не могут решить проблемы своей жизнедеятельности самостоятельно или при помощи государства. Обнаружение этой необходимости является основополагающим при разработке стратегии развития национального и мирового кооперативного движения. Кооперативные формы организации имманентно присущи рыночной экономической системе и могут эффективно действовать именно в рыночной экономической среде. При этом следует помнить, что хозяйственная деятельность кооперативов достигает наибольшей эффективности в случае объединения людей с целью решения жизненно важных проблем, которые иначе решить крайне затруднительно. Поэтому принципиальным вопросом успешного развития кооперативного движения выступает поиск именно таких проблем.

Анализ практики кооперативного движения позволяет сделать вывод о том, что стратегия его развития подразумевает трансформацию кооперации в сфере потребления, производства и обращения с целью обеспечения справедливого распределения жизненных ресурсов, а также предполагает практическую реализацию

преимуществ кооперативной формы организации жизнедеятельности для повышения уровня жизни населения.

Одним из направлений стратегического развития кооперации может быть применение кооперативных форм для преодоления кризиса агропромышленного комплекса и решения на этой основе проблемы обеспечения продовольственной безопасности государства и продовольственной проблемы в целом. Решению продовольственной проблемы способствует деятельность кооперативов, производящих сельскохозяйственную продукцию, закупающих сельскохозяйственные продукты и сырье, расширяющих производство продуктов питания, а также развешивающих торговлю ими. Именно в агропромышленном секторе сосредоточены главные противоречия национального экономического развития.

Реализация предлагаемой стратегии развития кооперации должна осуществляться поэтапно.

В настоящее время кооперативное движение в стране очень слабо и стоит на грани потери самостоятельного значения как сектора экономики. Сложилась парадоксальная ситуация, при которой, с одной стороны, сформировались экономические и социальные предпосылки широкого развития кооперативного движения, а с другой – кооперативное движение переживает период упадка. Такая ситуация объясняется влиянием ряда внешних и внутренних факторов.

Внешняя среда агрессивна по отношению к кооперативным формам самоорганизации населения. Компании инвесторного типа различной концентрации капитала стремятся закрепить сложившийся тип организации хозяйства, активно пропагандируя преимущества капиталистической системы его организации. Громадные усилия направлены на создание у населения менталитета, выгодного крупным капиталистическим объединениям, которые стремятся утвердить современную систему образования и распределения ресурсов.

Правительство страны не рассматривает кооперацию как самостоятельную экономическую силу, способную существенно повлиять на ход экономических преобразований. Государство законодательно игнорирует разносторонность кооперативного движения, ограничивает количество видов кооперации. Гражданский кодекс РФ признает лишь производственные и потребительские кооперативы, выводя за рамки правового поля кредитные, страховые, жилищные, жилищно-строительные, гаражные и многие другие виды кооперативных организаций. Законодательство вносит раскол в кооперативное движение, предоставляя налоговые и иные льготы одним видам кооперативов и подвергая значительным правовым ограничениям другие. Например, организациям потреби-

тельской кооперации системы Центросоюза РФ предоставляются налоговые и другие льготы, а сельскохозяйственным обслуживающим кооперативам чинятся серьезные препятствия при попытке зарегистрироваться как потребительские кооперативы.

Во всех сферах экономики кооперативные организации испытывают жесткую конкуренцию со стороны компаний и фирм инвесторного типа. Более того, даже сами кооперативы конкурируют между собой, нанося вред не только своим пайщикам, но движению в целом. Участие в этой конкурентной борьбе на современном уровне развития кооперации, в условиях ее разобщенности либо приводит кооперативы к банкротству, либо вынуждает их игнорировать особенности кооперативной формы организации и использовать методы и принципы работы компаний инвесторного типа.

Новые виды кооперативов находятся на стадии становления. Эти направления кооперативного движения настолько слабы, что можно говорить лишь о формировании тенденции их развития. Считать их роль в экономике страны серьезной крайне преждевременно. Они нуждаются в значительной внешней поддержке. Зарождающиеся кооперативы переживают многочисленные трудности, важнейшей из которых является слабое развитие или даже полное отсутствие системности в их деятельности. Несмотря на создание национальных союзов отдельных из них, сегодня пока рано заявлять о существовании систем кооперативов различных видов. Созданная Ассоциация кооперативных организаций России оказалась неспособной реализовать поставленные перед ней цели и задачи, поскольку не имеет стратегии развития кооперативного движения.

В соответствии с методологией системного подхода системы выделяются из внешней среды своими миссиями, целями. Кроме того, особенностью системы является наличие внутренней организации, взаимодействие входящих в нее первичных и иных звеньев на разных уровнях управления. Кооперативы, по сути, выражают своей практической деятельностью социальную направленность различных видов кооперативного движения и образуют их социальную базу. Их деятельность в современных условиях рыночной экономической системы не может быть успешной без объединения друг с другом, образования вертикальных и горизонтальных союзов. Объединение кооперативов в союзы открывает перед ними возможности, которыми они не располагают каждый в отдельности.

Союзная работа среди зарождающихся видов кооперативного движения также находится лишь в стадии становления и осуществляется крайне медленными темпами. Ряд национальных кооперативных союзов вообще не имеют вертикальной структуры, реги-

ональных или межрегиональных союзов, объединяющих первичные кооперативы. Например, некоммерческое партнерство производственных кооперативов, объединяющее около 15 тыс. кооперативов, такой вертикальной структуры не имеет, что делает практически невозможной реализации стоящих перед ним целей и задач. В то же время важной особенностью большинства вновь создаваемых кооперативов выступает наличие у них заинтересованных, эффективных собственников. Слабой их стороной являются разобщенность, отсутствие развитой инфраструктуры, экономической, информационной, методической помощи извне и т. д.

Едиственная кооперативная система, располагающая внутренней иерархической структурой, сложившейся в период функционирования централизованно управляемой экономики, – это система потребительской кооперации РФ. В то же время, несмотря на сохранение данного направления кооперативного движения как системы, организации потребительской кооперации устойчиво теряют свои позиции на рынке товаров и услуг. Сохраняющиеся тенденции изменения объемных и качественных показателей объективно приводят к ее разрушению и ликвидации большинства действующих кооперативов. Отдельные позитивные примеры работы первичных кооперативных организаций не меняют картины в целом. Успешно работающие кооперативы могут существовать в течение достаточно длительного периода, но не могут сохранить систему в целом. Экономические потери системы потребительской кооперации в последнее десятилетие сравнимы с потерями, которые она понесла в начальный период формирования централизованно управляемой экономики.

Несмотря на это, система потребительской кооперации России пока еще располагает значительным экономическим потенциалом, позволяющим ей возглавить процесс возрождения кооперации в стране, способствовать развитию всех направлений кооперативного движения и, исходя из этого, сформировать кооперативный сектор национальной экономики, способный сыграть важную роль в становлении социально ориентированной рыночной экономической системы.

В основе негативных процессов, характерных для потребительской кооперации, лежит отсутствие заинтересованных, эффективных собственников. Потребители, несмотря на предоставление им каких-либо материальных или нематериальных льгот, в современной экономической системе не могут рассматриваться в качестве реальных собственников потребительских обществ. Этот вывод подтверждается практикой последнего десятилетия. Возникла качественно новая ситуация. Большинство пайщиков, формально являющихся собственниками потребительских кооперативов, без-

различны к судьбе своих кооперативов, не участвуют в их хозяйственной деятельности и управлении делами. Работники организаций и предприятий потребительской кооперации, действительно заинтересованные в успешной деятельности потребительских обществ, не имеют возможности определять тактику и стратегию развития кооперативов, формировать органы управления.

В сложившейся ситуации деятельность кооперативов подчинена интересам только руководителей обществ, что создает предпосылки для злоупотреблений, ошибок в управлении хозяйственной деятельностью и выборе приоритетов ее развития.

Необходимо сформировать кооперативный сектор экономики страны. На первом этапе целесообразно передать собственность потребительской кооперации системы Центросоюза РФ работникам. В результате этого появятся действительно эффективные собственники, жизненно заинтересованные в сохранении и приумножении имущества кооперативов, успешном развитии хозяйственной деятельности при сохранении ее социальной направленности, способные участвовать в управлении делами. Как показано выше, работники или работники-пайщики стали той силой, которая удержала систему потребительской кооперации от полного развала на самом трудном этапе ее современной истории. Пайщики, не работающие в потребительском обществе, могут сохранить свой статус при условии совершения большинства покупок товаров в предприятиях кооператива и участия в работе органов управления и контроля. Таким образом, кооперация в сфере потребления должна быть трансформирована в кооперацию в сфере производственных отношений. Это позволит перевернуть кооперативную пирамиду, поставив в ее основание интересы пайщиков.

На втором этапе в качестве приоритета наряду с торговым и иным обслуживанием населения должна быть определена интегрирующая роль организаций системы потребительской кооперации как составной части агропромышленного комплекса страны. Организации потребительской кооперации могут стать интегратором, способным эффективно организовать сбыт товарной продукции, произведенной другими участниками агропромышленного комплекса (АПК), включая личные подсобные хозяйства.

Интеграционный процесс – это сложная система взаимозависимых производственных, финансовых, трудовых и имущественных отношений между хозяйственными единицами, объединенными общими экономическими интересами. Основной целью, стоящей перед хозяйствующими субъектами в процессе интеграции, служат усиление их конкурентных преимуществ и повышение эффективности их деятельности как результат действия ряда экономических явлений: синергетического эффекта, эффекта масштаба и эффекта

широкого профиля. Интеграционные процессы в АПК должны иметь кооперативную основу, уравнивающую баланс индивидуальных и коллективных интересов.

Анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятий агропромышленного комплекса, как и оценка организационно-экономических связей между ними, указывает на необходимость кооперации сельскохозяйственных товаропроизводителей на районном уровне. Обобщая исторический и современный опыт становления кооперации в АПК различных регионов РФ, можно утверждать, что на районном уровне возможно развитие кооперативного движения в сферах производства сельскохозяйственной продукции, ее заготовки и хранения, переработки, агрохимического, агротехнического обслуживания, торговли, кредитной деятельности, координации деятельности и защиты имущественных интересов, предпринимательской деятельности.

Интегрирующая роль организаций системы потребительской кооперации заключается в следующем:

- пропаганда кооперативной идеи и преимуществ кооперативной формы организации хозяйственной деятельности;
- содействие созданию и организации деятельности обслуживающих кооперативов сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- содействие реорганизации предприятий АПК из иных в кооперативную организационно-правовую форму;
- информационная, консультационная поддержка новых кооперативов;
- содействие созданию союзов кооперативов различных видов с целью формирования систем кооперативов;
- организация взаимодействия участников АПК в области переработки сельскохозяйственной продукции;
- организация сбыта произведенной продукции;
- обучение и переподготовка членов и персонала кооперативов в образовательных учреждениях системы потребительской кооперации;
- создание и организация деятельности финансово-расчетной системы АПК.

Создаваемые кооперативы могут быть жизнеспособны только при условии их выхода за собственные рамки и объединения в систему, базирующуюся на регулируемых товарных отношениях.

Результатом интеграционной работы на районном уровне должно стать образование агропромышленного союза кооперативов различных видов (или союзов кооперативов), способного противопоставить конкуренции между кооперативами совместную деятельность с целью обеспечения устойчивого развития сельско-

хозяйственного производства и повышения конкурентоспособности внутреннего продовольственного рынка. Тогда появится возможность наиболее полно раскрыть и использовать преимущества кооперации, активизировать хозяйственно-производственную и экономическую деятельность, подготовить необходимые условия для формирования широкой сети различных кооперативов по решению продовольственной проблемы при рациональном использовании материально-технических, трудовых и финансовых ресурсов.

Устойчивое развитие сельскохозяйственного производства, обслуживающих отраслей АПК создает предпосылки для увеличения объемов деятельности организаций системы потребительской кооперации, в том числе за счет роста емкости рынка вследствие повышения жизненного уровня населения. Кроме того, возможно изменение отношения населения как потребителей к кооперативной форме организации, формирование у него позитивного образа кооперации. Это позволит на качественно новой социальной базе организовывать потребительские кооперативы населения, заинтересованного в удовлетворении спроса на товары и услуги.

Третий этап предполагает создание и укрепление первичных кооперативов различных видов, объединение их в союзы, что послужит базой для развития кооперативного движения на более высоком региональном уровне. Преимущество такого подхода к образованию систем кооперативов заключается в том, что системное построение начинается не сверху, а снизу на основе заинтересованности кооперативов в развитии своей деятельности и учета специфических особенностей деятельности кооперативов различных видов. Объединение кооперативов в союзы может происходить не только на уровне субъектов Федерации, но и в рамках экономических районов. Оно создаст условия для формирования инфраструктуры разных направлений кооперативного движения, обеспечивающей устойчивое развитие кооперативов, увеличение масштабов их деятельности. Именно союзы могут организовать эффективные юридические службы, консультационные организации, системы экономической и технологической информации, крупные производственные предприятия, систему подготовки кадров, формировать и проводить единую маркетинговую стратегию.

Важным направлением работы на данном этапе будет формирование кредитной кооперативной системы, включающей в себя банковские и страховые учреждения, позволяющей обеспечить кооперации финансовую независимость от глобальной финансовой системы.

Четвертый этап – это завершение формирования национальных кооперативных систем, объединение их в российскую ассоциацию

национальных кооперативных союзов, основной целью которой должна стать защита интересов кооперативного движения на государственном уровне. В условиях правового государства важной задачей является создание кооперативной политической партии, способной влиять на формирование органов государственной власти различных уровней и через своих представителей в выборных органах власти лоббировать интересы национальных кооперативных систем и движения в целом посредством инициирования и принятия необходимых законодательных актов².

Создание национальных кооперативных систем и их ассоциаций открывает реальные возможности участия и оказания влияния на развитие мирового кооперативного движения как главной движущей силы противостояния процессам экономической глобализации.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹См.: Бурганов, А. Кооперация вчера, сегодня и завтра // Власть. 2008. № 4. С. 52–55.

²См.: Буздалина, О.Б. Потребительская кооперация в рыночной экономике // Палатовый вестн. 2008. № 1. С. 29.

УДК 378.014.3(470.345):334.73

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

О.Б. Кевбрина

Саранский кооперативный институт РУК

Сегодня мир стремительно меняется, становясь все более открытым и доступным. Живущие за десятки тысяч километров друг от друга люди находятся в едином информационном пространстве. Но главное в том, что современный человек по-новому понимает и осмысливает этот мир и свое место в нем.

Идея создания эффективной системы образования, которая отвечала бы запросам времени, становится особенно актуальной. Достойное место среди стран-лидеров займут те, большинство граждан которых – высокообразованные люди. Достойный уровень жизни в государстве и ее качество измеряются не только материальными благами, но и образовательным уровнем его граждан.

Именно поэтому руководство Российской Федерации назвало образование приоритетной областью.

В 1999 г. в г. Болонье 29 европейских стран оформили соглашение о введении единой системы образовательных стандартов. За основу была взята англо-американская система степеней «бакалавр – магистр – доктор». Всего на данный момент 46 стран (2 500 вузов) являются участниками Болонского процесса.

Разработчики документа стремились определить совокупность квалификаций, которые признавались бы работодателями Европы и позволяли выпускникам стран – участниц соглашения находить работу во всех государствах, подписавших Болонскую декларацию. Благодаря этому элементу глобализации упрощается перераспределение кадровых ресурсов (потенциала) между субъектами общесвроевропейского пространства, возможна адаптация специалистов, в которых на данный момент нуждается та или иная страна. Таким образом, речь идет о приведении к единообразию свроевропейской высшей школы. Замысел хорош для стран, которые испытывают кадровый голод и не имеют возможности закупать специалистов в нужном количестве в других государствах, но для стран, пытающихся остановить «утечку умов», это отрицательный фактор.

Россия официально присоединилась к Болонскому соглашению в 2003 г., подписав в Берлине соответствующий протокол. Логика чиновников, ратовавших за данное присоединение, была достаточно убедительной: обеспечить российским выпускникам возможность иметь диплом, признаваемый в Европе. В данном случае не был учтен важный момент, что Болонское соглашение реально действует только в условиях единого политического и экономического пространства Европы, где во многом согласованы экономико-правовые нормы и введен в действие унифицированный для граждан соответствующих стран паспорт.

Применительно к российским выпускникам болонские обещания оказались введением в заблуждение, так как, во-первых, по-прежнему остается необходимость в получении рабочей или учебной визы, во-вторых, даже имея диплом специалиста, найти работу в европейских странах нелегко. Таким образом, выгода от присоединения России к Болонскому соглашению оказалась весьма сомнительной.

Некоторое время сохранялась хотя бы формальная свобода российских вузов в переходе на двухуровневую систему образования «бакалавр – магистр». Сейчас вузы лишены и этой возможности.

Согласно Федеральному закону «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ (в части установления уровней ВПО)», принятому в Госдуме 11 октября 2007 г. 325 голосами про-

тив 87, с 2009 г. образовательные уровни бакалавриата и магистратуры становятся всеобщими обязательными.

Что же представляет собой бакалавр? Что же это за специалист? Наверняка работодатели задаются этим вопросом. Что этот специалист должен знать и уметь? Ведь это специалист с высшим образованием.

За рубежом требования к выпускникам вузов определяются как самими вузами, так и компаниями, готовыми принять их на работу. Существовавшая в Советском Союзе плановая система и соответствующие министерства по сути были заказчиками на те или иные образовательные услуги. Кто и как будет определять это у нас? Вопрос об определении заказчика должен быть первостепенным, так как без его решения нельзя не только построить стандарты образования, но и приступить к самой реформе.

Чтобы за 4 года подготовить специалиста с высшим образованием (т. е. бакалавра), необходимо резко уплотнить программу обучения с тем расчетом, чтобы обучающийся получил все необходимые ему знания, умения и навыки по выбранной им специальности. Причем основной акцент делается на самостоятельной работе студентов. Для этого нужно, чтобы уже из средней школы абитуриенты приходили с солидным багажом знаний.

В странах Запада изучаемые предметы делятся на обязательные и по выбору (к последним относятся гуманитарные дисциплины). Сейчас в России студенты изучают достаточно большое количество гуманитарных дисциплин. Не все из них считают это необходимым. Однако мы убеждены, что высшее образование должно включать в себя не только специальные знания, но и сопутствующие: выпускнику нужно знать историю своего государства, получить представление об этике, о развитии древних цивилизаций, о шедеврах мировой культуры, иначе без гуманитарного багажа он станет посредственностью с узкой специализацией.

Главное в подготовке специалистов – самостоятельная работа. Но как российские студенты – в основной массе мало заинтересованные в обучении – могут с этим справиться? Или их опять ждут бесконечные передачи и «хвосты»? Чтобы переломить эту ситуацию, возможно, потребуются увеличение отчисляемых студентов. Иначе не получится подготовить качественных специалистов.

В интервью газете «Комсомольская правда» министр образования и науки А. Фурсенко высказал мнение, что будущая система станет похожа на конструкторы «Лего», т. е. умелый человек может использовать отдельные элементы, чтобы всю жизнь наращивать знания. Не переучиваться заново, когда нужно получить новую квалификацию, а совершенствоваться, используя полученные умения и опыт как базу. Бакалавриат – один «кубик», магистрату-

ра – другой. При этом А. Фурсенко считает, что бакалавриат – это полноценное высшее образование. Тогда возникает вопрос, где будут доучиваться бакалавры в России: в вузах, специальных центрах подготовки на предприятиях или в различных сферах бизнеса? Мировой опыт в этом отношении различен: например, в Японии предпочитают готовить специалистов на предприятии или в корпоративных учебных заведениях, в Германии бизнес хочет иметь дело с подготовленными специалистами. Доучивают везде. На дообучение или полное переучивание выпускников уходит до полутора лет. По всему миру компании создают специальные центры обучения персонала, управления знаниями, проведения исследовательских проектов. Ничего подобного – по крайней мере, у нас в Мордовии, – пока нет. Очевидно, в недалеком будущем Россию ждет развитие корпоративных учебных заведений, включая как средние специальные, так и высшие. Создание подобных образовательных центров идет в последние годы довольно активно, например корпоративный университет «Северсталь» и РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина. Но все равно этого пока недостаточно. Чиновники Министерства образования и науки, проводя реформу высшего профессионального образования, решили, что нужна подготовка бакалавров в массовом порядке, после чего выбор специальности будет проходить более осознанно. Затем, если есть возможность или необходимость, бакалавр 10–15 мес. доучивается до получения звания специалиста или проходит подготовку в магистратуре в течение двух лет (для поступления в которую надо сдать ряд экзаменов), если чувствует в себе способности к научной или образовательной деятельности.

Считаем разумным сделать финансирование бакалавра до приобретения квалификации специалиста или его подготовку в магистратуре комбинированными, т. е. осуществлять за счет госзаказа, предприятия, на котором будет работать выпускник, или благодаря кредиту на образование. Иначе ему придется доучиваться за свой счет, как при получении второго высшего образования. Заниматься научной деятельностью тоже смогут только выпускники второго уровня высшего образования – специалисты и магистры, т. е. бакалавры лишаются возможности поступить в аспирантуру.

В настоящее время студент имеет право на две отсрочки от армии: при поступлении в вуз и в аспирантуру. При вводимой двухступенчатой системе подготовки специалистов эти две отсрочки ликвидируют возможность третьей, при обучении в докторантуре.

Кроме того, существует опасность, что общий кадровый потенциал народного хозяйства упадет, когда в него вольются недоучившиеся выпускники, хотя инициаторы и сторонники Федерального закона от 24 октября 2007 г. № 232 о двухуровневом

высшем образовании убеждены, что нововведение сделает высшее образование более целевым и конкретным, дав студентам возможность раньше начать трудовую жизнь. В свете этого угроза «утечки мозгов» за рубеж станет острее, так как на Запад начнут уезжать из России не только «лучшие головы», но и гораздо более дешевый «интеллектуальный полуфабрикат». Большинство бакалавров, которые готовы учиться, «всю жизнь наращивая знания», уедут за границу. У остальных велик шанс пополнить ряды безработных, так как наша система образования и общество не готовы к восприятию двухступенчатой системы образования.

Справедливости ради следует отметить, что в некоторых вузах сохранится традиционная система. Дипломы специалистов будут выдаваться там, где есть специальности, обеспечивающие безопасность личности и государства: в институтах силовых ведомств, технических университетах стратегического значения (авиационных, машиностроительных и др.), а также в медицинских вузах. При введении двухступенчатой системы подготовки специалистов чиновникам из министерства образования следовало бы применить дифференцированный подход к вузам России: готовить по специальности «бакалавр – магистр» в Европейской части России, которая ближе к Западной Европе. Едва ли абитуриентам из Республики Саха или Алтайского края так необходим бакалавриат. По результатам ЕГЭ они могут поступить и в МГУ имени М.В. Ломоносова, и в другой крупный вуз.

Для внедрения и адаптации всех новшеств, решения массы возникающих проблем должен пройти не один десяток лет. К сожалению, А. Фурсенко считает, что переходить на такую систему надо очень быстро, у нас нет даже 10–15 лет на то, чтобы эволюционным образом изменить образование и встать вровень с развитыми странами.

Мы убеждены, что торопливость при проведении образовательной реформы невозможна, так как предстоит сложнейшая работа по решению комплекса задач, начиная с образования в средней школе. Необходимо в первую очередь сформировать систему, которая обеспечила бы устойчивое прогнозирование потребностей государства в кадрах.

Нужно также определить, что будет представлять собой бакалавр – выпускника-«болванку», не способного к самостоятельной профессиональной деятельности без доучивания, или специалиста с высшим образованием, который может занимать инженерные должности, как это происходит в странах Запада.

Кроме того, необходимо, чтобы при поступлении в вуз у абитуриента была сформирована мотивация поступления (чего на теку-

щий момент мы не имеем). Идеалом молодежи должен стать образованный человек.

Для того чтобы наши студенты получали качественное высшее образование, нужны высококвалифицированные преподаватели. В проекте бюджета на 2008–2010 гг. не предусматривается высокое повышение заработной платы преподавателям вузов. Промышленные предприятия и бизнес республики не готовы работать в единстве с наукой и не загружают кафедры договорами и разработкой бизнес-планов. Следовательно, притока молодых, перспективных ученых в вузы в ближайшее время не предвидится. Даже если резко поднять заработную плату и улучшить условия труда преподавателей, на этот процесс уйдет не менее десятилетия.

Необходимо принять срочные меры, для того чтобы образование снова стало своего рода локомотивом развития России. Сегодняшнее критическое отношение к советскому прошлому практически стерло из памяти общества тот факт, что наша страна, опираясь только на свой умственный потенциал, опередила экономически развитые страны в различных отраслях промышленного производства. Едва ли это было возможно, если бы наше образование не соответствовало экономическому устройству страны.

Научно-технический потенциал России по-прежнему позволяет ей претендовать на роль мирового лидера, поскольку страна обладает колоссальными ресурсами – интеллектуальными, природными и финансовыми. Несмотря на то что численность научных работников сократилась в 2,5 раза за последние 15 лет, по абсолютным показателям она входит в число мировых лидеров. Однако по количеству изобретений мы находимся лишь в конце четвертого десятка стран мира. Главная причина инновационного «прокола» состоит в том, что у ученых научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений слаба мотивация к инновационной деятельности.

Приведем в качестве примера ситуацию с распределением государственного заказа на подготовку специалистов, для чего сравним государственный и негосударственный вузы. Даже в том случае, если студенты негосударственного вуза займут все призовые места в олимпиадах, будут участвовать в научных конференциях, а ученые этого вуза будут регулярно издавать монографии и регистрировать научные открытия, государство все равно разместит заказ в вузе, им же учрежденном. Эту ситуацию сложно понять, если учесть, что более 3/4 ВВП страны приходится на негосударственный сектор экономики. Из вышесказанного можно сделать вывод, что мотивация инновационной деятельности в негосударственных вузах станет ниже: зачем внедрять новые формы работы,

если госзаказ получит государственный вуз, а вузы другой формы собственности останутся ни с чем.

Министерство образования науки России в 2007 г. разработало прогноз потребностей экономики государства в квалифицированных кадрах на период до 2015 г., опирающийся на отраслевые и региональные программы развития РФ. На его основе строится прогноз развития системы профессионального образования. Недостаток специалистов с высшим профессиональным образованием в ближайшие годы будет наблюдаться по следующим специальностям: «Информатика и вычислительная техника», «Сфера обслуживания», «Информационная безопасность», «Естественные науки» и т. д. В Саранском кооперативном институте есть подобная специальность – «Прикладная информатика (в экономике)». Другую, не менее востребованную, специальность – «Технология продуктов общественного питания» – институту не позволили открыть, несмотря на многочисленные просьбы руководства вуза, хоть специалист такого профиля был бы востребован не только на территории республики, но и далеко за ее пределами.

Учредители объясняют свой отказ тем, что специальность требует больших капиталовложений. Но без этого нельзя! Если на рынке труда наблюдается переизбыток юристов, экономистов, менеджеров, то нужно перестраиваться под запросы государства. Получается, что Центросоюз РФ не проникся значимостью предварительного планирования заказа на образовательные услуги.

Еще одна востребованная специальность, которая могла бы поднять уровень СКИ на более высокую ступень, – «Инновационный менеджер».

СКИ готов перестраиваться, лишь бы было финансирование его начинаний, и это при том, что он получил заслуженное признание не только в РМ, но и в России и за рубежом, о чем говорят его многочисленные международные награды.

Из отрицательной оценки реформы Министерства образования и науки РФ не следует вывода о ее неприкосновенности. Мир в целом и Россия в частности динамично меняются. Должна меняться и система образования, в том числе высшего. Проблем здесь накопилось множество, но это ни в какой мере не оправдывает инициаторов и исполнителей разрушительных экспериментов. Прежде всего требуется тщательная «инвентаризация» вузовской подсистемы образовательной системы. Нужно выявить, какие ее организации готовят действительно качественных специалистов, а какие фактически лишь «продают дипломы». Необходимо также обновление научной базы вузов, стимулирование творческой активности профессорско-преподавательского состава, повышение их квалификации и социального статуса. Сетовать на то, что в России

наблюдается переизбыток людей с высшим образованием, равносильно жалобам на богатые запасы нефти и газа в стране.

УДК 331.108.2(470.345)

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ДИНАМИКИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА МОРДОВПОТРЕБСОЮЗА В 1961–1975 гг.

О.Б. Кевбрина, Н.Н. Абрамова

Саранский кооперативный институт РУК

Период 1960-х – первой половины 1970-х гг. был временем интенсивного роста и структурных изменений в кадровом потенциале потребительских обществ региона. Наряду с количественными изменениями происходили и качественные подвижки в структуре кадров, в их профессиональном росте. Вместе с тем этот процесс не был лишен противоречий и проблем. Извлечение уроков, изучение опыта кадровой политики системы потребительской кооперации МАССР и поныне является актуальным.

На начало 1961 г. общая численность работников системы Мордовпотребсоюза составляла 9 909 чел., в том числе было занято: в торговле – 4 732 чел. (47,7 %), в аппарате управления – 554 чел. (5,6 %), в общественном питании – 947 чел. (9,5 %), в хлебопечении – 1 703 (17,2 %), в заготовительных организациях – 617 (6,2 %), в строительстве – 410 (4,1 %), остальные (9,7 %) – в прочих отраслях¹. К середине 1970-х гг. из 15 293 работников Мордовпотребсоюза в торговле было занято 7 902 чел. (51,7 %), в аппарате управления – 705 (4,6 %), в общественном питании – 1 869 (12,2 %), в сфере заготовок – 570 (3,7 %), в промышленной деятельности – 2 607 (17 %), в строительстве – 615 (4 %), на транспорте – 1 319 (8,6 %) и прочей деятельностью – 411 чел. (2,7 %)². Как видно из статистических данных, за 1961–1975 гг. количество торговых работников выросло на 3 170 чел. Основная масса работников Мордовпотребсоюза была задействована в торговле и увеличилась за вышесобозначенный период с 47,7 до 51,7 %. Рост составил 167 %, причем общий рост кадров по всем видам деятельности достиг 154,3 %. В системе общественного питания кадровый рост составил 922 чел., т. е. с 9,5 % до 12,2 % в общей массе работающих в потребительской кооперации. За 15 лет рост достиг 197,4 %. В строительстве количество занятых увеличилось на

© О.Б. Кевбрина, Н.Н. Абрамова, 2009

205 чел. (рост – 150 %). Но их удельный вес в общей массе работающих в Мордовпотребсоюзе сократился с 4,1 % до 4,0 %. В заготовительных органах за вышеуказанный период число работающих сократилось на 47 чел. В общей массе работников потребительской кооперации их удельный вес снизился с 6,2 до 3,7 %. На транспорте с 1961 по 1975 г. число работающих увеличилось с 1 186 до 1 319 чел., но их удельный вес среди кадров Мордовпотребсоюза сократился с 11,9 до 8,6 %, причем рост составил 117 %. Количество занятых в промышленности возросло с 1 703 до 2 507 чел. (на 804 работника), но их доля в общем числе работающих в Мордовпотребсоюзе сократилась с 17,2 до 16,4 %, рост составил 147,2 %. И наконец, управленческий аппарат вырос с 554 до 705 чел. (на 151 сотрудника), рост составил 127,2 %. На 1961 г. количество управленцев составляло 5,6 % к общей численности работающих в Мордовпотребсоюзе, а в 1975 г. этот показатель равнялся 4,6 %³, т. е. сократился на 1 %. Это была одна из положительных тенденций в движении кадрового потенциала потребительской кооперации, причем нормы управленческого аппарата были оптимальными по мировым стандартам⁴. Как видно, опережающими темпами развивались кадры системы общественного питания и торговли, средние показатели роста имели кадры промышленности, строительства и управленческого аппарата, а минимальный прирост – кадры транспортной сферы. Снижение кадрового потенциала произошло в сфере заготовительной деятельности.

Характерной чертой общего кадрового роста Мордовпотребсоюза в 1960-е – первой половине 1970-х гг. была неравномерность. Среднегодовые темпы колебались от 0,49 % в 1966 г. до 11,7 % в 1963 г. Наименьшие темпы прироста приходились также на 1964, 1968, 1969 и 1975 гг. Причин тому несколько: в 1960-х гг. – большая текучесть кадрового потенциала, неравномерное финансирование разных направлений потребительской кооперации, различные базисные условия их развития и конкуренция с государственными структурами. В основе этого лежали и субъективные причины, характерные для кадровой политики руководства Мордовпотребсоюза.

За 1961–1975 гг. качественный уровень специалистов Мордовпотребсоюза претерпел значительные изменения. Одной из характерных черт развития кадрового потенциала потребительской кооперации был незначительный уровень специалистов с высшим и средним специальным образованием. В 1961–1963 гг. благодаря комсомольскому призыву на работу в Мордовпотребсоюзе положение значительно исправилось, но и к 1975 г. не была решена задача комплектования кадрами с высшим и средним специальным

образованием структур потребительской кооперации Мордовской АССР (таблица).

Год	Всего работающих	Специалисты			% от общего количества работающих		
		всего	с высшим образованием	со средним специальным образованием	всего	с высшим образованием	со средним специальным образованием
1961	9 909	352	25	84	3,6	0,3	0,8
1964	11 630	1555	67	705	13,4	0,6	6,1
1966	12 607	1389	121	834	11,0	0,9	6,6
1967	13 171	1096	47	548	8,3	0,4	4,2
1968	13 497	1371	73	730	10,2	0,5	5,4
1969	13 833	1242	47	678	8,9	0,3	4,9
1970	14 568	1326	77	637	8,7	0,5	4,4
1973	15 257	1572	99	981	10,3	0,6	6,4
1975	15 293	1519	98	958	9,9	0,6	6,3

Как видно из статистических данных, число специалистов с высшим образованием выросло с 25 до 98 чел., со средним специальным уровнем квалификации – с 84 до 958 чел.

По отдельным категориям рост профессионального мастерства выглядит следующим образом: к середине 1970-х гг. наибольшее число лиц с высшим образованием было среди экономистов (5 %), на втором месте – товароведы (4,2 %), на третьем – бухгалтеры (3,1 %). На первой позиции среди работников со средним специальным образованием стояли инженеры-технологи – 91,7 %, на втором – товароведы (79,9 %), на третьем – экономисты (76,1 %) и на последнем – ревизоры (48,3 %). По всем этим категориям специалистов был абсолютный рост. В целом прирост специалистов за 1964 – первую половину 1970-х гг. составил 0,73 %, со средним специальным образованием – 6,96, с высшим – 16,3 %. Отсюда следует вывод, что рост специалистов с высшим образованием составлял основную тенденцию развития кадровой системы Мордовпотребсоюза во второй половине 1960-х – первой половине 1970-х гг.

Кадровая система – это живой организм, который меняется с учетом объективных и субъективных факторов развития. В 1960-е – первой половине 1970-х гг. в МАССР шло активное промышленное строительство, развивалась инфраструктура и это требовало значительного объема трудовых ресурсов, в том числе

специалистов. Экстенсивный промышленный рост ограничивал развитие инфраструктуры, в том числе потребительской кооперации, в смысле отбора кадров, создавая их дефицит.

Ситуация осложнялась несовершенной организацией труда и в самой системе Мордовпотребсоюза, а также более низкой заработной платой, чем в государственном секторе экономики, отсутствием перспективы получить жилье и т. д. Это вызывало текучесть кадров, которая имела как положительную, так и отрицательную сторону. Первая заключалась в том, что в результате сменяемости кадров в системе потребительской кооперации оставались патриоты своего дела и таким образом система очищалась от балласта. Отрицательная сторона – это нарушение принципа преемственности кадрового потенциала, который гарантирует своевременную и качественную передачу опыта, в том числе управления, так как теоретическая подготовка без практических навыков, особенно в сфере управления, снижает качество любой деятельности. Частая сменяемость кадров ведет к увеличению подготовки все новых и новых специалистов, но кадровый потенциал остается дефицитным. В конечном счете это сказывается на престиже всей системы потребительской кооперации, что понимали руководители Мордовпотребсоюза.

Большой интерес в плане изучения кадровой политики представляет динамика специалистов-руководителей. На 1961 г. их в системе потребительской кооперации Мордовской АССР было 145 чел., в том числе 26 председателей правления райпотребсоюзов, 26 завторгов, 26 директоров заготовительных контор, 26 главных бухгалтеров, 5 директоров торговых баз, 26 инструкторов и 10 ревизоров. К 1967 г. их число возросло до 635 чел., а к середине 1970-х гг. уменьшилось до 478 чел. На этот период в системе Мордовпотребсоюза имелось 22 районных потребительских общества, 15 оптово-розничных торговых объединений, 79 розничных торговых предприятий, 21 объединение общественного питания, 21 объект хлебопечения (хлебокомбинат), 19 заготовительных контор, 15 кооперативных универмагов, 11 кооперативных гастрономов и 17 других предприятий и организаций (заводы, межрайонные оптовые базы, зверофермы, строительные предприятия, учебные заведения). В системе имелось 2 194 магазина, ларьков, павильонов, 310 предприятий общественного питания, в том числе 159 столовых и 17 ресторанов. Эти предприятия в основном возглавляли квалифицированные специалисты.

Ежегодный прирост работников в системе Мордовпотребсоюза за 1970–1975 гг. составлял 244 чел., а увеличение происходило за счет работников массовых профессий – продавцов, поваров, пекарей и т. д., но не за счет администрации, что отражало позитивную

тенденцию роста⁶. Необходимо отметить, что к 1974 г. вопрос о развитии кадрового потенциала стал едва ли не главным в деятельности потребительской кооперации региона. По этому вопросу было принято наибольшее количество постановлений правления Мордовпотребсоюза (29), чем по каким-либо другим, что свидетельствовало о значительных проблемах в кадровом потенциале Мордовпотребсоюза и трудностях их решения.

Одной из таких проблем был образовательный уровень специалистов и руководящих работников системы Мордовпотребсоюза. На 1961 г. из 346 специалистов и руководящих работников лица с высшим образованием составляли 25 чел. (7,2 % от их числа), со средним специальным образованием – 84 чел. (24,3 %)⁷. Общее количество руководителей системы Мордовпотребсоюза на этот год составляло 25 чел. с высшим образованием, 65 – со средним специальным, 70 – с общим средним и 65 управленцев с незаконченным общим средним образованием. Вместе с тем значительная их часть была сосредоточена в центральном аппарате Мордовпотребсоюза – соответственно 15, 41, 17 и 13 чел. Из 91 работника центрального аппарата Мордовпотребсоюза лица с высшим образованием составляли 16,5 %, со средним специальным – 45,0, общим средним – 18,7 и незаконченным средним – 14,3 %.

В период с 1967 по 1975 г. образовательный уровень основных руководящих кадров потребительской кооперации значительно вырос. В целом рост руководителей с высшим образованием составил с 5,4 до 10,9 % от их общей массы, т. е. в два раза, а со средним специальным – с 34,0 до 50,8 %. Если в 1967 г. с высшим образованием было только 5,2 % председателей правлений райпотребсоюзов и 25,2 % из них имели среднее специальное образование, то в середине 1970-х гг. – соответственно 21,7 и 52,2 %. Но это увеличение произошло за счет сокращения потребительских обществ и их укрупнения. Количество лиц с высшим образованием среди заместителей председателей правлений райпотребсоюзов выросло с 4,8 до 29,8 %, а со средним специальным образованием – с 20,9 до 46,8 %. Динамика роста данных категорий образования у начальников отделов составляла с 37,0 и 33,3 % в 1967 г. и 37,8 и 43,2 % в середине 1970-х гг. Как видно, здесь значительных изменений не произошло. На протяжении всего периода процент лиц с высшим образованием среди начальников отделов был самым высоким по сравнению с количеством руководителей других подразделений.

Проблемным был уровень лиц с высшим образованием среди главных бухгалтеров: 3,7 % в 1967 г. и 4,1 % на середину 1970-х гг. Это самый низкий показатель среди руководителей всех подразделений Мордовпотребсоюза. Вместе с тем необходимо

иметь в виду, что часто бухгалтер-практик имел более качественные знания и опыт работы, чем молодой специалист с дипломом о высшем образовании. Среди руководителей торговых и заготовительных баз лица с высшим образованием на 1967 г. составляли 6,3 %, в середине 1970-х гг. – 10,4 %, а число данных руководителей со средним специальным образованием уменьшилось с 46,9 до 41,7 %. Увеличилось и число директоров торговых баз, заготовительных контор, магазинов и предприятий общественного питания с высшим (с 1,9 до 4,8 %) и средним специальным образованием (с 34,5 до 42,9 %). На середину 1970-х гг. только 6,5 % специалистов имели высшее и 63,1 % – среднее специальное образование. С середины 1960-х гг. изменения были незначительными, а показатели составили соответственно 5,8 и 61,0 %. Причина крылась в высокой сменяемости кадров, вызванной их дефицитом в период модернизации промышленно-аграрного производства и ростом системы потребительской кооперации.

Таким образом, в 1961–1975 гг. в кадровом потенциале потребительской кооперации МАССР произошли количественные и качественные изменения. Они имели такие черты, как скачкообразный рост числа специалистов, их значительная сменяемость.

Основную тенденцию развития кадрового потенциала Мордовпотребсоюза составляло увеличение количества специалистов с высшим и средним специальным образованием. Однако и к середине 1970-х гг. не был решен вопрос по насыщению системы Мордовпотребсоюза кадрами данной квалификации. Основными причинами были низкая заработная плата, отсутствие карьерного роста для молодых специалистов, возможности улучшить жилищные условия, а также потребность в кадрах высокой квалификации в других секторах народного хозяйства. Это обостряло конкурентную борьбу за специалистов между различными министерствами и ведомствами.

За 1961–1975 гг. в кадровом потенциале Мордовпотребсоюза значительно увеличилась доля женщин, комсомольцев, а также членов и кандидатов в члены КПСС. Изменилась национальная и возрастная структура работников потребительских обществ МАССР.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹См.: ЦГА РМ, ф. Р-11, оп. 2, д. 27, л. 39–53.

²См.: ЦГА РМ, ф. Р-11, оп. 2, д. 443, л. 44–63.

³Рассчитано автором по: ЦГА РМ, ф. Р-11, оп. 2, д. 27, л. 39–53; д. 443, л. 44–63.

⁴См.: Миненко, И.И. Кадры потребительской кооперации. М., 1986. С. 56.

⁵Таблица заимствована из: ЦГА РМ, ф. Р-11, оп. 2, д. 27, л. 39–40.

⁶См.: ЦГА РМ, ф. Р-11, оп. 2, д. 443, л. 44–63.

Рассчитано автором по: ЦГА РМ, ф. Р-11, оп. 2, д. 27, л. 39–40.

УДК 947(470.345):323.326:639.1

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ В ПРОМЫСЛОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МОРДОВСКОГО КРАЯ
ПОРЕФОРМЕННОГО ПЕРИОДА (1861–1914 гг.)**

Т.В. Клейменова

*Научно-исследовательский институт гуманитарных наук
при Правительстве РМ*

Проблемы становления и развития предпринимательства в сфере промысловой деятельности крестьян и промысловой кооперации выдвигаются в ряд наиболее актуальных, так как их решение будет способствовать разрешению проблем духовности, соборности, социальной защиты населения, поможет преодолению кризиса на селе, реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» и решению проблемы занятости. Промысловая деятельность служит важным инструментом борьбы с безработицей благодаря своей способности в больших масштабах поглощать незанятую рабочую силу на селе. Кроме того, она позволяет в полной мере проявиться как местным талантам-промысловикам, так и предпринимателям, организаторам, общественным деятелям, меценатам, большая нехватка которых часто сдерживает экономическое, культурное и общественное развитие сельского общества.

Предпринимательство в промысловой деятельности содействует специальным мерам по субподрядным работам и выступает в качестве вспомогательной единицы крупных предприятий. Как показывает зарубежный опыт, в нормальной рыночной экономике значительная часть малых фирм так или иначе находится в сфере интересов крупных предприятий. В сфере субподряда с крупными компаниями промысловые предприятия на основе технологического разделения труда обеспечивают высокую эффективность хозяйственной совместной деятельности.

Основой для будущего развития предпринимательства в промысловой деятельности и промысловой кооперации на селе являются кадры, так как любое производство сегодня использует сложный высококвалифицированный труд, новые профессии во всех отраслях экономики и сферах деятельности. Подготовка таких кадров служит система всероссийского образования, в том числе кооперативного. Главная роль в процессе такой подготовки, по нашему мнению, должна отводиться Саранскому кооперативному институту Российского университета кооперации.

© Т.В. Клейменова, 2009

Социально-экономическое и политическое развитие мордовского края в конце XIX – начале XX в. свидетельствует о том, что предпринимательство играло весомую роль в развитии национальной экономики и являлось важным фактором социальной и политической стабильности в обществе.

Отмена крепостного права в России в 1861 г. дала толчок интенсивному процессу формирования российского предпринимательства и рыночных отношений. В пореформенный период предпринимательство начало активно проникать в экономическую и социальную жизнь российского общества, в том числе в промышленную деятельность крестьян.

Предпринимателями в промышленной деятельности, согласно архивным источникам XIX – начала XX в., назывались «крестьяне-промысловики», организующие артели – «скупщики», «крестьяне-промысловики, скупающие и перепродающие товар», «крестьянин-промысловик – хозяин мастерской», «торговец», «купец», «капиталист» (малое предпринимательство), «крестьяне-промысловики – главные скупщики», «крестьяне-промысловики – главные торговцы», «крестьянин-промысловик – хозяин мастерских» (промышленники, крупные предприниматели).

В отчетах интендантства отмечалось, что в Ардатовском и Алатырском уездах Симбирской губернии «главным скупщиком» холстов был местный купец Сидельников¹. В Лукояновском уезде Нижегородской губернии «главным скупщиком» был купец Матвей Ванов², в Спасском уезде «главнейшими торговцами товара» являлись крестьяне Дормидонт Степанов и Степан Степанов, а также Михаил Фомич Хомутовский³. В Пензенской губернии «главнейшие торговцы» – крестьяне с. Лады Ермолай Сарваков, Игнатий Шмаков, Николай Петров и Григорий Чернов (Саранский уезд), купцы Алексей Яковлевич Лыскин, Иван Васильевич Киняпкин, купчиха Анна Петровна Мелентьева, мещане братья Коробковы и Федор Лаврентьевич и Дмитрий Лаврентьевич Волковы (Тамбовская губерния)⁴. В Атяшевской волости Ардатовского уезда скупкой и продажей промыслов или сырья для промышленной деятельности занимались крестьяне-предприниматели с. Тютюши Иван Семенов и Евгений Моисеев. В Спасском уезде Тамбовской губернии местные предприниматели скупали у крестьян выделанные кожи на протяжении всего года и продавали их на базарах или ярмарках сапожникам и портным в раскросном виде.

В Спасском уезде 6 крестьянам-промысловикам принадлежали кожевенные заведения мощностью до 6 чанов, в Ардатовском было три таких заведения. В д. Турдаково Симбирской губернии крестьяне-промысловики также имели свои кожевенные заведения с количеством чанов до семи каждое. В Саранском уезде Пензен-

ской губернии они владели 13 заведениями по выделке овчины. В Сыресвской волости Алатырского уезда Симбирской губернии только в одном с. Кабасве было два крестьянина-предпринимателя по изготовлению мебельного производства⁵.

«Хозяев, выделивших себя из производства, переходящих, так сказать, в капиталистов, являющихся только в качестве наблюдателей за работой, всего 2 человека»⁶.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹РГВИА, ф. 499, оп. 7, д. 10, л. 113–114.

²РГВИА, ф. 499, оп. 7, д. 22, л. 51–55.

³РГВИА, ф. 499, оп. 7, д. 22, л. 51–57.

⁴РГВИА, ф. 499, оп. 7, д. 22, л. 57–136.

⁵Кустарные промыслы Симбирской губернии. Симбирск, 1904. Кн. 1. С. 25; РГВИА, ф. 395, оп. 1, д. 2183, л. 249.

⁶См.: Кустарные промыслы Симбирской губернии. Симбирск. 1904. Кн. 1. С. 25.

УДК 351.82:338.43

ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ КАК СОЦИАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ Т.А. Кравченко

Классический частный университет. г. Запорожье (Украина)

Высшее учебное заведение является сложнейшей среди образовательных организаций. Его социальное назначение – участие в организации обучения и воспитания – одновременно выступает совокупной функцией всех учебных заведений, которые представляют собой составную часть образования как социального института. При этом государство пользуется позитивными достижениями учебного заведения, но вместе с тем берет на себя ответственность за негативные результаты, учитывает экономические и политические тенденции.

Следовательно, какой-либо вуз можно рассматривать как отдельную социальную организацию лишь в том случае, когда он действует автономно. Преимущества и недостатки такой структуры очевидны. Автономия делает вуз более инициативным, динамичным, гибким, склонным к поиску и использованию новейших инновационных технологий в управленческом учебном воспита-

тельном процессе, способным выстоять в конкурентной борьбе с другими вузами за контингент специалистов, материальные, финансовые и человеческие ресурсы. Вместе с тем такому вузу будет свойственна склонность к коммерциализации образования, деятельности в интересах небольшой группы основателей или управленцев, а не с учетом исторических перспектив и потенциальных потребностей коллектива.

Преобразование высшего учебного заведения в государственный административный орган имеет недостатки и преимущества. Подчиненность жесткому институциональному контролю ограничивает его инициативу, динамизм, творческий поиск, принуждает координировать свою деятельность с вышестоящими инстанциями, порождает бюрократизм.

Частное высшее заведение не имеет жесткого подчинения государству (в разных формах), но зависит от юридических и физических лиц – инвесторов, которые контролируют использование выделенных ими средств.

Все вузы подчинены морали и праву конкретного общества, они функционируют в определенных политических, экономических и культурных условиях. На их деятельность влияют рынок труда, номенклатура труда и профессий. Небезразличны к деятельности учебных заведений политические партии и общественные организации, особенно в период очередных выборов в органы власти.

Сложно осуществить абсолютный институциональный контроль над учебным заведением. Например, государство по отношению к вузу – административный аппарат министерств и ведомств. Функционеры этих органов не всегда достаточно компетентны и ответственны, чтобы контролировать учебные заведения. К тому же в этом нет необходимости, так как достаточно контролировать финансы, кадры, набор студентов и управлять соотношением госзаказа и обучающихся по контракту. В последнем случае инициативу снизу не только допускают, но и приветствуют, иногда даже требуют.

Актуально создание молодежных объединений, студенческих формирований. Однако их деятельность не станет эффективной до того времени, пока они не приобретут самостоятельность, будут иметь свои финансовые и материальные ресурсы.

Цели высшего учебного заведения как социальной организации могут быть стратегическими, тактическими, оперативными. Критерием выступают затраченные ресурсы соответственно на дальнюю, среднюю и ближнюю перспективу.

Стратегическое планирование частных и государственных учебных заведений различно. У первых главный критерий дея-

тельности – необходимость выживания в конкретных условиях. Поэтому стратегию моделируют на сохранении доверия потенциальных инвесторов и кредиторов. Государственные вузы выживают вместе с государством. Ярким примером служит деятельность государственных вузов Украины в условиях мирового экономического кризиса.

Тактическое планирование и использование соответствующих технологий в управлении является концептуальной основой рабочих планов. Здесь находится ответ на вопросы, каковы перспективные возможности заведения, реакция рынка и государства на предложения, как достичь желаемых результатов при минимальных затратах, и т. п. Если концептуальная основа тактики разработана тщательно, то оперативный план – это логическое предложение и конкретизация, он подлещит безусловному выполнению. Распространенное среди руководителей учреждений, особенно государственных, мнение о продуктивной коррекции планов экономической и политической ситуацией в стране свидетельствует о бездарном руководстве или неумелом использовании операций и процедур социальных технологий в управлении.

Известно, что критерием эффективности деятельности учебного заведения является престиж, измеренный количественными показателями: числом желающих учиться или работать в конкретном вузе, а также профессоров и доцентов, уровнем аккредитации и т. п.

Рассмотрим постановку и организацию воспитательной работы среди студентов, ее совершенствование путем внедрения новейших социальных технологий. Подобно тому как движение, пространство, время есть атрибуты материи, воспитание – атрибут общества, характеристика социальных отношений. Каждое общество отображается через ту систему воспитания, которая дает ему возможность успешно решать текущие проблемы. Социальная система обязана обеспечить подготовку таких специалистов, чьи качества соответствуют общественным стандартам современности.

Негибкие формы и методы формирования усовершенствованных экономических отношений, формальное провозглашение идей, не подкрепленное механизмом реализации, грабёж национального богатства, насильственное и повседневно насаждение идеологии индивидуализма, национализма, нигилизма способствуют размыванию этических основ духовной жизни общества. Очень часто как базовое понятие в одних случаях используют социализацию, в других – воспитание. На наш взгляд, «воспитание» – как объективное закономерное явление и целенаправленный процесс, постоянно корректируемый, – понятие более широкое, чем «социализация».

Существенную особенность вузов составляет постоянная воспитательная работа среди студентов. Целесоустремленное влияние педагогического коллектива – системное явление. Сегодня главная опасность для общества заключается не только в глобальности экономического кризиса, ни и в возрастающих разногласиях между прогнозируемой и очевидной динамикой изменений и в способности их осмысления и практического на них реагирования.

Подчеркнем принципиальные различия в воспитательной работе между руководством и управлением. Первое означает определение главных целей воспитательной работы, а также механизма их достижения, второе – разработку мероприятий осуществления соответствующих задач оперативного характера.

Достижение целей, установленных социальными организациями, невозможно без совершенствования социальных технологий. Их особенностью является не только изучение и фиксирование уже существующего материала, но и «взгляд» в будущее, прогнозирование, соответствующая разработка контрмероприятий возникновения проблемы, выбор оптимального варианта управленческого решения, который наиболее соответствует конкретной ситуации и реальному соотношению внутреннего и внешнего влияния. Без создания сценариев, анализа грядущих тенденций, позиционных структур и функций, а также противоборствующих субъектов достичь желаемых целей в общественном коллективе не удастся.

УДК 331.101.262(470.4)

РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Л.Н. Липатова

Саранский кооперативный институт РУК

В.Н. Градусова

Северо-Западная академия государственной службы

А.А. Солдатов

*Научно-исследовательский институт гуманитарных наук
при Правительстве РМ*

Организация Объединенных Наций ежегодно с 1990 г. готовит глобальные доклады о развитии человека. Число обследуемых

стран постепенно увеличилось до 174 в 1995 г. В 2001 г. оценка производилась по 162 странам мира, в 2005 г. – по 159. По 120 государствам публикуются национальные доклады, в том числе по России (с 1995 г.). Один из разделов ежегодных докладов посвящен региональным аспектам развития человеческого потенциала.

Ранжирование стран (регионов) производится на основе индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП), который позволяет также проследить динамику человеческого развития. Показателями, отражающими ход этого процесса, признаны долголетие, образованность, материальное благосостояние населения.

К странам (регионам) с высоким уровнем человеческого развития относятся те, в которых $ИРЧП \geq 0,8$; со средним уровнем – те, в которых $0,5 \leq ИРЧП < 0,8$; к странам с низким уровнем – те, в которых $ИРЧП < 0,5$.

ИРЧП в России в 1990 г. был равен 0,815, т. е. государство входило в группу с высоким уровнем человеческого развития. В 1992 г. наша страна занимала 52-ю строку в мировом рейтинге (ИРЧП был равен 0,849). В 1993 г. РФ еще оставалась в группе стран с высоким уровнем человеческого развития (ИРЧП – 0,804). С 1994 г. по развитию человеческого потенциала Россия длительное время относилась к группе стран со средним уровнем развития. В 1999 г. ИРЧП составлял 0,775, что соответствовало 55-му месту в мире. В 2000 г. индекс был немного выше (0,782), но из группы стран со средним уровнем человеческого развития страна не вышла. В 2004 г. условия гуманитарного развития в России оценивались экспертами даже немного ниже, сводный индекс был равен 0,781.

В 2005 г., согласно последнему Докладу о развитии человека, ИРЧП России составил 0,802, и она вновь стала относиться к странам с высоким уровнем человеческого развития, заняв 67-е место из 70 в этой группе. Но уровня начала 1990-х гг. по условиям для развития человека РФ так и не достигла.

За 1992–2005 гг. производство валового внутреннего продукта (ВВП) в России увеличилось более чем в 2 раза – с 5 184 до 10 845 долл. на душу населения. Но в других странах, вероятно, показатели росли быстрее, поэтому индекс ВВП РФ снизился с 0,950 до 0,782 и находится на уровне 1993 г.

Внутри России условия для развития человека существенно различаются. Крайние значения ИРЧП в 2004 г., как и в середине 1990-х гг., имели Москва и Республика Тыва. Индекс, как и почти десятью годами ранее, значительно варьируется – от 0,873 до 0,668. Однако следует отметить, что интервал разброса показателя заметно сократился: в 1996 г. крайние значения индекса составляли 0,867 и 0,520. ИРЧП Москвы увеличился на 0,7 %. Республики

Тыва – на 28,5 %. Однако это не свидетельствует об уменьшении дифференциации российских регионов по уровню гуманитарного развития. Различия по оцениваемым показателям с годами нарастают. Так, в 1996 г. 21 регион из 79 обследованных имели ИРЧП выше, чем в среднем по России. В 2004 г. таких регионов было только 12.

В число наиболее развитых субъектов РФ входят 3 региона Приволжского федерального округа (ПФО) – Республика Татарстан, Самарская область, Республика Башкортостан (табл. 1)¹. В 1996 г. таких регионов было 7, кроме перечисленных выше средние по России значения ИРЧП имели Ульяновская, Нижегородская, Пермская и Оренбургская области.

Приволжский федеральный округ – одна из самых разнородных российских территорий по этническому составу населения и уровню экономического развития регионов. Округ включает 14 субъектов федерации, в том числе 6 национальных республик, 7 областей, а также Пермский край, образованный в 2005 г. путем объединения Пермской области и Коми-Пермяцкого АО. На долю ПФО приходится 21 % населения и около 17 % ВВП России.

В 2004 г. самый высокий ИРЧП по-прежнему был в Республике Татарстан – 0,812 (см. табл. 1). Это 4-е место в России после Москвы, Тюменской области и Санкт-Петербурга. Согласно принятым условиям, Татарстан относится к высокоразвитым по уровню развития человека регионам. (Напомним, что Россия в 2004 г. входила в группу стран со средним уровнем человеческого развития.) В 1996 г. 6 приволжских регионов имели ИРЧП выше 0,8: Татарстан, Башкортостан, Ульяновская, Нижегородская, Самарская и Пермская области. Близкое к лидерам положение занимала Оренбургская область (ИРЧП был равен 0,799).

Единственный регион в Приволжье, в котором среднедушевой валовой региональный продукт больше, чем в среднем в России, – Республика Татарстан – 12 325 долл. Различия среди регионов ПФО в уровне доходов достигают 2,5 раза. Минимальное значение этого индекса отмечается в Пензенской области – 0,652 (4 958 долл. на душу населения). Близкие к среднему по России значения среднедушевого дохода имеют Республика Башкортостан, Самарская область и Пермский край. Это индустриально развитые и многопрофильные регионы. значительный удельный вес в них занимают отрасли экспортной экономики, в основном нефтяной и химической. Наличие в каждом из названных регионов крупного города с населением около 1 млн чел. создает дополнительные условия для развития пищевой промышленности и сферы услуг.

Регион	ВРП, долл. ШС	Индекс доходов	Ожидаемая продолжительность жизни, лет	Индекс продолжительности жизни	Грамотность, %	Доля учащихся в возрасте 7-24 лет, %	Индекс образования	ИРЧП	Место в общем рейтинге
Республика Татарстан	12 325	0,804	67,7	0,711	99,0	78,5	0,922	0,812	4-е
Самарская область	9 795	0,765	65,7	0,678	99,2	77,2	0,919	0,787	10-е
Республика Башкортостан	9 664	0,763	66,3	0,688	98,8	74,3	0,906	0,786	11-е
Оренбургская область	9 445	0,759	65,4	0,673	98,9	72,7	0,902	0,778	14-е
Республика Мордовия	6 555	0,698	66,6	0,693	97,9	80,2	0,920	0,770	19-е
Удмуртская Республика	7 793	0,727	64,2	0,653	99,0	77,1	0,917	0,766	24-е
Чувашская Республика	5 577	0,671	66,3	0,689	99,0	78,9	0,923	0,761	29-е
Пермская область	9 282	0,756	62,5	0,625	98,9	71,5	0,898	0,760	30-е
Саратовская область	6 288	0,691	65,6	0,677	99,2	74,5	0,910	0,759	31-е
Нижегородская область	7 664	0,724	63,8	0,646	98,9	72,7	0,902	0,757	34-е
Ульяновская область	5 481	0,668	65,3	0,672	98,6	72,6	0,899	0,747	46-е
Пензенская область	4 958	0,652	65,7	0,679	98,4	73,4	0,901	0,744	49-е
Кировская область	5 356	0,664	63,9	0,649	98,4	72,9	0,899	0,737	58-е
Республика Марий Эл	5 002	0,653	63,4	0,640	98,8	72,6	0,901	0,731	66-е
РФ в целом	9 922	0,767	65,3	0,671	99,0	73,7	0,906	0,781	

Как среднеразвитые регионы в ПФО можно характеризовать Нижегородскую, Оренбургскую и Саратовскую области, а также Удмуртскую Республику. Но 40 % регионов, в которых проживает 1/4 населения округа, относятся к территориям с низким уровнем развития, что связано в основном со структурой экономики. Пензенская и Ульяновская области с традиционной специализацией на машиностроении пережили в 1990-е гг. сильный спад, последствия которого сказываются и сегодня. В Кировской области депрессивное состояние машиностроения дополняется проблемами лесной отрасли: осложняет положение неразвитая инфраструктура. В республиках Чувашия, Мордовия и Марий Эл общес отставание усугубляется стагнацией трудоемкого машиностроения. Несмотря на отставание в экономическом развитии, все регионы ПФО по покупательной способности населения близки к среднеразвитым. Выравнивание обеспечивается значительной федеральной помощью.

Большинство регионов ПФО, за исключением Пермской, Нижегородской и Кировской областей, Удмуртской Республики и Марий Эл, имеют большую, чем в РФ, продолжительность жизни. В 1996 г. такая ситуация наблюдалась только в Пермской области. Самый высокий индекс долголетия в Татарстане: жители этой республики живут в среднем 67,7 года. Далее следует Республика Мордовия – ожидаемая продолжительность жизни населения 66,6 года. Самый низкий показатель в Пермской области – 62,5 года (см. табл. 1).

Население Приволжья традиционно высокообразованно. Уровень грамотности взрослого населения в Самарской и Саратовской областях в 2004 г. был выше, чем в целом по России, – 99,2 %. Самый низкий уровень отмечается в Республике Мордовия – 97,9 %. Но по степени охвата населения обучением этот регион лидирует – более 80 % населения в возрасте 7–24 года обучаются в начальных, средних и высших учебных заведениях (в РФ этот показатель не достигает 74 %). Наименьшее значение этого показателя образованности населения отмечается в Ульяновской области и Республике Марий Эл – 72,6 % (см. табл. 1).

Большинство приволжских регионов за рассматриваемый период ухудшили свои рейтинги. Например, Башкортостан опустился с 4-го на 11-е место в общероссийском списке и со 2-го на 3-е место – в ПФО. Еще более резкое падение отмечается в Ульяновской области: с 5-го на 46-е место в федеральном рейтинге и с 3-го на 11-е место – в ПФО. Улучшили показатели Оренбургская область (поднялась с 17-го на 14-е место в РФ), Удмуртская Республика (с 40-го на 24-е), Чувашская Республика (с 44-го на 29-е), Пензенская область (с 59-го на 49-е), Республика Марий Эл (с 70-го на 66-е место).

Особых успехов достигла Мордовия: за 1996–2004 гг. по уровню гуманитарного развития республика поднялась с 51-го на 19-е место в России и с 12-го на 5-е место в ПФО. По данным последнего российского доклада, в 2004 г. ИРЧП в Мордовии было немного ниже среднего по России – 0,770 против 0,781. Производство ВВП на душу населения РМ возросло по сравнению с 2003 г. на 22 % и составило около 6,6 тыс. долл. США. Но это по-прежнему на 1/3 (34 %) меньше среднероссийского показателя. 42-я строка на шкале индекса ВВП. Продолжительность жизни немного увеличилась по сравнению с 2003 г., но остается меньшей, чем в другие годы анализируемого периода. Доля учащихся по сравнению с предыдущим годом уменьшилась и составила 80,2 % (табл. 2)⁷.

Таблица 2

Показатель	1996	1997	1998	1999	2001	2003	2004
ВВП на душу населения по ППС, долл. США	2 761	3 053	4 890	5 088	4 289	5 374	6 555
Ожидаемая продолжительность жизни, лет	68,20	67,90	68,80	67,40	67,38	66,00	66,60
Доля учащихся в возрасте 7–24 лет, %	76,0	76,4	76,3	78,0	70,5	80,8	80,2
Индекс доходов	0,498	0,571	0,649	0,656	0,627	0,665	0,698
Индекс продолжительности жизни	0,720	0,715	0,730	0,707	0,706	0,684	0,693
Индекс образования	0,910	0,911	0,918	0,923	0,888	0,922	0,920
Индекс развития человеческого потенциала	0,709	0,732	0,766	0,762	0,740	0,757	0,770
Место на шкале ИРЧП	51-е	24-е	22-е	31-е	35-е	26-е	19-е
Место на шкале ВВП	59-е	49-е	49-е	56-е	61-е	55-е	42-е

Экономический рост последних лет способствовал росту индекса развития человеческого потенциала в большинстве российских регионов. Показатели сильных регионов улучшались быстрее, в результате неравенство нарастало. Развитие регионов по-прежнему базируется не на инвестициях в человека, а на сырьевых ресурсах и естественных преимуществах. Только 1/4 населения страны живет в регионах с показателями развития человеческого потенциала, превышающими средний по России уровень.

Сложнейшей проблемой остается деформация российской эко-

номики. Структурные перекосы региональных экономик, проблемы крупных предприятий, неразвитость малого бизнеса, высокая доля нерыночного сектора свидетельствуют о необходимости ускорения реструктуризации неперспективных предприятий, развития на их основе новых, конкурентоспособных производств, выработки действенных мер поддержки малого бизнеса, переподготовки кадров, содействия повышению мобильности работников.

Продолжительность жизни в России остается крайне низкой, заболеваемость так называемыми социальными болезнями – высокой. По продолжительности жизни Россия отстает от развитых стран мира (Японии, Испании, Швейцарии и др.) на 10–15 лет для женщин и на 15–20 лет для мужчин. Сравнение с государствами, имеющими примерно такой же ВВП на душу населения (по паритету покупательской способности в долларах США), тоже не в пользу России. Отставание от этих стран (Мексика, Болгария, Румыния, Малайзия и др.) составляет 4–6 лет для женщин и 10–15 лет для мужчин. Это объясняется низким уровнем развития РФ, а также ненацеленностью проводимых реформ на решение социальных проблем.

Из опыта регионов видно, что в части демографической политики акцент делается на стимулировании рождаемости, в то время как важнейшей проблемой человеческого развития и качества жизни является преждевременная предотвратимая смертность. Ученые отмечают, что вклад роста смертности в естественную убыль населения РФ в 1992–2004 гг. оказался вчетверо большим, чем снижение рождаемости. За 1979–1991 гг. в России число умерших составило 20,4 млн чел., за 1992–2004 гг. – 28,2 млн. В 1994 г. смертность в России впервые за все послевоенные годы превысила отметку 2,3 млн чел.³

За 1992–2006 гг. смертность в России возросла по всем основным группам причин: от болезней органов пищеварения, инфекционных и паразитарных заболеваний – почти вдвое, от болезней системы кровообращения – на треть. Рост смертности отмечается во всех возрастных группах старше 5 лет. Особенно часто умирают мужчины в возрасте 30–44 лет, среди которых смертность возросла почти в 2 раза. Эндогенная структура смертности, присущая РФ, кардинально отличается от совокупности причин смертей жителей развитых стран. В России отмечаются случаи и таких ранее забытых болезней, как дифтерия, оспа, сибирская язва и других особо опасных эпидемических заболеваний. Вернулись проблемы, характерные для развивающихся стран и успешно решенные в советский период, т. е. проблемы, связанные с плохими условиями жизни, антисанитарией, недоеданием, отсутствием элементарной медицинской помощи, низким уровнем образования.

В Мордовии по сравнению с началом 1990-х гг. показатели смертности населения заметно возросли, число ежегодных смертей увеличилось на 27 %. относительный показатель вырос с 11,4 ‰ в 1990 г. до 16,4 ‰ в 2006 г. Наиболее часто умирают от болезней системы кровообращения: на них приходится более половины смертей. Настораживает двукратный рост смертности в 1994–2006 гг. от так называемых социальных болезней – инфекционных и паразитарных заболеваний. В 1,6 раза увеличился показатель смертности из-за болезней органов пищеварения.

В регионах ПФО самые низкие показатели смертности отмечаются в республиках Татарстан (13,1 ‰) и Башкортостан (13,6 ‰), самые высокие – в Нижегородской (19,0 ‰) и Кировской (17,7 ‰) областях.

Динамика показателей продолжительности жизни и заболеваемости демонстрирует слабую зависимость от экономического роста. Высокие доходы не всегда направляются на развитие человеческого потенциала. Например, вирус иммунодефицита наиболее распространен в богатых регионах. Решить проблему низкой продолжительности жизни можно только сочетанием экономических достижений и целенаправленной политики развития человека и поддержки здорового образа жизни населения. Возможности здравоохранения ограничены, если деградирует вся социальная среда.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹См.: ПРООН. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации 2006/2007. М., 2008. С. 128–131.

²Составлено по: ПРООН. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации. М., 1998. С. 118, 119; 1999. С. 101–103; 2000. С. 114–115; 2004. С. 99–101; 2007. С. 128–135.

³См.: Стратегия демографического развития России / под ред. В.И. Кузнецова, Л.Л. Рыбаковского. М., 2005. С. 49.

УДК 947.084.8:631.115.6(470.345)

СОСТОЯНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО ОСНАЩЕНИЯ КОЛХОЗОВ МОРДОВИИ В ГОДЫ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ С.В. Митин

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

В условиях Великой Отечественной войны роль тыла, призванного обеспечить боевые действия армии, объективно возросла.

© С.В. Митин, 2009

Однако складывающаяся там ситуация была достаточно сложной. Мордовия, являясь составной частью тылового социально-экономического комплекса, развивалась в русле существующих в стране тенденций, но ее отличал аграрный характер, прежде всего в развитии сельского хозяйства.

С началом Великой Отечественной войны в сельском хозяйстве республики нарастали негативные тенденции, в том числе ухудшение материально-технической базы сельскохозяйственного производства. Возросла численность простаивающей техники.

Уже в ходе уборочных кампаний 1941 и особенно 1942 гг. в Мордовии значительно ухудшилось техническое обеспечение сельскохозяйственных работ, в частности, не хватало горюче-смазочных материалов и запчастей. Вследствие этого на всех машинно-тракторных станциях (МТС) республики резко возрос процент простаивающей техники. Так, в июле 1942 г. из 117 грузовых автомобилей, имевшихся в сельском хозяйстве Мордовии, на ходу было всего три. К уборочной было восстановлено лишь 32 автомобиля¹. Кризис был таким, что невозможно было начать уборку урожая техническими средствами. Острый дефицит горючего приводил к все большему использованию ручного труда. Факты свидетельствуют, что в 1942 г. урожай убирали вручную, даже имея горючее, – его оставляли в качестве неприкосновенного запаса.

К концу сентября 1942 г. с помощью 638 комбайнов, принадлежавших МТС (494 ед.) и совхозам (144 ед.) было убрано лишь 93 414 га, т. е. 12 % всей убранной площади. В то же время только серпами было убрано 347 тыс. га (44,5 %). Это свидетельствовало о проблеме эффективности использования машинно-тракторного парка Мордовии в годы войны. Его содержание требовало существенных затрат. На доставку и распределение горючего затрачивались значительные средства, проводилась большая работа по ремонту и изысканию запасных частей. На обучение механизаторов отпускались большие денежные средства – нужно было готовить инструкторов, содержать помещения, организовывать питание в суровое военное время. Добавим также, что за пользование машинно-тракторным парком республика платила хлебный налог в несколько тысяч тонн зерном, отдача же была невелика: большая часть работ выполнялась вручную. Однако стоит отметить более частое использование техники (в частности, тракторов) на весенних работах, особенно для пахоты и сева. Но и тогда большая часть территории засеивалась «дедовским» способом, путем разбрасывания семян по полю. В посевную 1942 г. в колхозах из 553,5 тыс. га яровых с помощью техники было засеяно только 130 тыс. га². Нельзя не отметить также существенное упрощение агротехники.

В 1943 г. положение в сельском хозяйстве Мордовии было особенно тяжелым. Техническая оснащенность постоянно сокращалась. Государство не могло в условиях войны оказывать помощь в техническом обеспечении сельского хозяйства Мордовии, и оно не получило ни одной сельскохозяйственной машины³. Кроме того, около половины имевшихся комбайнов и тракторов нельзя было эксплуатировать из-за отсутствия запасных частей и горючего. Ремонт технических средств также проходил весьма неудовлетворительно как в 1942, так и в 1943 г. Небезосновательно весной 1943 г. по ремонту тракторов Мордовия занимала последнее место в РСФСР⁴. Но не это было главной проблемой. Больше трудностей сельскому хозяйству создавало почти полное отсутствие горючего. Положение складывалось еще хуже, чем в 1942 г. Улучшить положение могли бы газогенераторные тракторы (работающие на дровах), но положение с их ремонтом, как отмечалось на XV пленуме Мордовского обкома ВКП(б), было еще хуже, чем с тракторами, работающими на жидком топливе. Из имевшихся в МТС 353 газогенераторных тракторов было отремонтировано 205.

О недостатке горючего говорит тот факт, что в марте 1943 г. в республику не завезли ни одной тонны. Только с апреля началась его постепенная поставка, однако потребность превышала поступление. Кризис с горюче-смазочными материалами отразился на объеме работы, сделанной тракторами в весенний сев.

В годы войны четко наметилась тенденция сокращения роли МТС в посевных и уборочных кампаниях: в 1942 г. комбайнами МТС было убрано 12 % урожая, в 1943 – только 10 %. Снизилась и выработка в пересчете на один трактор: в 1940 г. она составляла 401 га, а в 1943 г. – лишь 179 га⁵. Данная тенденция наблюдалась и в передовых районах. Так, лучше всего уборочную провели в Теньгушевском районе, однако Теньгушевская МТС работала хуже остальных и входила в группу трех наиболее отстающих МТС республики. Следовательно, успешную уборку урожая колхозники района провели вручную. Руководство района распорядилось не ждать поступлений в МТС горючего, а провести уборочную более простыми орудиями труда – жатками, лобогрейками, косами, серпами.

В 1944 г. в сельском хозяйстве Мордовии наступил перелом. Государство частично стало вкладывать средства в развитие земледелия и животноводства, как и до войны, – в первую очередь на укрепление технической оснащенности сельского хозяйства. Но следует сказать, что поставки были столь незначительными, что в Мордовию в 1944 – 1945 гг. (как и за все годы войны) не дошло ни одного трактора.

В 1944 г. возрастание поставок в сельское хозяйство вырази-

лось в частичном увеличении снабжения прицепными сельскохозяйственными машинами и конным инвентарем. Первую крупную партию тракторов и сельскохозяйственных машин промышленность страны выпустила только в 1945 г., причем государственный план был выполнен всего на 28 %⁶. Тракторы из данной партии в Мордовию в качестве госпоставок стали доходить лишь в мае – июне 1945 г. Но небольшое количество сельскохозяйственных машин, которые поступали в колхозы и совхозы Мордовии начиная с 1944 г., не играло существенную роль в улучшении сельскохозяйственного производства.

Более существенное значение для поддержания технической оснащённости сельского хозяйства имели поставки запасных частей и горючего, которые в три первых года войны происходили с большими трудностями. В 1944–1945 гг., несмотря на некоторое увеличение поставок запчастей, как и в первые годы войны, важную роль играло максимально возможное использование – путем ремонта и реставрации – старой техники и деталей.

С 1944 г. больше внимания стало уделяться повышению культуры земледелия. Понижение в первые три года войны и без того невысокой агротехники было слабым местом в земледелии военных лет. Выше отмечалось, что в 1942–1943 гг. в Мордовии, как и по всей стране, осуществлялось расширение посевных площадей, в основном за счет упрощения агротехники. В итоге это привело к понижению качества сельскохозяйственных продуктов и другим негативным последствиям.

В 1944 г. по-прежнему технические средства были плохо подготовлены. Неудовлетворительно проходил ремонт, не хватало не только запасных частей, но и станков и другого оборудования для изготовления новых. Все восемь машинно-тракторных мастерских (МТМ) Мордовии не выполняли графики своих работ. К началу уборочной было отремонтировано 30,5 % комбайнов, 53 % жаток и лобогреек и 36 % молотилок. В связи с этим и в 1944 г. ручной труд крестьян сыграл решающую роль в уборке урожая.

Год окончания Великой Отечественной войны принес новые трудности в техническом оснащении сельского хозяйства Мордовии. Происходило дальнейшее сокращение исправной техники и живого тягла. Количество трудоспособных мужчин достигло небывало низкой отметки за все военные годы – к 1 января 1945 г. в колхозах республики их оставалось 30 тыс. чел.⁷

Тракторы, комбайны и другие сельскохозяйственные машины, несмотря на частичное улучшение поставок горючего и запасных частей, пребывали в тяжелом состоянии. Их подготовка к севу 1945 г. велась с отставанием. Ремонт вместо осени 1944 г. начался

только в январе 1945 г., 20 МТС республики к середине февраля не выполнили план даже на 50 %.

Для исправления создавшегося положения в феврале 1945 г. были приняты меры по улучшению ремонта сельскохозяйственных машин. Во всех МТС организовывали табельный учет прихода и ухода с работы, установили ежедневные задания по ремонту и ввели учет их выполнения. В отдельных МТС было организовано соревнование среди рабочих, бригад и самих МТС. 20 февраля состоялось совещание руководителей промышленных предприятий о выполнении плана первого квартала 1945 г. изготовления запасных частей к тракторам и сельскохозяйственным машинам.

Не менее тяжелым было положение рабочих и трактористов МТС. Общежития и ремонтные мастерские не отапливались из-за отсутствия дров. Общественное питание трактористов было организовано плохо, столовые продуктами не обеспечивались. Часто случались перебои в снабжении хлебом: установленную норму рабочие не получали по несколько недель. Через три-четыре дня трактористы уходили домой за продуктами и теряли на это по пять-шесть дней рабочего времени. Ко второй половине февраля 1945 г. положение трактористов и рабочих стало улучшаться: было организовано двухразовое питание в Саранской, Рузаевской, Шишкеевской, Ичалковской и Киржеманской МТС. В других МТС, но в меньшей степени, всех трактористов, командированных в МТМ для работы, обеспечивали топливом и дополнительными продуктами питания.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ЦДШ РМ, ф. 269, оп. 3, л. 637, л. 134.

²См.: История советского крестьянства Мордовии: в 2 ч. Саранск, 1987–1989. Ч. 2, 1989. С. 53.

³ЦПАИЛДЭ РФ, И 358.

⁴ЦДШ РМ, ф. 269, оп. 3, л. 637, л. 27.

⁵См.: Арутюнян, Ю.В. Советское крестьянство в годы Великой Отечественной войны. М., 1970. С. 421.

⁶См.: Арутюнян, Ю.В. Советское крестьянство в годы Великой Отечественной войны. М., 1970. С. 279.

См.: Потков, Т.В. Мордовия – фронт. Саранск. 1975. С. 29.

УДК 37.016:338.436

**СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ
КООПЕРАТИВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

И.Т. Насретдинов, З.Н. Мирзагалямова

Казанский кооперативный институт РУК

Кооперативные учебные заведения как субъекты социальной системы являются частью потребительской кооперации. Поступательное развитие экономики страны, потребительской кооперации требует, чтобы система профессионального кооперативного образования отвечала всем требованиям сегодняшнего дня и в условиях острой конкуренции смогла занять ведущие позиции.

Многоуровневая система кооперативного образования не может находиться в стороне от общих тенденций развития в образовательной сфере. Современное состояние экономики страны и потребительской кооперации диктует новые требования к профессиональным образовательным учреждениям, и в первую очередь глубокое знание инновационных процессов и технологий, существующих в реальном секторе экономики. Эти требования должны быть положены в основу инновационных подходов и методик в образовании и системно внедряться на всех уровнях образовательного процесса. Второй особенностью является включение в образовательный процесс практико-ориентированных подходов, предусматривающих тесное взаимодействие образовательного учреждения с предприятиями реального сектора экономики и работодателями. Третья особенность заключается в том, что образовательные учреждения (особенно негосударственные образовательные учреждения) все больше функционируют на рыночных принципах, превращаются в рыночные субъекты хозяйствования. Отсюда в основе новой модели кооперативного образования лежат клиентоориентированный подход, предпринимательство, рыночные принципы.

Функцию подготовки работников интеллектуального труда для организаций потребительской кооперации выполняют высшие учебные заведения. Одним из противоречий является то, что содержание высшего образования в Российской Федерации определяется государством в директивном порядке, при этом не учитываются интересы конкретных предприятий-работодателей и отсутствуют прямые связи между высшей школой и сферой хозяйственной деятельности, что ведет к некоторому разрыву между каче-

ством подготовки специалистов в вузах и профессиональными качествами работников интеллектуального труда, необходимыми предприятиям для эффективного функционирования.

Исследования, проведенные нами на рынке труда специалистов с высшим торгово-экономическим образованием, свидетельствуют о том, что качество подготовки специалистов не всегда полностью соответствует текущим и перспективным потребностям кооперативной экономики.

Как объединить интересы предприятий, организаций и вузов в решении проблемы соответствия качества подготовки специалистов в вузах требованиям, предъявляемым к ним рынком труда? Эта возможность возникает в случае изменения государственной политики по развитию взаимосвязей «высшая школа – организации, предприятия отрасли», разработки механизмов адаптации высшего образования и отраслей экономики к новым условиям хозяйствования. Такой организационно-правовой формой выступает образовательный кластер.

Кластерный подход в образовании позволяет, на наш взгляд, сместить акценты с процессов использования имеющейся рабочей силы на процессы создания качественно новой рабочей силы, поддержания ее конкурентных преимуществ за счет непрерывности профессионального образования, постоянного обновления знаний, умений в соответствии с технико-технологическими изменениями производства и инновациями. Эта задача в кластере достигается за счет взаимодействия учебных заведений профессионального образования различных уровней между собой (введение системы непрерывного профессионального образования) и с работодателями. Образовательный кластер выступает формой решения проблемы деактуализации человеческого капитала в связи с безработицей, неполной занятостью, поддержания профессиональных знаний в конкурентоспособном состоянии. Управление развитием образовательных учреждений потребительской кооперации в сторону оптимизаций качества их деятельности предлагаем осуществлять через повышение эффективности их функционирования в стратегически сбалансированных направлениях, применяя следующие инструменты и технологии:

- оптимизацию организации маркетингового процесса по выявлению инноваций в национальной экономике и его кооперативном секторе;

- реструктуризацию системы управления многоуровневой образовательной системой потребительской кооперации;

- внедрение системы менеджмента качества образования как инструмента улучшения процесса качественной подготовки выпускников;

– интеграцию учебных заведений с организациями потребительской кооперации для повышения профессиональной компетенции выпускников;

– управление воспитательным воздействием на обучающихся как технологией интенсификации вовлечения человеческого потенциала в процессы учебного заведения и в воплощение его стратегических целей.

Серьезное внимание в новой модели кооперативного образования должно быть уделено принципу непрерывности образования.

Система непрерывного профессионального образования работников – составная часть кадровой политики системы потребительской кооперации. Основной целью этой системы является создание такого коллектива работников, который мог бы решать поставленные задачи с наивысшей производительностью, минимальными издержками и требуемой технологической надежностью. Важно не только правильно отобрать кадры для определенной работы, но и обеспечить их подготовку и развитие на протяжении всей трудовой деятельности. Непрерывность обучения подразумевает целенаправленный, осуществляемый в течение всей трудовой деятельности процесс непрерывного повышения квалификации работника в пределах имеющегося у него уровня профессионального образования либо достижение им более высокого образовательного уровня в интересах его самого, предприятия и государства.

Система непрерывного профессионального образования руководителей и специалистов решает задачи их подготовки, переподготовки, повышения квалификации в соответствии с предварительной программой карьерного роста, изменяющимися во времени требованиями. Содержание обучения формируется в зависимости от поставленной цели и должно обеспечивать, с одной стороны, получение необходимого объема новых знаний, а с другой – совершенствование управленческих навыков, психологических личностных качеств, развитие аналитических способностей.

Важное место в системе обеспечения непрерывного профессионального образования отводится реализации учебными заведениями дополнительных образовательных услуг.

Процесс обеспечения непрерывного профессионального образования в течение всей жизни непосредственно связан с категорией «эффективность обучения». Под эффективностью обучения, повышением квалификации и переподготовки персонала следует понимать социально-экономические результаты, определяемые по показателям трудовой деятельности работников, прошедших обучение.

В процессе получения работниками дополнительных образовательных услуг возникают некоторые трудности:

– недостаточное взаимодействие всех участников процесса обучения;

– ограниченное выделение денежных средств организациями и предприятиями потребительской кооперации на обучение работников;

– малоэффективное планирование обучения;

– недостаточная подготовленность работников кадровых служб;

– отсутствие автоматизированной программы по подготовке кадров;

– неполный контакт с учебными заведениями в вопросах эффективности обучения, отсутствие обратной связи, обмена информацией между организациями потребительской кооперации и учебными заведениями.

Мы считаем, что участники образовательного процесса должны разработать критерии для оценки эффективности обучения, включающие реакцию работника на обучение, усвоение учебного материала, изменение поведения и рабочие результаты. Саму процедуру оценки эффективности обучения предлагаем проводить в 4 этапа: сбор данных до обучения, во время обучения, оценка степени усвоения учебного материала и сбор данных (по тем же показателям, которые были собраны до начала обучения) после обучения. Оценить эффективность обучения можно также через некоторый срок после окончания обучения.

Необходимо сформировать систему контроля качества обучения работников потребительских обществ, включающую:

– определение потребностей и целей обучения путем анализа заявок и информации о перспективах развития организаций потребительской кооперации;

– организацию работы по выбору учебного заведения, учебной программы и преподавателей;

– сравнительный анализ имеющихся профессиональных навыков с требованиями должностной инструкции работника;

– обеспечение условий после прохождения обучения для сохранения полученных знаний в виде постановки и реализации специальных целей;

– реализацию обратной связи с обучившимися работниками, повышение значимости обучения для работника и руководителя, наличие информации о качестве образовательных услуг конкретного учебного заведения и программы семинара, обратная связь с учебными заведениями и возможность стратегического опережающего обучения.

Исходя из вышеизложенного, считаем необходимым выделить следующие приоритетные направления развития Казанского кооперативного института:

- укрепление финансовой устойчивости института за счет увеличения доходной базы и оптимизации расходов;
- создание институциональной среды деятельности образовательного учреждения предпринимательского типа (подготовка новых образовательных продуктов, реализация образовательных проектов, программы корпоративного образования системы потребительской кооперации, агропромышленного комплекса и предпринимательских структур);
- переход на двухуровневую систему обучения (реализация программ прикладного бакалавриата по торгово-технологическим направлениям подготовки);
- расширение клиентской базы института за счет развития интеграционных связей организаций потребительской кооперации агропромышленным комплексом и предпринимательскими структурами;
- расширение клиентской базы и доходов института за счет взаимодействия с образовательными учреждениями начального и среднего профессионального образования, предприятиями торговли и сервиса в образовательном кластере, подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров по торгово-технологическим специальностям, востребованным на рынке труда Республики Татарстан, в связи с предстоящей Универсиадой – 2013;
- довузовскую профессиональную подготовку через организацию профильных классов в общеобразовательных школах г. Казани;
- поддержание ценовой и неценовой конкурентоспособности института на рынке образовательных услуг через проведение взвешенной ценовой политики и обеспечение качества образовательных услуг;
- создание в институте Инновационного центра гостеприимства с целью разработки, демонстрации и внедрения инновационных продуктов в сфере гостиничного и ресторанного бизнеса: подготовку экспертов по присвоению категорий объектам гостиничного бизнеса;
- внедрение международных стандартов содержания и организации учебного процесса;
- реализацию на базе института проекта «Экономическая молодежная олимпиада „Карьера в России“»;
- формирование необходимых квалификаций для перспективного рынка труда, открытие востребованных на рынке труда направлений подготовки: «Логистика», «Социально-культурный сервис и туризм», «Бизнес-информатика», «Национальная экономика», «Дизайн одежды», «Дизайн среды», «Информационная безопасность».

В обстановке реформирования российского образования, наметившегося демографического спада, усиления конкурентной борьбы на рынке образовательных услуг перед учебными заведениями системы потребительской кооперации встают новые задачи, решение которых может быть достигнуто только с опорой на инновационные стратегии деятельности.

Кооперативные образовательные учреждения должны работать, руководствуясь обоснованно избранной, уникальной концепцией, отвечающей социально-экономическим реалиям региона и учитывающей перспективу динамического развития внешних условий.

УДК 3034.735-058.65-056.26

ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ИНВАЛИДНОЙ КООПЕРАЦИИ

Н.В. Нестерова

Саранский кооперативный институт РУК

Т.В. Клейменова

*Научно-исследовательский институт гуманитарных наук
при Правительстве РМ*

Вопросы возникновения и развития промышленной кооперации – одной из главных форм предпринимательства в крестьянской промышленной деятельности – тесно взаимосвязаны с историей становления инвалидной кооперации. Появлению инвалидной кооперации, как и промышленной, предшествовало образование крестьянских промышленных артелей. Именно их деятельность стала одной из предпосылок создания инвалидной кооперации.

Формирование и развитие промышленной кооперации на территории мордовского края в первую очередь относятся к образованию крестьянских промышленных артелей¹. В конце XIX – начале XX в. промышленная артель представляла собой организационно-правовую форму предпринимательства промышленников. Она действовала на основе устного или письменного договора (контракта) и лишь впоследствии – устава².

Промысловую кооперацию представляли единоличные или семейные кооперативы. Некоторые из них были преобразованы в промышленные товарищества³. Почти половина суконных фабрик Симбирской губернии были оформлены как товарищества на паях.

Промысловые артели, товарищества, общества потребителей.

общества взаимопомощи имели присущие кооперации общие черты и принципы: добровольность, самостоятельность, самоуправление, коллективизм, равные права и ответственность участников и др.

Для России начало XX в. связано с Русско-японской войной, двумя буржуазно-демократическими революциями и Октябрем 1917 г., Первой мировой войной 1914–1918 гг., Гражданской войной и интервенцией. В результате этих событий много людей было ранено или погибло. Те, кто остались инвалидами, не могли найти себе работу, что влияло не только на их материальное положение, но и на моральное состояние.

Одним из видов трудового устройства инвалидов на территории советской России была инвалидная кооперация. Процесс ее формирования связан с деятельностью инвалидных и промысловых артелей.

8 декабря 1921 г. был опубликован декрет Совнаркома об организации инвалидных артелей. Однако организация инвалидных артелей в Ульяновской губернии, в состав которой входили Ардамовский и Алатырский уезды, началась только в феврале 1923 г. в период проведения новой экономической политики⁴. В ноябре 1924 г. в Ульяновской губернии существовало 110 инвалидных артелей, в том числе: производственных – 59, торговых – 5, смешанных – 37, сельскохозяйственных – 8, – с количеством членов 1 030 чел.⁵

В состав инвалидных артелей входило 189 чел. инвалидов Гражданской войны, 655 – инвалидов империалистической войны, 84 инвалида труда и др.⁶

В вышеуказанных 110 артелях насчитывалось до 159 предприятий, в том числе: «мельниц – 56, хлебопекарен – 20, кондитерских – 5, магазинов и лавок – 18, колбасных заведений – 5, маслобоен – 3, постоянных дворов – 4, табачных фабрик – 1, столовых – 3, аренда базаров – 2, мочало-рогожных – 1, садоводство и огородничество – 5, просорушки – 3, мыловарен – 4, кожевенных заводов – 1, рыболовство – 1, валенных производств – 3, крахмалопаточных и терочных заводов – 2, портновских мастерских – 1, бондаро-дегтярнос – 1, производство жерновов – 1, убой скота – 2, бань – 1 и 16 предприятий по аренде земли и лесным разработкам»⁷.

В с. Алово Алатырского уезда Ульяновской губернии существовала инвалидная кооперация (сельскохозяйственная деятельность) в составе 42 чел.⁸

Следует отметить, что инвалидная кооперация с каждым годом увеличивала свой вклад в социально-экономическое состояние губернии.

В середине 1920-х гг. в состав инвалидной кооперации входило «70 первичных кооперативных объединений (до 700 чел.), из которых 80 % могут быть отнесены к промысловым артелям и 20 % обслуживают потребительские нужды населения»⁹. Оборот такого вида кооперации в 1924 г. составил до 200 тыс. руб.¹⁰

Важными задачами деятельности инвалидной кооперации являлись:

– взаимодействие с потребительской и сельскохозяйственной кооперацией;

– вовлечение всех инвалидов в кооперацию;

– осуществление тесной связи между артелями;

– общее культурно-просветительное и политическое образование инвалидов¹¹.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ГА УО, ф. 46, оп. 10, д. 168, л. 90–93; ГАНИ УО, ф. 1, оп. 1, д. 188, л. 35.

²ГА УО, ф. 46, оп. 10, д. 168, л. 90; ф. 76, оп. 2, д. 1261, л. 10–12; ГАИ УО, ф. 1, оп. 1, д. 188, л. 35.

³См.: *Клейн, Н.Л.* Предпринимательство в Поволжье на рубеже XIX–XX столетий: некоторые особенности // *Предпринимательство Поволжья: истоки, традиции, проблемы и тенденции развития*. Чебоксары, 1998. С. 120–135.

⁴ГА УО, ф. 1, оп. 1, д. 756, л. 57 об.

⁵ГА УО, ф. 1, оп. 1, д. 756, л. 57 об.

⁶ГА УО, ф. 1, оп. 1, д. 756, л. 57 об.

⁷ГА УО, ф. 1, оп. 1, д. 756, л. 58 об.

⁸ГА УО, ф. 1, оп. 1, д. 756, л. 67 об.

⁹ГА УО, ф. 1, оп. 1, д. 757, л. 31.

¹⁰ГА УО, ф. 1, оп. 1, д. 757, л. 31.

¹¹ГА УО, ф. 1, оп. 1, д. 756, л. 58.

УДК 378.4:332.133.4

ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ РОССИЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА КООПЕРАЦИИ

О.Н. Ридин

Саранский кооперативный институт РУК

Российский университет кооперации (РУК) имеет давнюю и интересную историю.

© О.Н. Ридин, 2009

1. *Прообраз первого кооперативного вуза.* Российский генерал, золотопромышленник и поборник народного просвещения Альфонс Леонидович Шанявский (1837–1905), чтобы дать России как можно больше умных, образованных людей, завещал свое состояние на создание университета, в котором могли бы получить среднее и высшее образование все желающие независимо от пола, национальности, вероисповедования.



Создание университета в тех условиях оказалось делом непростым. Только в 1908 г., под натиском демократической общественности страны, законопроект об открытии Московского городского народного университета имени Шанявского был проведен через Государственную думу, и в том же году начались регулярные занятия. Были организованы два отделения: научно-популярное, на котором давалось общее среднее образование, и академическое – по естественно-историческим и общественно-философским группам наук.

А.Л. Шанявский

Для поступления в университет достаточно было достичь 16 лет. Документов о предыдущем образовании не требовалось. Поступивший в университет и проучившийся положенный срок мог проверить свои знания у преподавателя и получить соответствующее удостоверение, но это было его частным делом, а не обязанностью.

Большой известностью пользовались действующие при университете курсы дошкольного воспитания, библиотечных работников, внешкольного образования.

«Несмотря на, казалось, чрезмерный демократизм и не ограниченную строгим режимом учебную работу, университет А.Л. Шанявского являлся престижным вузом. Его лицо определял состав лекторов, среди которых были Тимирязев К.А., Лазарев П.П., Туган-Барановский М.И., Трубецкой Е.Н., Чайнов А.В.»¹

В 1910 г. при университете были открыты 3-месячные курсы по кооперации, которые просуществовали 12 лет и были затем преобразованы в Высшие кооперативные курсы Центросоюза с полугодовым сроком обучения для подготовки руководящих кадров.

В 1912 г. в университете обучалось свыше 3 600 студентов. С 1913 г. при содействии и на средства Центросоюза при университете Шанявского начала работать кооперативная школа, выпустившая за 9 лет более 1 000 чел.² Наряду с общетеоретическими дисциплинами здесь изучались такие предметы, как инструктиро-

ванис и ревизия, товароведение, счетоводство, кооперативное строительство, статистика, финансы. Эта школа подготовила почву для создания кооперативного института.

Работа университета была прекращена в конце 1918 г. в связи с реорганизацией системы народного образования.

2. *Всероссийский кооперативный институт.* Нельзя не отметить, что университет имени А.Л. Шанявского почти все внимание сосредоточивал на теоретической подготовке к кооперативной деятельности, мало уделяя времени практическим занятиям. Это приводило к известной однобокости подготавливаемых кооперативных деятелей, которые часто оказывались профессионально непригодными для практической деятельности. Нужен был свой вуз.

Такая идея впервые была выдвинута профессором А.Н. Анциферовым в августе 1913 г. на II Всероссийском кооперативном съезде, состоявшемся в Киеве. Делегаты восприняли ее с сочувствием и воодушевлением: ими уже была осознана мысль о том, что успех кооперативного движения зависит от кооперативного сознания масс и подготовленности административно-хозяйственного аппарата.

Однако в тот период российская кооперация была недостаточно сильна для того, чтобы создать самостоятельный вуз. Требовалась огромная предварительная организационная работа. Но вскоре условия изменились из-за начавшейся мировой войны. Затем последовали Февральская и Октябрьская революции, поэтому проблема профессионального образования, еще недавно считавшаяся внеочередной, отодвинулась на задний план. Стабильно работавшие коммерческие учебные заведения стали закрываться одно за другим. Если в 1913 г. их в Российской империи было 486, то в 1916 г. – 383, а в 1922 г. – всего 71³.

Состоявшийся в 1918 г. очередной кооперативный съезд принял решение создать в центре России кооперативное научное и учебное заведение – Всероссийский кооперативный институт (ВКИ), который имел бы целью как научную разработку вопросов теории и практики кооперации, так и широкую подготовку практических деятелей для кооперативных учреждений. При этом подразумевался вуз с трехгодичным сроком обучения, с несколькими факультетами по разным специальностям.

Уже в марте того же года была создана комиссия в составе видных ученых-кооператоров С.Н. Прокоповича, В.И. Анисимова, А.В. Чайянова, которая через месяц представила Совету кооперативных съездов проект организации такого института. Он обсуждался на ряде заседаний совета с участием специалистов и представителей потребительских обществ. Высказывалось предложение продлить срок обучения до четырех лет, формируя контингент

студентов из выпускников средних школ. Это был бы нормальный вуз, но в таком случае пришлось бы отложить выпуск специалистов на четыре года. Поэтому для начала решили начать работу института как двухгодичного, причем произвести прием сразу на оба курса: на 1-й курс зачислялись без проверочных испытаний лица, окончившие курс или прошедшие не менее половины курса экономических отделений политехнических и коммерческих институтов, юридических факультетов или Высшей агрономической школы, а лица, командированные кооперативными организациями, — после вступительных экзаменов по политической экономии, статистике и гражданскому праву.

Первый год обучения посвящался заполнению пробелов в экономическом или юридическом образовании слушателей, углублению их общей экономической подготовки и ознакомлению с основами счетоводства, историей кооперативных идей и кооперативного движения, основными понятиями в области сельскохозяйственной и промышленной технологии.

На втором году обучения слушатели изучали главные виды кооперации, важнейшие рынки как часть экономической среды, в которой осуществляется хозяйственная работа кооперации, кооперативное право, статистику и экономическую политику с точки зрения интересов кооперативного дела.

В первый состав ученого совета ВКИ были избраны С.Н. Прокопович (директор), В.И. Анисимов (декан), А.И. Галаган, Л.Б. Кафенгауз, Н.П. Макаров, А.В. Меркулов, А.А. Рыбников, М.И. Туган-Барановский, А.В. Чаянов.

Открытие института состоялось 17 (30) сентября 1918 г., но уже через 3 мес. на заседании Неторговой коллегии Центросоюза при рассмотрении вопроса об ассигновании Всероссийскому кооперативному институту



С.Н. Прокопович

средств на 1919/20 учебный год под давлением большинства противников С.Н. Прокоповича из-за его разногласий с председателем Совнаркома РСФСР В.И. Лениным большинством голосов было сделано заключение, что «институт — учреждение абсолютно оторванное от жизни потребкооперации, во главе его стоят люди глухие к ее потребностям и нуждам. Пребывание в институте вредно отражается на слушателях и не дает им необходимых знаний для работы в хозяйственной области»¹.

Далее указывалось на невозможность поддерживать институт в таком виде и предлагалось войти с предложением о слиянии ВКИ с аналогичными государственными институтами. Правление Цен-

тросоюза подтвердило решение Нсторговой коллегии, что было, по сути, вынесением ВКИ смертного приговора. Правда, за счет организации платных курсов и выплаты кооперативными организациями стипендий обучающимся на дневном отделении ВКИ продолжал функционировать еще почти три года. Но ему в конце концов пришлось приостановить свою деятельность.

3. *Факультет потребительской кооперации в Московском промышленно-экономическом институте.* Попытки воссоздать кооперативный институт продолжались на I Всесоюзном совещании по кооперативному просвещению, состоявшемся в 1924 г. в Москве⁵. Но они встретили активное противодействие со стороны Наркомпроса, считавшего, что «потребность в небольшом относительно числе работников высшей квалификации – кооператорах – экономистах, технологах-товароведах и агрономах – может быть удовлетворена государственными вузами»⁶.

Весной 1929 г. Правление Центросоюза СССР и РСФСР обратилось в Совет министров РСФСР с просьбой открыть подготовку специалистов высшей квалификации для своей системы. 18 июня того же года СНК РСФСР принял постановление «Об изменении в сети и структуре высших учебных заведений РСФСР на 1929–30 гг.». Этим постановлением был открыт факультет потребительской кооперации в Московском промышленно-экономическом институте (МПЭИ)⁷. Данный факультет оказался весьма популярным. На него устремились многие студенты старших курсов МПЭИ и других вузов. 23 апреля 1930 г. произошло знаменательное событие: МПЭИ был разделен на три самостоятельных института – промышленности и труда (МИПТ), переходивший в ведение ВСНХ СССР, финансово-экономический (МФИ) и потребительской кооперации (МКИ).

Дальнейшее развитие МКИ характеризовалось частой сменой его профиля. В 1931 г. он был преобразован в товароведно-технологический, в 1932 г. получил шесть новых многоэтажных учебных и жилых корпусов на Волоколамском шоссе, 21/25, и вскоре был преобразован в три самостоятельных института: плано-экономический, товароведно-промышленный и товароведно-текстильный. Сюда же из Ленинграда перевели Академию потребительской кооперации, которую преобразовали в Высшие кооперативные курсы. Вскоре товароведно-промышленный институт перевели в Воронеж, а товароведно-текстильный закрыли. Остался один плано-экономический институт (МПЭИ).

Однако к этому времени в Москве существовали также Московский высший педагогический институт прикладной экономики и товароведения Центросоюза (со сроками обучения от 1 года до 1,5 лет) и вечерний торгово-товароведный институт МОСПО. По

ходатайству Президиума Центросоюза СНК СССР 28 мая 1935 г. постановил объединить Московский торгово-товароведный институт с Московским планово-экономическим институтом Центросоюза, создав на базе последнего Московский институт советской кооперативной торговли (МИСКТ).

Чиновники из Комитета по высшей школе при СНК СССР много лет считали, что два «параллельных», по их мнению, вуза – МИСКТ и Московский институт народного хозяйства (МИНХ) имени Плеханова – готовят одни и те же кадры высшей квалификации (экономистов-товароведов и экономистов по учету и планированию). Но особенно беспокоило то, что в обоих вузах работали по совместительству одни и те же профессора, хотя в МИСКТе таких было всего двое.

В период Великой Отечественной войны этот вопрос больше не поднимался, но в 1946 г. МИСКТ был передан из ведомственного подчинения Центросоюзу в ведение Министерства высшего образования СССР, т. е. тех чиновников, которые многократно добивались его ликвидации. В итоге на основании постановления Совета министров СССР от 28 декабря 1951 г. МИСКТ был ликвидирован. Числящиеся на его балансе строения, автотранспорт, учебное оборудование лабораторий и кабинетов, а также мягкий и жесткий инвентарь студенческих общежитий, весь контингент студентов (1 335 чел.) и 48 чел. профессорско-преподавательского состава передавались МИНХу.

4. Московский высший педагогический институт и Высшая кооперативная школа. Летом 1944 г. Центросоюзом было возбуждено ходатайство о восстановлении его педагогического института, прекратившего деятельность в связи с войной. Коллектив МИСКТа находился тогда в эвакуации, поэтому он не располагал ни педагогическими кадрами, ни учебно-опытной базой для проведения педагогической практики. Распоряжением СНК СССР от 9 июня 1944 г. и приказом Всесоюзного комитета по делам высшей школы при СНК СССР от 15 июня того же года данное ходатайство было удовлетворено.

Учебно-материальной базой Московского высшего педагогического института (МВПИ) стало двухэтажное здание Московского областного кооперативного техникума в п. Перловская Мытишинского района Московской области. Для двух хозяйств помещения техникума было тесным, а когда тремя годами позже Центросоюз добился открытия на базе и под крышей одногодичной кооперативной школы, стало совсем тяжело, пришлось возводить пристройку и третий этаж. В 1953 г. кооперативная школа была реорганизована в Высшую кооперативную школу (ВКШ) с трехлетним сроком обучения и приравнена к вузу II категории.

Я учился на отделении организации и техники кооперативной торговли Московского высшего педагогического института в



Г.А. Дихтяр

1954/55 учебном году, когда его директором был Г.А. Дихтяр, заместителем директора по учебной работе – М.Н. Цеханович. Тогда здесь трудились замечательные педагоги Д.А. Андрусевич, Я. Бланк, О.А. Озерова, Н.Я. Удгодский и др. Одновременно со мной в МВПИ учились будущие доценты и профессора П.Н. Лебедев (на отделении экономики и планирования кооперативной торговли), М.Д. Лебедева (на отделении бухгалтерского учета), В.Л. Левенко (на отделении товароведения непродовольственных товаров), А.М. Фридман (на отделении экономики и планирования кооперативной торговли).

По непонятным причинам Г.А. Дихтяр решил добиваться объединения МВПИ и ВКШ под единым руководством. В итоге в 1955 г. произошло объединение вузов ВКШ, директором стал П.И. Александрюк. В ВКШ начали принимать и лиц, не имевших высшего образования, а подготовка педагогов свелась, в сущности, к курсовому обучению. По образному выражению профессора Е.Г. Андреева, «ВПИ оказался поглощенным Высшей кооперативной школой»⁸, по имени МВПИ и ВКШ стали основой для создания в Московской области нового Московского кооперативного института.

5. *Новый Московский кооперативный институт и его дальнейшее преобразование.* 7 марта 1959 г. в Совет министров СССР поступило совместное ходатайство министра высшего образования СССР В.П. Елютина и председателя Правления Центросоюза А.П. Климова о разрешении с 1959/60 учебного года производить прием в Высшую кооперативную школу из числа обычных вузовских контингентов лиц, имеющих практический стаж работы в предприятиях народного хозяйства, и в связи с этим переименовать Высшую кооперативную школу в институт советской кооперативной торговли с ежегодным приемом 200 чел.

В целях более экономного расходования средств на подготовку педагогических кадров для кооперативных учебных заведений авторы ходатайства считали возможным одновременно упразднить ВПИ как самостоятельное учебное заведение, с тем чтобы подготовку педагогических кадров осуществлять в институте советской кооперативной торговли.

Заместитель Председателя Совета министров СССР Ф.Д. Козлов наложил на ходатайство резолюцию: «Министерству высшего

образования СССР рассмотреть при подготовке предложений по упорядочению сети высших учебных заведений в стране»⁹. Такие предложения уже готовились и вскоре были оформлены в виде проекта постановления правительства. Документ предусматривал присвоение новому вузу названия «Московский кооперативный институт Центросоюза» (предложенного лично председателем Правления Центросоюза А.П. Климовым как более соответствующего характеру деятельности потребительской кооперации), 4-летний срок обучения и студенческие стипендии на уровне экономических институтов.

Так произошло рождение нового вуза потребительской кооперации – Московского кооперативного, не имеющего ничего общего с ликвидированным в 1951 г. МИСКТОм. Во-первых, в отличие от МИСКТОа он был создан не в Москве, а в Мытищинском районе Московской области (п. Перловская теперь входит в городскую черту Мытищ). Во-вторых, ему не вернули ничего из того имущества, которое тогда досталось МИНХу.

В июне 1966 г. я защищал в Московском кооперативном институте диссертацию на соискание ученой степени кандидата экономических наук, а в 1998 г. мне было присвоено почетное звание профессора Московского университета потребительской кооперации. Данным вузом руководили П.А. Александрюк, А.К. Быков, В.И. Хорин, В.П. Масленников, В.И. Кравцова, А.Д. Коробкин, А.И. Данилов, А.Э. Сагайдак, М.В. Сероштан, А.Н. Лебедев. По воле учредителя (Центросоюза) изменялось название вуза: он назывался Учебно-научным центром потребительской кооперации «Московский кооперативный институт», Московским университетом потребительской кооперации, а с 2006 г. – Российским университетом кооперации (РУК), так как теперь он готовит кадры для организаций всех видов кооперации.

Сегодня РУК – ведущий вуз в системе Центросоюза. Его возглавляет доктор экономических наук, заслуженный работник системы высшего профессионального образования Российской Федерации, профессор В.А. Кривошей.



В.А. Кривошей

Возраст МКИ, реорганизованного в Московский университет потребительской кооперации, а затем в Российский университет кооперации, следует отсчитывать с 15 июня 1944 г. – дня возрождения МВПИ. В 2009 г. ему исполняется 65 лет.

ПРИМЕЧАНИЯ

- ¹История кооперативного вуза. М., 1993. С. 9.
²См.: Кооперативная школа при ун-те Шанявского // Союз потребителей. 1918. № 14. С. 25–26.
³См.: Кооперативное просвещение в России // Союз потребителей. 1923. № 8. С. 27.
⁴Союз потребителей. 1919. № 13. С. 51.
⁵См.: Российский государственный архив народного хозяйства (РГАНХ), ф. 484, оп. 10, д. 2, л. 64.
⁶Труды первого Всесоюзного совещания по кооперативному просвещению. М., 1924. С. 17.
⁷Центральный государственный исторический архив г. Москвы (ЦГИА), ф. 664, оп. 1, д. 829, л. 6.
⁸История кооперативного вуза. М., 1993. С. 121.
⁹РГАНХ, ф. 484, оп. 19, д. 1141, л. 1.

УДК 159.923.2:316.334.22

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КАДРОВОГО УПРАВЛЕНИЯ

А.А. Солдатов

*Научно-исследовательский институт гуманитарных наук
при Правительстве РМ*

Важнейшей и исключительной особенностью объекта кадрового управления является его чувствительность. В отличие от других видов ресурсов он имеет очень сложное строение, способен реагировать на изменения и изменяться сам. В управлении таким объектом необходимо учитывать его физические и психические свойства, а также социальные характеристики. Эффект от использования этого вида ресурсов зависит не только от способности человека к труду, но и от его личностных качеств (уровня общего развития, степени ответственности, осознания целей деятельности, восприимчивости к управленческим воздействиям и инновациям, отношения к людям, психического и эмоционального состояния и др.). Подтверждений тому немало. Например, в двух филиалах известной компании «Siemens» проводились мероприятия по внедрению новой технологии производства. Организационно-экономические условия были равными, но производительность труда различалась на 30 %. Эксперты признали, что причиной этого стали социально-психологические обстоятельства.

При построении трудового процесса, установлении режимов труда и отдыха нужно иметь в виду, что производительность и качество труда человека непостоянны и зависят от многих обстоятельств. На продуктивность труда влияют время года и суток, климатические и погодные условия, недельный ритм и стадия трудовой деятельности, цветовая окраска помещения и рабочей одежды, наличие и интенсивность теплового и иных излучений, освещенность рабочей зоны, уровень шума, сила и частота звуковых сигналов, состав воздушной среды и др. Специалисты в области физиологии и психологии труда делят рабочую смену на 5 периодов: стадия вработывания, этапы оптимально эффективной деятельности, полной компенсации, неустойчивой компенсации, конечного прорыва.

Период вработывания характеризуется постепенным повышением производительности труда, привыканием к обстановке и условиям, настраиванием на рабочий ритм. В это время, особенно в самом начале трудового дня, возможны значительные (до 40 %) колебания производительности труда, неточности в выполнении операций, снижение качества. Психологи объясняют это тем, что идет перестройка психики в связи со сменой деятельности. Период вработывания зависит от физического и эмоционального самочувствия человека, его индивидуальных особенностей, сферы деятельности, опыта работы и других обстоятельств, длится 10–30 мин. Оценивать степень адаптации лучше всего по числу допущенных ошибок. Такие характеристики, как время реакции и темп деятельности, мало изменяются на различных стадиях работы.

Период оптимальной эффективности отличается стабильно высокими результатами, отсутствием ошибок при выполнении работ, позитивным настроением человека. Энергетические затраты организма работника полностью восстанавливаются в процессе труда. Длительность этого периода зависит от большого числа обстоятельств, важнейшие из них – условия деятельности, состояние здоровья, полноценность отдыха, режим и рацион питания, взаимоотношения в семье и коллективе и т. п. Переход к следующему этапу – периоду полной компенсации – происходит незаметно. Их общая продолжительность достигает 80 % рабочей смены.

На стадии полной компенсации производительность труда остается высокой, имеется чувство удовлетворения от качественно выполненной работы, но возможны учащение пульса и дыхания, повышение артериального давления, появление напряженности. В отдельные моменты отмечается необходимость более полного сосредоточения внимания на выполняемых операциях, появляются неуверенность в действиях и первые признаки утомления, которые

легко преодолеваются волевым усилием, настроем человека на продуктивную работу под влиянием определенных мотивов.

Специалист по организации труда должен знать, что степень утомления организма человека отражается его психической системой и воспринимается как усталость. Усталость – это психическое состояние, препятствующее успешной реализации стоящих задач. Обычно оно сопровождается тяжестью в голове, конечностях, возникновением чувства неудовлетворенности трудом, нежеланием продолжить выполнение своих функций, преобладанием отрицательных эмоций. Опытный специалист по организации труда знает, что чувство усталости может возникнуть до наступления утомления организма. Это происходит при отсутствии у человека сильных мотивов к труду и интереса к данному виду труда, монотонном и однообразном его содержании, ощущении незначительности выполняемой работы, отдаленности ее результатов. Преждевременное появление у работника чувства усталости может стать следствием напряженных отношений в трудовом коллективе, грубости, нетактичности и несправедливости руководителя или быть вызвано каким-либо неприятным известием, переживаниями из-за неблагоприятия в семье и т. п.

Возможна и обратная ситуация, когда при наличии явных признаков утомления организма чувство усталости подавляется. Такое бывает при занятиях любимым делом, под влиянием сильных мотивов или принципов и характерно для людей с твердым характером, высокой степенью организации, сознательности и ответственности. Механизм подавления чувства усталости основывается на свойстве психики сосредоточивать внимание на ограниченном числе объектов и явлений (лексически отражается словосочетаниями «ушел в себя», «абстрагировался от окружающих», «забыл обо всем» и т. п.). Типичные случаи – студенческая сессия, завершение проекта, уборочная или посевная и т. п.

Следующий этап – период неустойчивой компенсации. Поддерживать стабильно высокий уровень производительности работнику не удастся, реакция на изменения не всегда точна и своевременна, более явно выражены признаки утомления (отмечаются значительные изменения физиологических показателей), нарастает чувство усталости. Время наступления периода неполной компенсации зависит от индивидуальных особенностей человека, его выносливости и тренированности, образа жизни, режимов труда и отдыха и других факторов. При появлении явных признаков утомления рекомендуется устанавливать перерывы для отдыха. Если прервать производственный процесс для отдыха работника невозможно, следует его заменить, поскольку вследствие нарастания

утомления снижается производительность, возрастает вероятность ошибок, нарушения техники безопасности и получения травмы.

В конце смены у работников нередко наблюдается кратковременный всплеск деловой активности, получивший название «конечный порыв». Психологи объясняют этот феномен волевой мобилизацией энергетических ресурсов при приближении конца рабочей смены, улучшением настроения и жизненного тонуса по причине близости отдыха.

Исследования подтверждают зависимость производительности труда от суточного и недельного ритмов жизни человека, выработанных в ходе длительного периода чередования процессов сна и бодрствования, труда и отдыха. Психологи, основываясь на многочисленных наблюдениях, утверждают, что наиболее плодотворными в течение суток являются периоды с 8 до 12 и с 17 до 19 ч. Наиболее неподходящее для работы время – с 2 до 6 ч ночи, сложно справляться с заданием с 14 до 16 ч. Доказана и зависимость производительности труда от дня недели. Наиболее низкая производительность наблюдается в понедельник, наиболее высокая – в среду и четверг, в конце недели она заметно снижается.

Для оптимизации режима труда надо так построить трудовой процесс, чтобы предупредить быстрое утомление работников и обеспечить наиболее полную реализацию должностных обязанностей и трудовых функций. Важнейшее условие рациональности трудового процесса – согласование индивидуальных физиологических и психических свойств человека с требованиями технологии. Для этого следует соблюдать принципы и положения физиологии и психологии труда, учитывать, что для каждого вида труда необходимо свое чередование периодов труда и отдыха: при тяжелом физическом труде целесообразны более редкие, но продолжительные перерывы на отдых, при умственной нагрузке и наличии психического напряжения – короткие, но частые.

Трудовой процесс должен быть плановым и системным. Нарушение сложившегося режима труда и отдыха способствует более быстрому развитию утомления, негативно сказывается на отношении к работе, снижает трудовую дисциплину, повышает раздражительность, возбудимость, может проявляться в ухудшении самочувствия и головных болях. Не рекомендуется часто без особых причин менять установленный режим, это нарушает привыкание к рабочему ритму, требует перестройки организма и более продолжительного периода вработывания после перерывов.

Специалист по организации труда должен знать, что во второй половине рабочего дня перерывы на отдых необходимо устанавливать чаще, это связано с накоплением утомления в ходе рабочей смены. При однообразной монотонной работе утомление наступа-

ст быстрее, поэтому перерывы для восстановления работоспособности должны быть чаще. По возможности следует предусматривать чередование различных видов деятельности, совмещение профессий и функций. Длительные перерывы неэффективны, они нарушают привыкание к работе, требуют более продолжительного периода вработывания и др.

Эргономичным должно быть оборудование рабочего места. Неудобная рабочая поза, отсутствие рациональных точек опоры для спины, рук, ног или головы требуют дополнительных усилий и энергетических затрат, что приводит к уменьшению периода производительного труда, ускоряет наступление утомления.

Огромное влияние на эффективность деятельности оказывают психические процессы. Достаточно хорошо изучено влияние на человека и результаты его труда света, цвета, звука⁷. Известно, например, о благотворном влиянии на человека зеленого цвета: обычно именно им выкрашены школьные парты. Все чаще можно видеть врачей в светло-зеленых халатах, хотя классическим для них долгое время считался белый цвет (отсюда выражение «люди в белых халатах»). По признанию специалистов, такая замена помогает существенно отдалить состояние утомления: зеленый цвет повышает чувствительность к звукам и запахам, понижает давление в сосудах глаз, способствует их отдыху. Знание специфики функционирования психических процессов в ходе трудовой деятельности, учет психологических факторов и условий работоспособности сотрудников позволяют позитивно влиять на продуктивность и качество труда.

Признание значения социально-психологических факторов проявляется в усилиях по формированию организационной культуры, внутрифирменных ценностей и правил поведения. Высокая корпоративная культура способствует более глубокому восприятию общих целей, корректировке мотивов трудовой деятельности работников, становлению и укреплению чувства принадлежности к делам предприятия. В конечном счете это сказывается на общих результатах его работы. Опыт компаний, уделяющих таким вопросам большое внимание, подтверждает огромное значение организационной культуры в построении эффективной системы управления предприятием. «Собственно управление осуществляется с помощью немногих, очень простых и нетрадиционных, но мощных механизмов. Никакие обычные инструменты управления не могут обеспечить их точную настройку, и только благодаря исключительно сильной культуре достигается интегрирование в систему. Именно корпоративная культура оказывается в конце концов той „невидимой рукой“, которая правит IBM»³.

При формировании корпоративных ценностей и выработке

единых правил поведения сотрудников необходимо учитывать национальные традиции и устои людей, их ментальность, поскольку организационная культура является, по сути, субкультурой и неизбежно несет в себе элементы национальной культуры.

О значительном влиянии на результативность труда социально-психологических факторов свидетельствует рост производительности в ходе соревнования. К сожалению, этот мощный фактор недооценивается в России. В то же время многие весьма успешные западные компании практикуют и занесение имен работников на Доску почета, и присвоение почетных званий, и награждение вымпелами, грамотами, значками и т. п. По их мнению, соревнование способствует формированию действенных форм социальной организации производства⁴.

Другим элементом социальной организации производства выступает социальное партнерство, производственная демократия. Специалисты в области управления персоналом и вовлечения работников-акционеров в управление производством предсказывают, что победителями в острейшей конкурентной борьбе станут компании, работники которых владеют полной информацией о развитии предприятия и участвуют в управлении⁵.

От того, в какой степени и в каких организационных формах члены трудового коллектива привлекаются к управлению, во многом зависят степень и эффективность использования профессиональных возможностей работников, производительность их труда, а значит, и конкурентоспособность предприятия. По мнению некоторых исследователей, одной из причин, по которой американские компании стали уступать позиции на мировом рынке, является неразвитость внутрипроизводственной демократии⁶.

Формы участия работников в управлении предприятием различны: от включения их представителей в советы директоров и наблюдательные советы до выделения акций по результатам труда и создания специальных организаций, непосредственно участвующих в регулировании социально-трудовых отношений. Примером развитой и успешной системы производственной демократии могут служить советы предприятий в Германии, положение которых закреплено специальным законом⁷. Деятельность таких организаций направлена на достижение баланса интересов работодателей и наемных работников, разрешение возникающих конфликтов. Руководители предприятий не могут входить в эти советы. Участие представителей работников в управлении организаций способствует формированию доверительных партнерских отношений и конструктивному сотрудничеству. Инициаторами создания совета предприятия, как правило, выступают профсоюзы, а все расходы несет работодатель.

Недооценка социально-психологических факторов трудовой деятельности способна усилить социальную напряженность, разобщить коллектив, вызвать ослабление и разрушение положительных производственных традиций, привести к росту конфликтов и увольнений, что ослабляет трудовой потенциал, вызывает потерю сил и времени, отрицательно сказывается на деятельности предприятия в целом.

ПРИЛОЖЕНИЯ

¹См.: *Половинко, В.С.* Управление персоналом: системный подход и его реализация. М., 2002. С. 115.

²См., например: *Кравков, С.В.* Взаимодействие органов чувств. М.: Л., 1948; *Кравков, С.В.* Гигиена освещения. М.: Л., 1950.

³*Мерсер, Д.* IBM: управление в самой преуспевающей корпорации мира. М., 1991. С. 204.

⁴См.: *Стэк, Д.* Большая игра в бизнесе. М., 1994. С. 68.

⁵См.: Конвенции и рекомендации, принятые Международной конференцией труда: в 2 т. Женева, 1991. Т. 1. С. 98.

⁶См.: Участие работников в делах предприятия // Труд за рубежом. 2000. № 2. С. 68.

См.: Handwörterbuch des Personalwesens. Stuttgart, 1992. S. 612–624.

УДК [338.22:343].(470.345)

КРИМИНАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ: 1990-е – начало 2000-х гг.

А.А. Тарасов

Саранский кооперативный институт РУК

М.Е. Прокина

Школа № 32, г. Саранск

В общественном мнении советского периода считалось аксиоматичным, что в развитом социалистическом обществе отечествовали причины и условия для развития преступности. Само слово «бандитизм» было малоупотребительным и заменялось различными обтекаемыми формулировками, несмотря на то что такая статья присутствовала в Уголовном кодексе СССР.

Однако в стране начались экономические реформы, предприятия массово переходили в частные руки, предприимчивые деятели быстро приобретали огромные капиталы. Все это сопровождалось

резким усилением экономического влияния организованных преступных группировок, коррупции и масштабными махинациями, в том числе с участием зарубежных структур¹.

Постепенно происходила ломка стереотипов, приходило понимание того, что перемены создают условия для серьезного усложнения криминогенной ситуации. Организованная преступность имела сильное влияние на Урале, Дальнем Востоке и особенно в Татарстане. Бытовало мнение, что развитие криминалитета в Мордовии шло по казанскому варианту². Однако казанские группировки, как правило, возглавляли ранее судимые лидеры, которые придерживались воровского принципа. У нас же в большей степени роль играл район проживания – Химмаш, Светотехстрой, Центр, Юго-Запад. При этом саранские группировки изначально отличались даже по криминальным меркам особой жесткостью.

Еще в конце 1980-х гг. существовала точка зрения, что спорт поможет отвлечь молодежь от влияния улицы. Однако преступные группировки как в Мордовии, так и в других регионах создавались в том числе и из спортсменов.

Преступные группы, занимавшиеся уличными грабежами с помощью топориков и обрезов, делившие рынки, «комки» (коммерческие киоски, ларьки), вскоре начали объединяться в мощные организованные структуры и предпринимали активные попытки проникнуть в экономику. Естественно, что авторитетные воры пытались распространить на них свое влияние, однако не все бандиты хотели жить по воровским традициям. Преподаватель Мордовского госуниверситета имени Н.П. Огарева О. Еникеев – один из первых предпринимателей Мордовии, кто решил выйти из-под влияния воровского мира и реализовать в легальном бизнесе. Но это ему стоило жизни.

Можно сказать, что значительный процент крупных предпринимателей, которые и сейчас делают успешный бизнес, первоначальные деньги зарабатывали отнюдь не безупречными с точки зрения закона способами. Убийство Еникеева стало для Мордовии знаковым событием и во многом упрочило воровские традиции³. Но в группировках возникла оппозиция: одни авторитеты выступали за воровские нормы («понятия»), другие – за легальную, а не теневую коммерцию. Это привело к разжиганию конфликтов, нередко сопровождавшихся расстрелами. В то же время и на уровне всей страны ситуация выглядела аналогичным образом. Лагерными ворами были поставлены установки вхождения криминала во власть. Если раньше по воровским законам любые контакты с милицией запрещались, то теперь группировки стали внедрять своих людей в правоохранительные органы: у них появились свои аналитики, адвокаты, врачи и т. д.

К сожалению, существовало мнение, что «улицу» можно взять под контроль правоохранительных органов и управлять ею. Но как показало время, такие взгляды оказались глубоко ошибочными, что очень быстро привело к выходу ситуации с организованной преступностью из-под контроля. Необходима была жесткая наступательная деятельность, а в итоге имелись разгул криминалитета и громкие убийства на улицах и даже в общественных местах: магазинах, ресторанах и т. п.

По некоторым сведениям, преступные сообщества ставили очень высокие цели вплоть до подчинения себе экономики республики и даты захвата власти. Организованные преступные группы, приобретя хорошую экономическую основу, стали вынашивать и политические амбиции. Поскольку деньги движут криминалом, воры в закон стали «эволюционировать» в своем поведении. Если раньше они следовали только воровскому закону, то теперь покупают себе звания, виллы, ведут роскошный образ жизни. Деньги окончательно убивают воровской дух. Сейчас авторитеты тратят на себя огромные суммы, и это роднит их с главарями преступности прошлых лет, которые также сосредоточивали основные средства у себя, хотя по воровским понятиям это «беспредел», а деньги должны делиться «по заслугам».

Сравнивая старое поколение мордовских авторитетов и современных лидеров преступных группировок, можно отметить, что последние стали более «продвинутыми», изощренными в преступлениях. Если раньше присутствовало чисто криминальное лихачество, то сейчас идет серьезный расчет экономической выгоды. Они стремятся занять определенные ниши, имиджевые позиции в общественном положении – быть богатыми и социально значимыми.

По оценкам многих ведущих рейтинговых агентств, в последние два-три года Республика Мордовия входит в лидирующую тройку в России по уровню общественной безопасности, декриминализации региона¹. Одновременно был нанесен мощный удар по всем группировкам, привлечены к ответственности их лидеры, активные члены. Удалось разрушить «мозговой центр» управления организованной преступностью: задержаны лидер организованного преступного сообщества (ОПС) «Мордва», двое активных членов криминального сообщества и высокопоставленный сотрудник милиции. Данную преступную организацию отличали устойчивость, сплоченность, четкая иерархическая структура, наличие общей финансово-экономической базы и коррумпированных связей, а также совершение ее участниками тяжких и особо тяжких преступлений.

Например, активные участники ОПС под угрозой насилия принуждали директора и акционеров ОАО «Универмаг» к заключе-

нию заведомо невыгодных сделок по сдаче в аренду торговых площадей подконтрольных им коммерческих структур. Кроме того, участники преступных сообществ вымогали крупные денежные суммы у предпринимателей Саранска, Пензы, Ульяновска, Самары. По оценкам специалистов, финансовая мощь саранских криминальных бригад в зените их могущества была вполне сопоставима с ресурсами крупных финансовых организаций, на которые активно приобретались недвижимость за рубежом и куда пытались перенести свое влияние лидеры преступных группировок.

Известно, что в начале 1990-х гг. достаточно уязвимой оказалась и сама власть. У руководителей страны не было четких представлений о том, как развиваться в новых геополитических и социально-экономических условиях. Нередко это оборачивалось большими проблемами, в том числе и для Мордовии. Особую тревогу вызывала защита экономики республики. Тем не менее анализ фактов афер и коррупции позволяет говорить и об их «национальных» особенностях.

Ситуацию, сложившуюся в то время, хорошо иллюстрирует дело по хищению дорогостоящего металла – молибдена с завода «Светотехника» группой жителей прибалтийских стран, занимавшихся контрабандой редких цветных металлов. Громкое дело было связано с предприятием «Мордоввнешэкономсервис», которое было создано для продвижения продукции, производимой в республике, на внешний рынок. Руководитель предприятия был уличен в присвоении продукции. Данная проблема актуальна и сейчас. Так, группа лиц, похищавшая компоненты с завода «Биохимик», изготавливала подпольные лекарства в бытовых условиях, выдавая их под маркой «Биохимика». Часть доходов от их продажи шла на экономическую подпитку криминальных сообществ. В 2008 г. была пресечена деятельность межрегиональной преступной группы, похищавшей по поддельным документам в особо крупных размерах высоколиквидную продукцию с ОАО «Сарансккабель».

В 1990-е гг. Мордовия остро нуждалась в инвестициях. Когда появилась возможность использования в экономике иностранного капитала, в республику наряду с бизнесменами хлынул поток мошенников, которые рассчитывали извлечь выгоду за счет наших предприятий. Еще в начале прошлого десятилетия мошенническая организация из Лас-Вегаса, имевшая международную структуру и занимавшаяся масштабными операциями с инвестициями, предлагала республике крупный кредит на сумму 500 млн долл. Именно Мордовия первой из регионов забила тревогу в отношении этой американской группы, предлагавшей довольно выгодные кредитные условия, но с учетом серьезных штрафных санкций. В случае неисполнения обязательств республика лишилась бы значительной

части своей собственности и, по сути, попала бы в экономическую кабалу к мошенникам. Следует заметить, что эта структура действовала во многих странах – Австрии, Германии, Словакии, Словении. Казахстан был обманут этой группой на 2 млрд долл.

В 1998 г. в сферу интересов преступной группы, которая находилась под контролем Б. Березовского, попала и Мордовия. Тогда была сорвана поставка нефтепродуктов Тюменской инвестиционной корпорации для сельхозпроизводителей республики. Еще одна фирма – «Маросса» (Великобритания) активно искала инвестиционных партнеров, которые могли бы вложить деньги в экономику Мордовии. Судя по ее намерениям, фирма должна была привлечь большое количество инвестиций для республиканских предприятий. Соответственно предприятия получали рынок сбыта за пределами Мордовии, в частности в Европе. Однако деятельность была прервана по мошеннической схеме, республике удалось разгадать это и избежать крупных потерь, прежде всего для предприятий.

По мнению аналитиков, Мордовия только выиграла от сотрудничества с компанией «ЮКОС». Кроме того, по озвученному в свое время громкому делу этой компании в республику приезжала официальная комиссия Счетной палаты России с проверкой, давшая официальное заключение об отсутствии нарушений в деятельности руководства РМ⁵.

Особую активность по защите интересов экономики республики в эти годы проявляло Управление ФСБ РФ по РМ. Оно оказывало содействие органам власти и предприятиям республики в осуществлении инвестиционных проектов, формировании условий для обеспечения конкурентоспособности объектов промышленности, ограждало их от негативного влияния западных фирм, стремившихся в ущерб российским производителям навязывать условия для продвижения своих товаров и услуг на рынок России. УФСБ по Мордовии также проводило оперативное сопровождение реализации приоритетных национальных проектов. Была пресечена деятельность преступной группы под руководством гражданина Турции, присвоившей с помощью мошенничества более 2,5 млн руб., выделенных из федерального и республиканского бюджетов на строительство ипотечного жилья в рамках программы «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

Задержан гражданин Литвы, который, представляясь гражданином России, с 2003 г. поставлял крупные контрабандные партии мяса из-за рубежа российским предприятиям. В результате он создал реальную угрозу экономической и экологической безопасности нашей страны, так как для получения сверхприбыли покупал мясную продукцию у бразильской компании, которая, в свою оче-

редь, по бросовой цене скупала ее в «закрытых» по ветеринарным ограничениям зонах Бразилии. По мнению экспертов, поставки недоброкачественного в санитарно-эпидемиологическом отношении мяса создавали реальную угрозу жизни и здоровью населения, распространению возбудителей инфекционных заболеваний на территории России, и в частности Мордовии⁶.

Сегодняшние успехи в борьбе с организованной преступностью в нашей республике были бы невозможными без многолетней и кропотливой работы сотрудников правоохранительных органов (ФСБ, МВД), позволивших определить действия не только конкретных членов организованных преступных сообществ, но и людей, оказывавших им помощь. Эта работа продолжается и по сей день.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹См.: Волков, В.В. Силовое предпринимательство в современной России // Социол. исследования. 1999. № 1. С. 59–63.

²См.: Салопяев, А.И. Молодежные группировки – опыт пилотного исследования / А.М. Салопяев, А.В. Папкин // Социол. исследования. 2004. № 9. С. 50–58; Полутин, С.В. Криминогенная ситуация в молодежной среде // Регинология. 1995. № 3. С. 151–161.

³См.: Ручинский, А. Сегодня деньги правят криминалом: интервью с первым начальником антибандитского отдела в МВД Мордовии Владимиром Ширяевым // Вечер. Саранск. 2008. 19 нояб. С. 14.

⁴См.: Аютин, Э. «Преступные сообщества намеревались захватить власть в республике»: интервью начальника УФСБ РФ по Республике Мордовия Александра Клопова // Вечер. Саранск. 2008. 17 дек. С. 5.

⁵См.: Ручинский, А. На взятках в Мордовии попадались даже вице-премьеры: интервью экс-начальника отдела экономической безопасности УФСБ РФ по РМ Николая Сивягина // Вечер. Саранск. 2008. 10 дек. С. 10.

⁶См.: Аютин, Э. «Преступные сообщества намеревались захватить власть в республике»: интервью начальника УФСБ РФ по Республике Мордовия Александра Клопова // Вечер. Саранск. 2008. 17 дек. С. 5.

УДК 330.332.013(470.345)

**РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА
РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ**

С.С. Артемьева

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Эффективность бюджетных расходов на поддержку экономики Республики Мордовия характеризуется уровнем социально-экономического развития и инвестиционной привлекательности региона. Возможности снижения расходов бюджета и повышения эффективности их использования связаны прежде всего с повышением уровня развития региона и его инвестиционной привлекательности.

На повышение инвестиционной привлекательности Мордовии ориентирована проводимая в республике государственная инвестиционная политика. Действуют такие нормативно-законодательные акты, гарантирующие права инвесторов, как законы «Об условиях эффективного использования социально-экономического потенциала Республики Мордовия», «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Республике Мордовия», «О предоставлении государственных гарантий Республики Мордовия», «О государственной поддержке сельского хозяйства», «О снижении ставок налога на прибыль организаций», «О налоге на имущество организаций». Постановлением Правительства Республики Мордовия утвержден порядок ведения Перечня приоритетных инвестиционных проектов Республики Мордовия. В этих документах закреплены следующие инструменты: налоговые льготы; субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным для реализации инвестиционных проектов.

© С.С. Артемьева. 2009

на уплату лизинговых платежей, купонных выплат; государственные гарантии Республики Мордовия; бюджетные инвестиции.

Таким образом, Мордовия может предложить инвестору различные льготы для реализации значимых для региона проектов.

За период с 2003 по 2007 г. валовой региональный продукт (ВРП) республики возрос в 1,5 раза. С 2003 по 2007 г. в экономику республики вложено около 80 млрд руб. (только в 2007 г. объем инвестиций в основной капитал составил более 26 млрд руб., или 110,5 % к 2006 г., за январь – сентябрь 2008 г. – 21,9 млрд руб., или 120 % к соответствующему периоду 2007 г.). За январь – сентябрь 2008 г. в Мордовию поступило 18,6 млн долл. США, или 139,9 % к соответствующему периоду 2007 г., причем общий объем прямых иностранных инвестиций за этот период составил 5,1 млн долл. США. Доля инвестиций в валовом региональном продукте республики в 2007 г. увеличилась до 35,2 %.

Отсутствие в республике сырьевых запасов стратегических природных ресурсов ориентирует развитие ее экономики на наукоемкие, высокотехнологические производства и продукцию. Правительством Республики Мордовия совместно с Минэкономразвития РФ одним из первых в стране сформирован важнейший элемент инновационного развития – венчурный фонд Мордовии. В венчурном фонде с учетом капитализации сосредоточено свыше 1 млрд руб.

Важнейшим этапом инновационного развития экономики Мордовии станет появление на территории республики технопарка федерального уровня в сфере высоких технологий. Только создание этого комплекса позволит организовать до 5 тыс. высокооплачиваемых рабочих мест.

Открываются новые научно-технические центры и малые научно-инновационные предприятия. В бюджете республики на протяжении последних 7 лет закладываются значительные средства на поддержку научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, которые в дальнейшем дадут эффект в виде внедрения в производство новых видов продукции. Регион участвует в долевом финансировании научно-инновационных проектов. Активно развивается инфраструктура поддержки малого предпринимательства. Функционируют ГУ «Бизнес-инкубатор Республики Мордовия», ООО «Дом малого бизнеса», НО «Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Республики Мордовия» и другие структуры, которые призваны оказывать консультативную помощь и всестороннюю поддержку в реализации перспективных инновационных проектов, обеспечении вновь образующихся малых предприятий производственными площадями и оборудованием.

По итогам конкурсов Минэкономразвития России по отбору субъектов Российской Федерации для включения в просекты поддержки малого бизнеса Мордовия в 2007 г. признана победителем по двум направлениям: «Создание и развитие инфраструктуры поддержки малых предприятий в научно-технической сфере» и «Реализация иных мероприятий субъектов Российской Федерации по поддержке и развитию малого предпринимательства».

Вышеперечисленное обеспечивает дальнейший рост инвестиционной привлекательности нашей республики.

Активная государственная поддержка организаций, реализующих инвестиционные просекты, положительно сказывается на результатах всей экономики республики. Использование механизма выделения субсидий на частичное возмещение уплаченных процентов по кредитам позволяет дополнительно вовлечь в инвестиционный процесс ресурсы банковской системы, что очень важно для экономики Мордовии, существенно увеличив при этом объемы долгосрочного кредитования в отрасли реального сектора экономики.

Сегодня в Мордовии реализуется около 200 крупных инвестиционных проектов. Например, проекты организации серийного производства оптического волокна (ЗАО «Оптиковолоконные системы»), нового поколения энергосберегающих светотехнических приборов на основе мощных полупроводниковых источников света (ОАО «Завод „Светон“»), силовых кабелей из сшитого полиэтилена напряжением до 500 кВ (ОАО «Завод „Саранскабель“») и др.

Инвестиционные возможности республики ведущие российские эксперты оценивают как одни из лучших в Приволжском федеральном округе. В целях дальнейшего повышения инвестиционной привлекательности региона разработана специальная программа.

Существенным положительным фактором можно считать удобное географическое положение республики в центре европейской части России на пересечении важнейших транспортных магистралей. В непосредственной близости расположены наиболее крупные города Поволжья, что с точки зрения организации логистики и создания крупных распределительных центров предоставляет дополнительные возможности.

Безусловно, значимой составляющей инвестиционной привлекательности является наличие квалифицированной и сравнительно дешевой рабочей силы. Немаловажно и то, что республика демонстрирует устойчивый экономический рост на протяжении нескольких лет.

На данный момент высокий уровень развития инфраструктуры ведения бизнеса: качественные дороги и связь, наличие крупного железнодорожного узла, аэропорта, практически стопроцентная

газификация республики. широкая сеть финансовых институтов и страховых компаний. развитая социальная инфраструктура (театры, парки отдыха, развлекательные центры и многое другое), большое количество спортивных сооружений самого разного профиля и самого высокого уровня, сам облик столичного города – это безусловные конкурентные преимущества.

Если говорить о потенциале Республики Мордовия в целом, то по объективным причинам он не может быть оценен как очень высокий: на нашей территории нет разведанных месторождений стратегических природных ресурсов; с точки зрения развития производительных сил Мордовия также всегда была среди отстающих регионов России.

Вместе с тем реализация крупных инновационных проектов, создание современных производств на территории республики позволили значительно улучшить наш производственный потенциал. При этом сегодня он, в отличие от большинства российских регионов, формируется за счет обрабатывающих отраслей промышленности.

В рамках Федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники» ОАО «Электровыпрямитель» реализует проект федерального масштаба по освоению производства карбида кремния и созданию нового поколения современных энергосберегающих полупроводниковых приборов, не имеющих аналогов в России. В ближайшей перспективе – решение очень важной задачи освоения серийного производства новых импортозамещающих изделий.

Самым масштабным и динамично развивающимся производством в республике сегодня является, конечно, вагоностроение. В настоящее время на основе концентрации технологически связанных промышленных предприятий созданы комплектные мощности для изготовления 9 000 грузовых вагонов в год. Наличие платежеспособного спроса на эту продукцию определяет необходимость дальнейшего развития производства: в частности, важным станет создание нового поколения вагонов, транспортно-логистического центра, освоение выпуска стального литья, что потребует немалых средств.

В последние годы отечественная светотехника находилась в затянувшемся кризисе, в связи с чем проблема ее реанимации и развития становится одной из важнейших, тем более что для этого в республике имеется прочная основа. Перед ОАО «Лиема» стоит задача обновления производственных мощностей, скорейшего освоения современных технологий и видов продукции, повышения эффективности производства, снижения его энерго- и материалоемкости.

Стоит назвать и такой важный ресурс республики, как лесные запасы. В связи с этим востребованным направлением инвестиций является развитие лесоперерабатывающей промышленности. Так как в регионе в последние годы используется менее 1/3 расчетной лесосеки, потенциал лесозаготовок очень высок. Финской фирмой «Якко Поюрю» по заказу Правительства Республики Мордовия проведена работа по планированию стратегии создания в республике современных конкурентоспособных деревоперерабатывающих производств.

Пожалуй, самое перспективное направление инвестиций – создание и развитие совместно с федеральными органами власти республиканского технопарка в сфере высоких технологий, о чем упомянуто выше. Эта работа уже начата в текущем году. Проект предполагает строительство технопарка на площади 40 га в черте Саранска, в том числе более 50 тыс. м² офисных, производственных и учебных помещений, более 100 тыс. м² жилья и социальной инфраструктуры. Со строительством технопарка планируется создание 5 000 рабочих мест в 30 компаниях-резидентах. В результате введения его в действие в республике получат дальнейшее развитие и появятся новые научные направления в области электроники, приборостроения, светотехники и источников света, информационных, оптических технологий, биотехнологий, изобретения новых материалов и др. Высокие технологии, сконцентрированные в технопарке, позволят вывести многие важнейшие отрасли на принципиально новый качественный уровень.

В течение 2009–2010 гг. на строительство технопарка в сфере высоких технологий планируется направить 3 млрд руб. федеральных и республиканских средств.

Необходимо отметить, что объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования прогнозируется на 2009 г. в сумме 44 млрд руб. с ростом к предыдущему году на 11 %. За период 2009–2011 гг. предполагается направить в экономику республики более 164 млрд руб. инвестиций. Их рост за 3 года составит 38 %.

Повышение инвестиционной привлекательности региона и реализация инвестиционных проектов будут способствовать социально-экономическому развитию Мордовии в целом.

УДК 336.221:338.45

**ОРГАНИЗАЦИЯ РАЗДЕЛЬНОГО УЧЕТА НДС
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ, СОВМЕЩАЮЩИХ РАЗЛИЧНЫЕ
РЕЖИМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

А.Р. Богданова

Саранский кооперативный институт РУК

Организация и ведение раздельного учета сумм налога на добавленную стоимость (НДС), предъявленных продавцами товаров (работ, услуг) налогоплательщикам, осуществляющим как облагаемые налогом, так и освобожденные от налогообложения операции, вызывает у бухгалтеров множество вопросов.

Трудоемкость данного процесса, отсутствие четкого нормативно-правового регулирования предполагает повышенную зону риска системы бухгалтерского и налогового учета.

В Налоговом кодексе РФ закреплено положение, согласно которому налогоплательщики, осуществляющие наряду с предпринимательской деятельностью, подлежащей единому налогу на вмененный доход (ЕНВД), иные виды предпринимательской деятельности, обязаны вести раздельный учет имущества, обязательств и хозяйственных операций в отношении предпринимательской деятельности, подлежащей налогообложению ЕНВД, и предпринимательской деятельности, в отношении которой налогоплательщики уплачивают налоги в соответствии с иным режимом налогообложения (п. 7 ст. 346.26 НК РФ).

В связи с тем, что законодательство по НДС предъявляет жесткие требования к правилам принятия налога к вычету, важно определить, что понимается под ведением раздельного учета. Главой 21 «Налог на добавленную стоимость» Налогового кодекса РФ, равно как и другими нормативными документами, этот вопрос четко не определен. Под раздельным учетом можно понимать любую обоснованную методику, закрепленную в учетной политике и позволяющую достоверно определить необходимые показатели¹.

Организация может, например, вести учет облагаемой и не облагаемой НДС выручки на основе как специально открытых субсчетов к счетам реализации, так и данных аналитического учета, определять обороты, рассчитывая их исходя из зарегистрированных в журналах счетов-фактур и т. п. Формы раздельного учета не играют роли.

В п. 4 ст. 170 НК РФ установлен следующий порядок ведения раздельного учета сумм НДС продавцами товаров (работ, услуг):

– если товары, работы или услуги, в том числе основные средства и нематериальные активы, используются исключительно в деятельности, облагаемой НДС, то входной налог по ним полностью принимается к возмещению из бюджета;

– если товары, работы или услуги, в том числе основные средства и нематериальные активы, используются исключительно в деятельности, не облагаемой НДС, то входной налог по ним полностью учитывается в их стоимости;

– если товары, работы или услуги используются и в той, и в другой деятельности, то часть «входного» НДС подлежит возмещению, а часть – нет.

Согласно письму Минфина России от 12.07.05 № 03-04-11/153 организации не вправе устанавливать в учетной политике для целей исчисления НДС иной порядок распределения «входного» налога, нежели тот, что предусмотрен гл. 21 Налогового кодекса РФ.

Получается, что раздельный учет нужен для того, чтобы вести учет «входного» НДС сразу по трем направлениям – по товарам, работам, услугам, используемым только для облагаемых НДС операций; только для не облагаемых НДС операций; используемым в обоих видах операций.

Очень часто на практике в силу специфики работы организации невозможно однозначно определить, для какой деятельности (облагаемой НДС или переведенной на ЕНВД) закупаются товары, оказываются услуги, выполняются работы. Они одновременно могут использоваться для осуществления и облагаемых, и необлагаемых операций (применение ЕНВД). Чаще всего это основные средства, нематериальные активы, товары, работы и услуги, относящиеся к общепроизводственным и общехозяйственным расходам (однако данный вид расходов характеризуется тем, что распределить их и «входной» НДС между облагаемыми и не облагаемыми налогом операциями можно только условно).

В такой ситуации суммы НДС учитываются в их стоимости в той пропорции, в которой они используются для «вмененной» деятельности. Пропорция определяется исходя из стоимости отгруженных товаров (работ, услуг), имущественных прав, операции по реализации которых относятся к деятельности, переведенной на ЕНВД, в общей стоимости товаров (работ, услуг), имущественных прав, отгруженных за налоговый период (по НДС налоговый период – квартал).

Кроме того, согласно пп. 7 и 8 Правил ведения журналов учета полученных и выставленных счетов-фактур, книг покупок и книг

продаж при расчетах по НДС, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 02.12.2000 г. № 914, налогоплательщики в данной ситуации в книге покупок, предназначенной для определения суммы НДС, предъявляемой к возмещению в установленном порядке, должны производить регистрацию счетов-фактур, выставленных продавцами, на ту сумму налога, на которую получают право на вычет и которая определяется с учетом положений п. 4 ст. 170 НК РФ.

На одном из малых предприятий Республики Мордовия, которое занимается деятельностью, переведенной на ЕНВД (грузоперевозки), и деятельностью, облагаемой НДС (оптовая торговля), раздельный учет организован следующим образом.

В программе «1С:Бухгалтерия» учет облагаемой и не облагаемой НДС выручки ведется на основе специально открытых субсчетов к счету реализации:

90.1.1 «Выручка от деятельности, не облагаемой ЕНВД»;

90.1.2 «Выручка от деятельности, облагаемой ЕНВД».

В конце каждого квартала в разработанных нами таблицах при помощи программы Microsoft Excel производится расчет доли выручки от деятельности, не облагаемой ЕНВД (табл. 1), а затем распределение «входного» НДС по товарам, работам, услугам (Т, Р, У), используемым в операциях, облагаемых НДС, и деятельности, переведенной на ЕНВД (табл. 2).

Таблица 1

Период	Выручка без НДС, всего (100%), руб.	Выручка от деятельности, не облагаемой ЕНВД		Выручка от деятельности, облагаемой ЕНВД	
		руб.	доля, %	руб.	доля, %
1	2	3	4	5	6
I квартал	1239720,00	991776,00	80	247944,00	20

...

Таблица 2

Поставщик	Номер и дата счета-фактуры	Стоимость, Т, Р, У без НДС по счету-фактуре, руб.	Сумма НДС по счету-фактуре, руб.	Сумма НДС, предъявляемая к возмещению из бюджета, руб.	Сумма НДС, относимая на увеличение стоимости Т, Р, У, руб.	Итого стоимость Т, Р, У, руб.
1	2	3	4	5 = гр.4 × гр.4 × гр.4 табл.1	6 = гр.4 – гр.5	7 = гр.3 + гр.6
ООО «А»	№ 25 от 12.01.09	3 000	540	432	108	3 108

...

Из базы программы «1С:Бухгалтерия» в табл. 1 переносятся обороты за квартал по счету 90 «Продажи» субсчет 1.2 «Выручка от деятельности, облагаемой ЕНВД» и по счету 90 «Продажи» субсчет 1.1 «Выручка от деятельности, не облагаемой ЕНВД» за вычетом оборота по счету 90 «Продажи» субсчет 1.3 «НДС».

Доля выручки от деятельности, не облагаемой ЕНВД, в общей величине выручки используется при расчете суммы НДС, предъявляемой к возмещению из бюджета (см. табл. 2). Полученные суммы НДС применяются при формировании записей Книги покупок в программе «1С:Бухгалтерия». Разницу же сумм «входного» НДС и НДС, возмещаемого из бюджета, относим на стоимость товаров, работ или услуг.

В отношении тех товаров, работ, услуг, основных средств и нематериальных активов, по которым мы можем установить факт их прямого использования при совершении не облагаемых или облагаемых НДС операций, учет сумм «входного» НДС осуществляем в соответствии с абз. 2 и 3 п. 4 ст. 170 НК РФ. Другими словами, либо полностью принимаем к вычету, либо относим на стоимость товаров, работ или услуг.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Попов, М.В. Аудит расчетов с бюджетом по НДС // Бухгалтерский учет. 2008. № 17. С. 72–75.

² Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): [от 19 июля 2000 г.] // Консультант Плюс: справ.-правовая система.

УДК 330.143

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ

А.Ю. Бушева

*Саранский кооперативный институт РУК**

Без информации, как известно, никакой процесс управления невозможен. И, разумеется, нельзя спланировать свою будущую деятельность с достаточной надежностью, почти нереально выбрать лучший вариант планово-управленческого решения. Поэтому плановая работа начинается с информационного обеспечения.

Если рассматривать информацию как средство достижения поставленной цели, то ее можно дифференцировать на три группы, каждая из которых имеет свои источники формирования, а все вместе они составляют единое целое, являющееся исходной информацией, необходимой и достаточной для решения плановых задач.

Первая группа – это постоянная информация, которая не изменяется в силу того, что отражает прошлый, базисный, уже свершившийся период, о котором известно практически все, что необходимо знать для управления производством и планирования предстоящей деятельности.

К постоянной информации планово-управленческого направления можно отнести следующие показатели базисного периода:

- общее количество номенклатурно-ассортиментных позиций выпускаемой продукции;
- общие годовые текущие затраты предприятия на производство и реализацию выпущенной продукции;
- количество произведенной и реализованной продукции по каждой номенклатурно-ассортиментной позиции в натуральном выражении;
- средневзвешенная цена реализации единицы продукции каждой номенклатурно-ассортиментной позиции;
- прямые переменные (пропорциональные) затраты на производство единицы каждой номенклатурно-ассортиментной позиции.

Вторая группа – это переменная информация, которая относится к анализируемому периоду и может многократно изменяться в процессе поиска лучшего варианта планово-управленческого решения. К переменной информации анализируемого периода относятся:

- общесфирменное изменение условно-постоянных затрат;
- вся вышперечисленная информация базисного периода (только по наименованиям);
- изменения прямых переменных затрат на производство единицы продукции каждой номенклатурно-ассортиментной позиции;
- изменение условно-постоянных затрат при производстве единицы продукции каждой позиции;
- капитальные вложения в совершенствование производства продукции по каждому наименованию.

Третья группа – это производная информация, полученная в результате соответствующей обработки сведений первой и второй групп. При этом информация данной группы чрезвычайно важна, ибо именно она используется для поиска лучшего планово-управленческого решения. К числу показателей этой группы информации относятся все те, которые используются при расчете прибыли.

Рассчитанная по соответствующим формулам производная информация используется затем для определения прибыли предприятия, последующего анализа избранного варианта и пересмотра технических и хозяйственных решений применительно к отдельным видам производимой продукции.

Проведя все эти поэтапные операции в строгом соответствии с вышесказанной методологией, можно сделать выбор конкретного плана производства продукции. При этом на заключительном этапе нужно рассчитать все важнейшие показатели деятельности предприятия, обязательно включая показатели выручки, прибыли, величины переменных затрат, рентабельности производства, эффективности производства и др.

Особого внимания заслуживает вопрос об информационном обеспечении принимаемых планово-управленческих решений со стороны неопределенности и непредсказуемости складывающейся на рынке ситуации.

Определяя страховые коэффициенты и обеспечивая их величину на таком уровне, чтобы принимаемые планово-управленческие решения имели достаточный запас прочности, обеспечивающий надежность деятельности фирмы, можно справиться с проблемой неопределенности.

Совсем иначе обстоит дело с непредсказуемостью. Под этим термином следует понимать действие всей совокупности факторов, которые выходят за пределы производственной сферы и связаны со стихийными бедствиями, состоянием мировой финансовой системы, политическими решениями правительств различных стран и т. п. Поэтому при планировании деятельности предприятий такая ситуация практически никогда не учитывается и в пла-

нах не отражается. Хотя, может быть, следовало бы иметь на каждом предприятии определенные страховые резервы, чтобы встречать спонтанно возникающие негативные ситуации во всеоружии и смягчать таким образом разрушительные последствия.

УДК 338.436.33(470+571)

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ АПК И ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА РОССИИ

Е.В. Гудожникова

Саранский кооперативный институт РУК

Активно изучение проблем развития агропромышленного комплекса как части народного хозяйства началось в конце 1960-х – начале 1970-х гг., когда в первых публикациях сам термин «агропромышленный комплекс» воспринимался как научная абстракция. Со временем усилия ученых и экономическая реальность, требующая от политиков и практиков управлять АПК как единой системой, привели к осознанию его как факта экономической действительности и формированию его экономической теории, методов исследования и практических приемов управления.

Общепризнано положение о том, что АПК сложился вследствие агропромышленной интеграции, которая представляет собой соединение взаимосвязанных процессов производства, хранения, переработки и доведения до потребителя продуктов сельского хозяйства. Агропромышленный комплекс – это совокупность производственно-технологических процессов, объединенных целью обеспечения населения продовольствием и другими товарами народного потребления из сельскохозяйственного сырья.

Рациональность функциональной структуры АПК, соответствие пропорций между воспроизводственными связями обоснованным нормативам свидетельствуют об эффективном распределении и использовании ресурсов в конкретных отраслях и регионах АПК, и наоборот, несовершенство ее есть результат несогласованности в деятельности предприятий сельского хозяйства, перерабатывающей промышленности и других организационно оформленных элементов отраслевой и региональной структуры комплекса.

Переход экономики страны к рыночным отношениям дал новый импульс исследованиям АПК. В настоящее время тенденции и

уровень развития АПК целесообразно рассматривать во взаимосвязи:

а) с проблемами институциональных преобразований и совершенствования системы хозяйствования;

б) объемами и интенсивностью производства продукции сельского хозяйства и ресурсопроизводящих отраслей;

в) вопросами ценообразования, финансирования, кредитования и регулирования продовольственной системы;

г) необходимостью удовлетворения потребностей (самообеспечения) страны и регионов продовольствием, формирования эффективной системы межрегиональных продовольственных связей;

д) приоритетностью принципа технологической завершенности, предполагающего формировать в каждом регионе замкнутый производственный цикл: производство – переработка – хранение – реализация.

Анализ организационно-экономических и социальных процессов позволяет утверждать, что сложившаяся ранее и действующая сегодня система планирования и управления комплексобразующими отраслями АПК не отвечает современным требованиям, негативные тенденции проявляются все острее, обуславливая в конечном счете резкий спад производства и его неэффективность.

При сохранении сложившихся тенденций, по мнению академика Н. Ушачева, неизбежны:

– дальнейшее увеличение разрыва в уровне жизни сельского и городского населения;

– обострение социально-экономического кризиса сельских территорий (застойная безработица, деградация социальной инфраструктуры);

– актуализация угроз снижения физической и (или) экономической доступности продовольствия для населения страны;

– кризисный характер воспроизводства материально-технического, кадрового и природно-экономического потенциала сельского хозяйства.

В агропромышленном комплексе продолжают оставаться открытыми многие проблемы. Важность их решения объясняется той ролью, которую АПК играет в экономике страны.

Значение агропромышленного комплекса как многофункциональной системы следует рассматривать прежде всего с экономических, социальных, экологических и политических позиций. В экономической сфере главными задачами являются развитие агропродовольственного рынка, макроэкономическая устойчивость, увеличение емкости рынка средств производства, внешнеэкономические и бюджетные отношения.

В социальной сфере АПК влияет на повышение качества жизни

населения страны, улучшение демографической ситуации, развитие сельских территорий, занятость населения, доходы сельскохозяйственных производителей, сохранение сельского уклада жизни.

Развитие АПК может обеспечить экологическую безопасность, а именно: безопасное питание, сохранение природной среды и рациональное природопользование. Роль АПК в укреплении политической сферы заключается в обеспечении продовольственной независимости, внутривнутриполитической устойчивости, а в конечном счете – политической суверенности.

Современное решение проблем как стабильного развития АПК страны в целом, так и отдельных регионов находится в тесной взаимосвязи с теорией продовольственного рынка.

Продовольственный рынок следует понимать как систему товарно-денежных отношений, направленных на обеспечение производства, обмена, распределения и потребления продовольствия. Его наиболее существенной функцией нужно считать обеспечение организационно-экономических связей между производителями и потребителями продукции на основе: учета спроса и предложения, определения полезности продукции и ее цены, стимулирования использования достижений научно-технического прогресса, повышения качества товаров и услуг.

Продовольственный рынок следует рассматривать как сложную, открытую, динамичную и вероятностную социально-экономическую систему.

Необходимо проанализировать экономические особенности и структуру продовольственного рынка как единой целостной системы:

а) существует большое число товаропроизводителей, ни один из которых не имеет доминирующего положения и не обладает какой-либо весомой долей производства и рынка («атомистическая» структура продовольственного рынка);

б) барьеры для вхождения в отрасль новых товаропроизводителей очень низки;

в) продукция носит относительно стандартный характер;

г) локально-территориальные различия для большинства видов продукции слабы, но отрасль находится под воздействием конкуренции в национальном и международном масштабе;

д) потребительский спрос на сельскохозяйственную продукцию существует всегда (особенно на главные виды продовольствия) и является малоэластичным, а цены, наоборот, чрезмерно эластичны к объему поставок; но в условиях ограниченности доходов сокращается уровень потребления, что ведет к уменьшению объемов производства до уровня платежеспособного спроса;

е) спросовые ограничения здесь наиболее заметны и обуслов-

ливают характерные тенденции в движении цен, а именно их частые колебания в зависимости от кратковременных изменений спроса и предложения: при сокращении спроса цены падают быстрее и значительнее, чем объемы производства, а при расширении спроса объемы производства увеличиваются быстрее, чем рост цен.

Продовольственный рынок можно отнести к типу рынка совершенной конкуренции. Относительно незначительное недопроизводство или перепроизводство продовольствия, в особенности его традиционных видов (хлеба, картофеля, молока), ведет к весьма существенным колебаниям цен, а производственная программа отдельных хозяйств-товаропроизводителей не в состоянии влиять на рыночную ситуацию.

Продовольственная система резко и неадекватно реагирует на любые внешние воздействия, она в своей основе не является саморегулируемой и самодостаточной, не может сохранять равновесие только за счет внутренних факторов и сил. Это объективные экономические закономерности, требующие системы экономических мер государственной поддержки аграрного производства.

УДК 330.322.013.338.436.33(470.345)

**ИНВЕСТИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ В РАМКАХ
НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «РАЗВИТИЕ АПК»**

А.А. Жолобов

Саранский кооперативный институт РУК

В настоящее время в Российской Федерации полным ходом идет реализация национальных проектов. В частности, развивается и национальный проект «Развитие АПК», который должен стать ощутимым импульсом к подъему сельского хозяйства страны, повышению его эффективности и конкурентоспособности, решению проблемы обеспечения населения России отечественным продовольствием, ускорить темпы социального преобразования села, создать необходимые условия для устойчивого развития сельских территорий.

Приоритетный национальный проект «Развитие АПК» включает в себя три направления: «Ускоренное развитие животновод-

ства». «Стимулирование развития малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе» и «Обеспечение доступным жильем молодых специалистов (или их семей) на селе». В этом проекте задействованы в той или иной мере все регионы нашей страны, в том числе и Республика Мордовия.

Стартовые позиции агропромышленного комплекса республики для участия в реализации национального проекта «Развитие АПК» отличаются тем, что государственная финансовая поддержка на одного сельского жителя в последние годы была выше, чем в других субъектах Федерации. На предварительном этапе, в 2004–2005 гг., в регионе была проведена большая работа по строительству и модернизации животноводческих комплексов.

Правительством Республики Мордовия подписаны генеральное соглашение с ОАО «Россельхозбанк» и соглашение с Министерством сельского хозяйства РФ о сотрудничестве в области реализации национального проекта «Развитие АПК», разработаны программа и сетевой график, создана комиссия по его реализации.

На строительство и реконструкцию животноводческих помещений в 2005–2007 гг. привлекли почти 3,5 млрд руб. кредитов коммерческих банков, в том числе около 2,2 млрд руб. – на объекты, которые уже в 2005 г. находились в стадии строительства и реконструкции.

В рамках реализации национального проекта были изначально построены и модернизированы 19 молочных комплексов на 12 тыс. голов коров и два свиноводческих на 3,6 тыс. голов свиноматок. Для обеспечения сельскохозяйственных предприятий высокопродуктивным скотом в 2006–2007 гг. через ОАО «Росагролизинг» было получено 8 тыс. голов племенного молодняка крупного рогатого скота и 9,9 тыс. голов племенных свиней. Это позволило за два года увеличить в сельхозпредприятиях производство молока на 35 %, скота и птицы – на 58 %, довести производство свинины до 27 тыс. т.

Основным направлением приоритетного национального проекта «Развитие АПК» для Мордовии является стимулирование развития малых форм хозяйствования на селе. Через прямое льготное кредитование личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств и создаваемых ими потребительских кооперативов за 2006–2007 гг. в республику было привлечено 3,4 млрд руб. кредитных ресурсов, что за два года повысило в данной категории хозяйств реализацию молока на 38 %, мяса – на 62 %.

В 2006 г. объемы закупок скота и птицы в общественном секторе и личных подсобных хозяйствах увеличились по сравнению с 2005 г. на 19 %; молока – на 12 и 13 % соответственно. В 2007 г. рост объемов закупок скота и птицы к уровню предыдущего года в

общественном секторе составил 33 %, в личных подсобных хозяйствах – 37 %, молока – по 22 %.

В 2006 г. в Республике Мордовия были предоставлены льготные кредиты на сумму 402,8 млн руб. для развития личных подсобных хозяйств и 113,9 млн руб. – крестьянских (фермерских) хозяйств. Объем кредитных ресурсов, привлеченных сельхозтоваропроизводителями – юридическими лицами, составил 1 727 млн руб.

Дополнительно создаваемая инфраструктура в виде снабженческо-сбытовых и перерабатывающих мощностей обеспечит мелким товаропроизводителям гарантированный сбыт произведенной продукции, позволит сохранить ее качественный уровень и товарный вид, увеличить степень переработки и доходы от ее реализации.

Кроме того, был принят ряд мер по обеспечению жильем молодых семей и молодых специалистов на селе: в 2006 г. улучшени жилищных условий коснулось 294, а в 2007 г. – 240 молодых специалистов (или их семей): в 2006 г. ввод жилья составил 21,8 тыс. м², в 2007 г. – 16,9 тыс. м².

Увеличение производства продукции в 2006–2007 гг., рост доходов сельских тружеников позволили повысить доходы бюджетов муниципальных образований, заметно улучшить финансирование наиболее значимых социальных расходов.

Экономическое положение сельского хозяйства Республики Мордовия в 2008 г. можно характеризовать как неоднозначное. Первое полугодие 2008 г. для АПК республики можно считать стабильным. Так, в сельхозпредприятиях и вновь организованных фермерских хозяйствах Мордовии за первое полугодие 2008 г. производство мяса к уровню прошлого года увеличилось на 6 %, или на 1,7 тыс. т, и составило 30,8 тыс. т. Средний вес одной реализованной головы крупного рогатого скота составил 396 кг, что на 8 кг больше показателя прошлого года.

Производство молока возросло на 8 %, или на 9,3 тыс. т, и достигло 132,8 тыс. т. Продуктивность коров увеличилась на 9 %, средний удой молока от одной коровы составил 1 892 кг, что на 157 кг выше прошлогоднего уровня. поголовье КРС, в том числе коров, составило 99 % к уровню прошлого года.

Во второй половине 2008 г. экономическое положение страны было осложнено начавшимся мировым финансовым кризисом, что, несомненно, отразилось на состоянии сельского хозяйства Республики Мордовия. Так, сельхозпредприятиями и крестьянско-фермерскими хозяйствами, организованными на базе сельхозпредприятий, реализовано на убой скота и птицы в живой массе 62,3 тыс. т, или 103 %, что больше соответствующего периода прошлого года на 2 тыс. т.

Производство молока составило 248,7 тыс. т, что на 13,7 тыс. т больше, чем в предыдущем году. От каждой коровы надосно по 3 559 кг молока.

Свыше 4 000 кг молока от каждой коровы надоили 6 районов: Лямбирский – 4 280 кг (+ 509 кг к предыдущему году), Рузаевский – 4 453 кг (+ 34 кг к предыдущему году), Ромодановский – 4 653 кг (+ 117 кг к предыдущему году), Октябрьский – 4 860 кг (+ 45 кг к предыдущему году), Кочкуровский – 4 995 кг (+ 241 кг к предыдущему году); наивысший надой у Чамзинского района – 5 476 кг (+ 542 кг к предыдущему году).

Менее 3 000 кг надоили сельхозпредприятия 8 районов, в том числе Кадошкинский – 1 532 кг (– 208 кг к предыдущему году).

Среди сельхозпредприятий республики, надоивших в истекшем году от 1 коровы менее 2 000 кг, 30 хозяйств (было 54), от 2 000 до 3 000 кг – 58 хозяйств (было 63), от 3 000 до 4 000 кг – 61 хозяйство (было 70), от 4 000 до 5 000 кг – 27 хозяйств (было 25), от 5 000 до 6 000 кг – 18 хозяйств (было 13), свыше 6 000 кг – 7 хозяйств (было 4). Это СХПК «Пушкинский» Ромодановского района – 8 183 кг (+ 573 кг к предыдущему году), ОАО «Птицефабрика „Чамзинская“» – 6 978 кг (+ 827 кг к предыдущему году), ООО «Подсобное хозяйство» Темниковского района – 6 768 кг (так же, как и в предыдущем году), ОАО «Птицефабрика „Октябрьская“» Лямбирского района – 6 418 кг (+ 148 кг к предыдущему году), ТНВ «КЗС и К» Ромодановского района – 6 168 кг (+ 396 кг к предыдущему году), ООО «Нива» Октябрьского района – 6 106 кг (+ 44 кг к предыдущему году), ОАО «Племзавод „Александровский“» Лямбирского района – 6 004 кг (+ 297 кг к предыдущему году).

По состоянию на 1 января 2009 г. в сельхозпредприятиях республики имелась 208 121 голова крупного рогатого скота, что меньше прошлого года на 243 головы. Численность коров – 70 448 голов, или меньше на 725 голов. Сельхозпредприятия Кочкуровского района увеличили численность КРС на 885 голов, в том числе коров на 69 голов. Инсарского – на 527 голов, в том числе 123 коровы. Старошайговского – на 405 голов, в том числе 100 коров, Чамзинского – на 396 голов, в том числе 205 коров, Ардатовского – на 714 голов, в том числе 50 коров.

В то же время численность крупного рогатого скота сократилась: в Ковылкинском районе на 1 369 голов, Кадошкинском – на 1 043, Ельниковском – на 489, Теньгушевском – на 487, Атюрьевском – на 314 и Краснослободском районах – на 294 головы.

Ситуация в реализации национального проекта «Развитие АПК» осложняется также неправомерными действиями отдельных взятых сельскохозяйственных товаропроизводителей. В Республи-

ке Мордовия по результатам проверок за 2007 г. правоохранительными органами было выявлено 2 788 нарушений и возбуждено 75 уголовных дел по фактам нарушений законодательства в сфере реализации приоритетных национальных проектов, в 2008 г. в Мордовии выявлено 861 преступление в экономической сфере, что на 6 % больше, чем за аналогичный период прошлого года. Сумма ущерба при этом составила около 67,7 млн руб. Как сообщил прокурор Республики Мордовия А.А. Сергиенко, особенно много нарушений выявлено по фактам мошенничества при получении льготных кредитов и нецелевого использования бюджетных средств. Ряд серьезных недостатков отмечен по результатам проверок комиссией Генеральной прокуратуры России и прокуратуры Мордовии.

Но, несмотря на возникающие проблемы, в целом инвестирование агропромышленного комплекса Республики Мордовия в рамках национального проекта «Развитие АПК» ведется на должном уровне. Начиная с 2006 г. Мордовия лидирует в реализации национального проекта АПК в России.

Достижение целей национального проекта «Развитие АПК» в 2006–2008 гг. осуществлялось за счет льготного кредитования на приобретение племенного скота и оборудования, на реконструкцию и строительство новых животноводческих помещений. Для стимулирования малых форм хозяйствования в АПК производилось субсидирование процентных ставок по полученным кредитам. Предоставлялись безвозмездные субсидии для строительства и покупки жилья молодым специалистам на селе.

Начиная с 2008 г. приоритетный национальный проект «Развитие АПК» трансформировался в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг. Программой определено и стратегическое направление развития сельского хозяйства Республики Мордовия. Бюджетная политика в этой сфере должна быть направлена на оказание финансовой поддержки путем предоставления на условиях софинансирования субсидий и других социально-экономических выплат. При этом механизм государственной поддержки должен обеспечивать достижение необходимого результата.

Мероприятия по государственной поддержке кредитования аграрного сектора экономики в рамках реализации республиканских целевых программ должны сохранить свою приоритетность. Это обеспечит доступность заемных средств для производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции, крестьянских (фермерских) хозяйств, сельскохозяйственных потребительских кооперативов и граждан, ведущих личное подсобное хозяйство.

Должен работать и принцип возвратности. Это будет способствовать более эффективному использованию привлеченных ресурсов.

Не секрет, что на сегодняшний день механизм реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» в Республике Мордовия несовершенен и требует ряда мер по его улучшению. К наиболее важным из них можно отнести следующие.

1. Применение мер таможенно-тарифного регулирования к импортной молочной продукции:

- дифференцированное повышение ввозных таможенных пошлин на твердые сыры;

- реализация мер по ограничению импорта твердых сыров;

- принятие мер по ограничению импорта сухого молока и сливочного масла (включая меры таможенно-тарифного регулирования).

2. Разработка проектов технических регламентов:

- «О требованиях к биологической безопасности животных, ввозимых на территорию Российской Федерации»;

- «О требованиях к биологической безопасности продукции и сырья животного происхождения»;

- «Требования к обеспечению безопасности использования и утилизации органических отходов животноводства и птицеводства, предприятий, перерабатывающих животноводческую продукцию».

3. Использование средств Инвестиционного фонда РФ для стимулирования привлечения частных инвестиций (государственно-частное партнерство) на строительство комплексов по переработке мясной и молочной продукции в регионах, имеющих избыток сырья.

4. Разработка концепции государственной поддержки развития крупных агропромышленных структур холдингового типа (включая совершенствование нормативной базы), занимающихся производством сельскохозяйственного сырья, переработкой и торговлей на основе современных инновационных технологий².

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что какой-либо один источник инвестирования (или государственные средства, или только средства самих сельхозпроизводителей) не сможет поднять сельское хозяйство региона. Только корпоративный союз власти, научно-производственного потенциала АПК и агробизнеса вызовет наиболее мультипликативный эффект динамичного развития не только аграрного сектора, но и всей экономики республики, так как создание одного места в аграрном секторе обеспечивает появление шести мест в других секторах при ориентировании на собственную промышленность. Национальный проект «Развитие АПК» не только выступает источником инвести-

рования средств в сельское хозяйство страны и ее регионов, но и служит средством взаимодействия государственных органов и предпринимателей по вопросам наиболее оптимального пути развития инвестиционных проектов.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹См.: Международный сельскохозяйственный журнал. 2007. № 1. С. 17–22.

²См.: Деева, А.Н. Известия: учеб. пособие. М., 2005.

УДК 378:159.955

ИНТЕНСИФИКАЦИЯ МЫСЛИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ КООПЕРАТИВНЫХ ВУЗОВ

Н.Е. Зубков

Саранский кооперативный институт РУК

В сфере образования сейчас происходят серьезные реформы. Они касаются не только высшей его ступени, но и всех других этапов подготовки высококвалифицированных специалистов. Основой образования следует считать формирование активной, конкурентоспособной личности, способной принимать правильные решения в быстро меняющемся деловом мире. Любому из нас ежедневно приходится решать многие задачи, требующие большого количества знаний и навыков. Без воздействия на человека образовательного процесса улучшить его умственные способности практически невозможно.

Нельзя отрицать того, что самым первым и самым действенным периодом обучения является дошкольный. Его изучению посвятили свои работы многие педагоги и психологи. По завершении этого периода ребенок вступает в следующую фазу своего обучения – большую и сложную систему образования, успех в которой в большей степени зависит от самого человека. Такая система создается и совершенствуется в стране, в которой происходит формирование личности человека. Существует мнение о том, что финансовый кризис, разразившийся во всем мире и начавшийся в США, является следствием кризиса финансового образования в мире.

© Н.Е. Зубков, 2009

Подготовка специалистов в финансовой сфере осуществляется без достаточного количества времени и программ, развивающих у студентов способность принимать качественные решения. Хотя имеются специальные бизнес-инкубаторы, высшие учебные учреждения по подготовке менеджеров и прочие образовательные учреждения, подготовка кадров в них оставляет желать лучшего. В настоящее время в системе образования России много говорят о сроках обучения и очень мало о качестве. Если рассматривать подготовку кадров в кооперативных вузах, то вызывает недоумение тот факт, что из государственного квалификационного экзамена изъяты все вопросы по курсу «Инвестиции», программа подготовки по этой дисциплине сокращена более чем в два раза. Нет необходимости доказывать важность изучения инвестиционного процесса в рыночной экономике. И это не единственное сокращение учебных программ по значимым курсам для обучения экономистов в кооперативных вузах.

Нет надобности тратить много времени на изучение западного образовательного опыта, поскольку в нем нет того, что нужно России сегодня. В сложившейся ситуации фактического отсутствия в стране качественной системы образования людям, желающим получить современные знания и навыки, полезные для практической работы, имеет смысл, не особенно рассчитывая на существующие в мире образовательные системы, брать повышение своей квалификации в собственные руки¹. С этим утверждением нельзя не согласиться. Однако полностью самостоятельно решать проблему своего образования будущему специалисту весьма непросто. Поэтому процесс обучения должен происходить под наблюдением и с помощью опытных консультантов.

В современной практике образования одной из центральных тем выступает проблема инвестиций в человеческий капитал, поскольку воспроизводство интеллекта, трудового потенциала составляет фундаментальную основу инноваций, а значит, и направленности хозяйственного процесса как такового.

Человеческий капитал включает как врожденные способности и талант людей, так и приобретенные в жизни качества и свойства, так или иначе отражающиеся на продуктивности и доходах человека. Следовательно, перед работниками высшей школы постоянно стоит задача поиска новых форм и методов обучения студентов с целью повышения качества преподавания и подготовки более приспособленных специалистов.

В настоящее время мы являемся свидетелями внедрения новшеств в довузовскую подготовку учащихся. В высших учебных заведениях все шире используются информационные технологии,

и с их помощью проигрываются различные модели экономических ситуаций.

Существующая система подготовки специалистов в вузах складывалась в течение нескольких веков и достигла больших успехов в нашей стране. Она помогла становлению многих выдающихся ученых, прославивших нашу науку. Образовано много научных направлений и школ, способных успешно развивать науку и передавать свой опыт и знания будущим поколениям.

Основными методами преподавания в высшей школе были и остаются традиционные, т. е. чтение лекций и проведение практических, лабораторных и семинарских занятий. Их можно назвать пассивными, так как они предполагают передачу знаний от преподавателя к обучающемуся путем языковой информации. В последнее время устоявшимся традиционным присмысл обучения несколько потеснены появлением компьютерной техники и Интернета.

Однако существуют и другие методы обучения, способствующие интенсификации мыслительной деятельности, например деловые и организационно-деятельностные игры, которые заставляют обучающегося не только использовать знания корифеев нашей науки, но и самим себя организовывать. По мнению некоторых психологов и педагогов (Г.П. Щедровицкий, В.А. Лефевр и др.), наиболее эффективным методом образования выступает самообразование.

Однако самообразование и самоорганизацию здесь следует понимать не как самостоятельное изучение литературы, а как накопление знаний и опыта их применения через игру под управлением опытного педагога. Игра в десятки раз уменьшает срок подготовки специалистов, в игре спрессовывается время обучения. В данном случае предполагается организационно-деятельностная игра.

Особое место в подобных играх отведено рефлексии. В энциклопедических словарях она определяется как форма теоретической деятельности общественно развитого человека, направленная на осмысление всех собственных действий и их законов; деятельность самопознания, раскрывающая специфику духовного мира человека или как осмысление чего-либо при помощи изучения и сравнения: в узком смысле – новый поворот духа после совершения познавательного акта к «я» (как центру акта) и его микрокосмосу; благодаря чему становится возможным присвоение познания².

Участвуя в организационно-деятельностных играх, обучающийся (будь то студент или уже специалист какой-либо отрасли, повышающий свою квалификацию) самостоятельно ищет ответ на поставленный вопрос в течение короткого промежутка времени, т. е. его мысль интенсивно работает, а условия игры таковы, что

уже высказанное другими участниками решение задачи не принимается. В этом случае неправильный ответ не наказывается, как при традиционной форме обучения, а наоборот, провоцируется игротехником (ведущим игру) и при рефлексивной оценке вполне может оказаться, что оцененный как неправильный ответ может быть самым необходимым и верным в данной ситуации. Иными словами, когда деятельность, которую нужно осуществить в связи с поставленными целями и данными условиями, еще никогда никем не строилась и, следовательно, нет образцов ее, которые могли быть описаны в методологических положениях, но ответ все равно должен быть выдан, он создается не просто как описание ранее совершенной деятельности, а как проект или план предстоящих действий.

Но сколь бы новой и отличной от всех прежних ни была проектируемая деятельность, сам проект или план ее может быть выработан только на основе анализа и осознания уже выполненных раньше деятельностей и полученных в них продуктов (Г.П. Щедровицкий).

Проведенные организационно-деятельностные игры среди студентов показали большую заинтересованность обучающихся именно в возможности не только воспринимать информацию на слух, записывая текст за преподавателем, но и самим попытаться решить поставленную перед ними задачу, не зная методов ее решения и тем более не повторяя решение, уже полученное своим товарищем.

В рефлексивном анализе своих действий в игре всеми участниками без исключения высказывались высокие оценки использования организационно-деятельностных игр в обучении. Однако есть некоторые трудности в проведении подобных игр в вузе. Первая – нет подготовленных игротехников, способных владеть методикой проведения подобных игр. Вторая – существуют трудности с наличием оргтехники и людей, ее обслуживающих, так как все игры желательно записывать на видео и затем организовывать просмотр игры ее участниками с целью рефлексивной оценки и разбора отдельных ситуаций всеми обучающимися.

В заключение следует сказать, что сочетание традиционных и интенсивных (игровых) методов обучения в вузе даст возможность улучшить качество подготовки будущих специалистов.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹См.: *Москвин, В.* Почему прививаются неверные решения? // *Инвестиция в России.* 2008. № 11, 12.

²См.: *Сухарев, О.* К новой теории эффективности экономики // *Инвестиция в России.* 2008. № 11.

УДК 657.1

РАЗВИТИЕ ОПЕРАТИВНОГО АНАЛИЗА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Р.Х. Исеева, И.В. Волгина

*Саранский кооперативный институт РУК**

В условиях развития рыночных отношений важной экономической задачей является осуществление радикальной реформы, создание целостной, эффективной и гибкой системы управления. В решении этой проблемы важная роль принадлежит бухгалтерскому учету и экономическому анализу. В поиске резервов снижения расходов и максимизации прибыли их роль возрастает.

Принятая программа реформирования бухгалтерского учета определила основные направления его развития. Приоритетным направлением совершенствования бухгалтерского учета в России является его автоматизация. Сегодня в практике учета используется различная вычислительная техника и бухгалтерские программы, что позволяет оперативно получать экономическую информацию, используемую управляющей системой самой организации и внешними пользователями.

В настоящее время почти все российские предприятия имеют в своем распоряжении мощные персональные компьютеры, многие используют компьютерные программы бухгалтерского складского учета, некоторые уже внедрили отечественные или зарубежные автоматизированные системы управления предприятием: организации процессов материально-технического снабжения, производства, сбыта, транспортировки, т. е. управления материальными и финансовыми потоками на предприятии.

Однако, как бы полно и своевременно ни был организован бухгалтерский учет, он не может дать оценку деятельности предприятия, выявить «узкие места» в его работе, внутрихозяйственные резервы повышения эффективности. Это задачи экономического анализа. Разные его виды (ретроспективный, текущий, оперативный) отвечают на разные вопросы. Материалы перспективного анализа используются для прогнозирования деятельности организации на будущее. Текущий (итоговый) анализ направлен на оценку работы организации за истекший период (год), выявление внутрипроизводственных резервов и разработку мероприятий по улучшению деятельности в планируемом году.

В современных условиях возрастает роль оперативного анали-

за, направленного на осуществление контроля за выполнением бизнес-планов, производственными затратами и др. В настоящее время возникла необходимость автоматизированного экономического анализа. В экономической литературе высказываются самые разные мнения относительно места экономического анализа как функции управления создаваемыми автоматизированными системами. Как показывает практика, аналитической работе на предприятиях не уделяется должного внимания. В основном экономические службы рассчитывают абсолютные и относительные (темпы роста) показатели при подготовке материала к балансовой комиссии и пояснительной записки к годовому отчету.

В итоге недостаточное внимание к роли экономического анализа приводит к тому, что замедляются получение оперативной комплексной оценки состояния производства, выявление внутрипроизводственных резервов и мобилизация их для повышения эффективности производства. В этих условиях не могут приниматься оптимальные, квалифицированные управленческие решения, позволяющие избежать срывов производства, непроизводственных затрат и потерь.

Сегодня, в условиях автоматизированного бухгалтерского учета, не представляет особой сложности получение для организации оперативного анализа показателей актуальных данных: об объеме производства в каждом цехе и на предприятии в целом; объеме продаж в разрезе покупателей (договоров поставок), по ассортименту; затратах (себестоимости продукции) и т. п.

Особо актуальным становится вопрос об организации оперативного анализа и управления материальными запасами на предприятии. Решению данной проблемы в определенной степени способствует внедрение автоматизированных систем управления предприятием, компьютерных программ бухгалтерского или складского учета, а также отечественных или зарубежных информационных систем, которые позволяют наладить автоматизированный учет движения в отдельности по каждому виду материальных ресурсов, что будет способствовать осуществлению непрерывного контроля за величиной производственных запасов, своевременному выявлению сверхнормативных остатков или дефицита по отдельным позициям, которые могут нарушить бесперебойность функционирования предприятия. При организации оперативного анализа материальных ресурсов можно применить известную группировку *ABC*. Она основана на распределении материальных ресурсов по трем группам в зависимости от их роли в производственном процессе. Это дает преимущество в случае большой номенклатуры марок материальных ресурсов, применяемых на предприятии.

При группировке учитывается объем годового расхода каждого вида материальных ресурсов по их стоимости. При такой классификации в группу *A* включают наиболее важные материальные ресурсы, потребляемые в больших количествах и значительные по стоимости. В результате в данную группу попадают основные виды материальных ресурсов (сырья, основных материалов, комплектующих изделий и т. д.), удельный вес которых составляет 70–80 % от суммарного годового расхода всех материальных ресурсов на предприятии по стоимости, хотя в общей номенклатуре они могут занимать 10–15 %. К группе *B* относят материальные ресурсы, имеющие менее важное значение, чем виды, попадающие в группу *A*. Виды группы *B* занимают в общем объеме годового потребления по стоимости примерно 15–20 %, а по номенклатуре – 20–30 %. В группу *C* включают остальные материальные ресурсы, не попавшие в первые две группы. По номенклатуре они занимают небольшой удельный вес, в общем стоимостном объеме годового расхода их доля составляет около 5 %. В результате в группу *C* попадут в основном такие материальные ресурсы, как производственный и хозяйственный инвентарь, инструменты, хозяйственные принадлежности, специальная одежда и обувь и быстроизнашивающиеся предметы, которые на предприятии очень многочисленны по номенклатуре.

При разделении на группы следует провести сортировку материальных ресурсов, расположив значения стоимостей годовых расходов всех видов материальных ресурсов в порядке убывания их величин.

Выборочную оперативную оценку фактического состояния производственных запасов марок материальных ресурсов, попавших в группы *A*, *B* и *C*, можно осуществлять с разной периодичностью, что позволяет существенно сократить затраты на ее проведение. Например, за фактическим состоянием запасов материальных ресурсов, попавших в группу *A*, следует устанавливать, как правило, ежедневный контроль. Периодичность же контроля запасов по маркам группы *B* значительно реже – обычно один раз в неделю или декаду, а по видам, попавшим в группу *C*, – примерно один раз в месяц. Если предприятие применяет большую номенклатуру материальных ресурсов, то частый контроль становится довольно дорогой процедурой.

Существующие типовые компьютерные программы по управлению запасами позволяют осуществлять на предприятии эффективный оперативный анализ фактического состояния запасов всех видов материальных ресурсов (сырья, основных комплектующих изделий, покупных полуфабрикатов, вспомогательных материалов, запчастей, топлива, тары, малоценных и быстроизнашивающихся

предметов и т. д.) и своевременно их пополнять, оценивать, контролировать и оптимизировать работу с поставщиками и клиентами. Она даст возможность определить, какие свободные финансовые ресурсы требуются для обеспечения бесперебойного процесса производства предприятия и т. д.

Эта информация может быть представлена как в целом по предприятию, так и в разрезе по подразделениям и отдельным специалистам, ведущим соответствующие группы материальных ресурсов и готовой продукции, поставщикам и клиентам. Применение таких компьютерных программ предоставляет возможность руководству предприятия, начальнику отдела материально-технического снабжения, менеджеру среднего звена управления принимать оперативные управленческие решения по оптимизации запасов и работать с более низким их уровнем, вкладывать в эти запасы меньшие по объему оборотные средства (за счет выявления излишних, т. е. пролеживающих, запасов и их реализации), увеличивать объемы реализации (за счет своевременного пополнения запасов и высвобождения оборотных средств, вложенных в излишние запасы) и в результате улучшать финансовые результаты.

УДК 332.142:336.22(470.345)

**РОЛЬ ФЕДЕРАЛЬНЫХ НАЛОГОВ И СБОРОВ
В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ РЕГИОНАЛЬНЫХ
БЮДЖЕТОВ (на примере ООО «СПМК „Чамзинская“»)**

Ю.И. Каргин

Саранский кооперативный институт РУК

Налоговые поступления играют решающую роль в формировании доходной базы как консолидированного бюджета Российской Федерации, так и бюджетов всех трех уровней. В связи с этим выработка эффективного налогово-бюджетного механизма распределения налоговых поступлений по уровням бюджетной системы приобретает весьма важное значение как для подъема экономики в целом и каждого района в частности, так и для обеспечения финансовыми ресурсами социальных потребностей общества.

При этом важно подчеркнуть, что объективно и эффективно распределение поступлений между бюджетами разных уровней представляет собой достаточно сложную задачу. Это связано с

тем, что обеспечение темпов экономического развития страны может не совпадать с интересами и потребностями региональных властей в финансировании закрепленных сфер и предметов ведения, а также в решении локальных задач. В связи с этим неизбежно возникает проблема сбалансированности каждого уровня.

Одновременно с решением данной задачи распределение налоговых доходов должно обеспечивать и определенный уровень финансовой самостоятельности региональных и местных бюджетов.

1. Закрепление определенных налогов за соответствующим уровнем бюджета. В российской налоговой системе эта форма распределения используется в части местных налогов, которые в настоящее время целиком и полностью закреплены за местными бюджетами. При этом из данного положения до момента завершения налоговой реформы имелось исключение, когда ежегодно законами о бюджете устанавливались отчисления из поступлений местного налога на землю в федеральные и региональные бюджеты. Что касается федеральных и региональных налогов, то в российской налоговой системе нет четкого их закрепления за соответствующими бюджетами.

2. Распределение доходов от федеральных налогов между федеральным, региональным и местными бюджетами, а также доходов от региональных налогов – между региональными и местными бюджетами. Эта форма межбюджетного регулирования является самой распространенной в Российской Федерации.

3. Совместное использование федеральными, региональными и местными властями одной и той же налоговой базы. Данная форма в российской налоговой системе не получила широкого распространения.

Анализ основных налогов и сборов, взимаемых с деятельности ООО «СПМК „Чамзинская“» за три года (2005–2007 гг.) показал следующее.

Общие поступления налогов и других обязательных платежей в бюджетную систему, включая внебюджетные фонды, за май – декабрь 2005 г. составили 1 334 124 руб., в том числе в федеральный бюджет 796 667 руб., или 59,7 %.

Наибольший удельный вес в общей сумме поступлений в федеральный бюджет занимают налог на доходы организаций – 32,80 %, или 261 287 руб.; единый социальный налог, зачисляемый в ФБ, – 12,52 %, или 99 705 руб.; прочие федеральные налоги – 32,92 %, или 262 270 руб.; прочие поступления – 21,75 %, или 173 242 руб. Об этом свидетельствуют данные табл. 1.

Таблица 1

Вид налога	Всего поступило в бюджеты всех уровней, руб.	Удельный вес налога в общем поступлении, %	В том числе поступило в ФБ, руб.	Доля налога от поступлений в бюджеты всех уровней, %	Удельный вес в общих поступлениях в ФБ, %
Налог на прибыль	2 508	0,19	163	6,5	0,02
Налог на доходы организаций	261 287	19,58	261 287	100	32,80
Налог на доходы физических лиц	429 541	32,20	0	0	0
Единый социальный налог, зачисляемый в ФБ	99 705	7,47	99 705	100	12,52
Прочие федеральные налоги	262 270	19,66	262 270	100	32,92
Местные налоги и сборы	11 299	0,85	0	0	0
Дивиденды	0	0	0	0	0
Внебюджетные фонды	29 910	2,24	0	0	0
Прочие поступления	173 242	12,99	173 242	100	21,74
Прочие расходы	64 362	4,82	0	0	0
Итого	1 334 124	100	796 667	59,71	100

Доля поступлений в федеральный бюджет от общей суммы налогов за 2005 г. составила 59,7 %.

Среднемесячное поступление регулирующих налогов и иных платежей (без учета единого социального налога, зачисляемого во внебюджетные фонды) за 8 мес. 2005 г. составило 163 027 руб. в целом и 99 583 руб. в федеральный бюджет.

Общая сумма налогов и других обязательных платежей, мобилизованных в федеральный бюджет за январь – декабрь 2006 г., сложилась в размере 830 826 руб., или 34,9 % от общего поступления, что меньше по сравнению соответствующим периодом прошлого года на 24,8 % (табл. 2).

Таблица 2

Вид налога	Всего перечислено в федеральный бюджет, руб.		Темп роста, %	Удельный вес налога в общем поступлении в ФБ
	2005	2006		
Налог на прибыль и доходы организаций	261 450	221 200	84,6	26,62
НДС	0	101 537	100	12,22
Единый социальный налог, зачисляемый в ФБ	99 705	258 178	258,94	31,07
Прочие расходы	435 512	249 911	57,38	30,08
Итого	796 667	830 826	104,29	100

Основной составляющей отчислений в федеральный бюджет остаются поступления от налога на прибыль и доходы организаций: 32,8 % в 2005 г. и 26,6 % в 2006 г.; единого социального налога, зачисляемого в федеральный бюджет: 12,5 % в 2005 г. и 31,07 % в 2006 г.; налога на добавленную стоимость 0 % в 2005 г. и 12,2 % в 2006 г.

Общая сумма налогов и других обязательных платежей, мобилизованных в федеральный бюджет за 2007 г. сложилась в размере 1 118 882 руб., или 39,4 % от общего поступления, что больше по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 4,6 % (табл. 3).

Таблица 3

Вид налога	Всего поступило в бюджеты всех уровней, руб.	Удельный вес налога в общем поступлении, %	В том числе поступило в ФБ, руб.	Доля налога от поступлений в бюджеты всех уровней, %	Удельный вес в общих поступлениях в ФБ, %
Налог на прибыль	112 979	3,98	7 344	6,5	0,66
Налог на доходы организаций	244 500	8,62	244 500	100	21,85
Налог на доходы физических лиц	1 256 011	44,26	0	0	0
Единый социальный налог, зачисляемый в ФБ	275 546	9,71	275 546	100	24,63
НДС	189 001	6,66	189 001	100	16,89

Вид налога	Всего поступило в бюджеты всех уровней, руб.	Удельный вес налога в общем поступлении, %	В том числе поступило в ФБ, руб.	Доля налога от поступлений в бюджеты всех уровней, %	Удельный вес в общих поступлениях в ФБ, %
Налог на имущество организаций	12 022	0,42	0	0	0
Прочие федеральные налоги	272 030	9,59	272 030	100	24,31
Местные налоги и сборы	82 381	2,90	0	0	0
Внебюджетные фонды	82 666	2,91	0	0	0
Прочие поступления	130 461	4,6	130 461	100	11,66
Транспортный налог	15 924	0,56	0	0	0
Прочие расходы	163 968	5,78	0	0	0
Итого	2 837 489	100	1 118 882	39,43	100

Наибольший удельный вес в общей сумме поступлений в федеральный бюджет имеет налог на доходы организаций – 21,85 %, или 244 500 руб.; единый социальный налог, зачисляемый в ФБ, – 24,63 %, или 275 546 руб.; прочие федеральные налоги – 24,31 %, или 272 030 руб.; прочие поступления – 11,66 %, или 130 461 руб. Об этом свидетельствуют данные табл. 3.

Основной составляющей отчислений в федеральный бюджет в 2007 г. остаются поступления от налога на добавленную стоимость: 12,2 % в 2006 г. и 16,89 % в 2007 г.; налога на прибыль и доходы организаций: 26,62 % в 2006 г. и 22,51 % в 2007 г.; единого социального налога, зачисляемого в федеральный бюджет: 31,07 % в 2006 г. и 24,63 % в 2007 г. (табл. 4).

Таблица 4

Вид налога	Всего перечислено в федеральный бюджет, руб.		Темп роста, %	Удельный вес налога в общем поступлении в ФБ
	2006	2007		
Налог на прибыль и доходы организаций	221 200	251 844	113,85	22,51
НДС	101 537	189 001	186,14	16,89
Единый социальный налог, зачисляемый в ФБ	258 178	275 546	106,73	24,63
Прочие расходы	249 911	402 491	161,05	35,97
Итого	830 826	1 118 882	134,67	100

Приведенные данные показывают, что налог на добавленную стоимость является основным источником доходов федерального бюджета. Объем его поступлений составил 189 001 руб., что на 46,3 % (или 87 464 руб.) больше по сравнению с показателями прошлого года.

В связи с внесением изменений и дополнений федеральными законами в гл. 26, 30, 31 Налогового кодекса, вступающими в силу с января 2008 г., изменилась структура налогооблагаемой базы. Таким образом, в сравнении с 2006 г. увеличилось число поступлений в федеральный бюджет. Среднемесячное поступление регулирующих налогов и иных платежей за 2007 г. составило 229 569 руб. в целом и 93 240 руб. в федеральный бюджет.

Анализ исполнения федерального бюджета и поступления регулируемых налогов за 2005–2007 гг. показал следующее: в абсолютном выражении наблюдается снижение поступлений регулирующих налогов и иных платежей в целом в течение всего исследуемого периода. В том числе произошло снижение поступлений налогов в федеральный бюджет. Нестабильность наших налогов, постоянный пересмотр ставок, количества налогов, льгот и т. д., несомненно, играют отрицательную роль, особенно в период перехода российской экономики к рыночным отношениям, а также препятствуют как отечественным, так и иностранным инвестициям. Нестабильность налоговой системы на сегодняшний день – главная проблема реформы налогообложения.

Подчеркнем, что пока не будет выработано авторитетной целостной концепции реформирования налогообложения и его правовой формы, результаты любых изысканий в этой сфере останутся не более чем точкой зрения отдельных коллективов и специалистов. В настоящее время на роль нового, профессионально составленного с учетом предыдущих ошибок и неудач налогового законодательства претендует Налоговый кодекс, разработанный Правительством РФ. Проблем в сфере налогообложения накопилось слишком много, чтобы их можно было решить в том порядке, в котором они решались, отдельными указами и поправками.

УДК 334.735

**РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИЕЙ**

Л.А. Карякина

*Саранский кооперативный институт РУК**

Глобальные социально-экономические преобразования, проводимые в России, прямо или опосредованно оказывают влияние на кооперативное движение. Переосмысление роли, проблем и значения потребительской кооперации как специфической формы самоорганизации в сложившихся условиях, формирование адекватных, нетрадиционных подходов к разрешению проблем управления системой потребительской кооперации обуславливаются требованиями современного этапа развития рыночной экономики России. При этом возрастает актуальность совершенствования организации и методов управления как потребительскими обществами, так и системой самоорганизации потребкооперации в целом.

Становление и развитие рыночной экономики в России требуют создания и внедрения принципиально новых форм и методов организации и управления на всех ее уровнях и в первую очередь на уровне производственных предприятий как системообразующих элементов рыночной инфраструктуры. Используемые формы организации и методы управления должны быть адекватными ключевым принципам функционирования рыночной экономики, обеспечивая адаптивность рыночных инфраструктур к изменениям внешней среды. При этом общая концепция развития структурных элементов рынка должна основываться на прогрессивных направлениях организации предпринимательской деятельности.

Существующие факторы хозяйственной деятельности, определяемые институциональной спецификой отечественной экономики, являются препятствием для устойчивого функционирования субъектов рынка в изменяющихся условиях внешней среды, не позволяя вырабатывать защитные механизмы к отрицательным внешним воздействиям и использовать конкурентные преимущества как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде. При этом выделяют внешние и внутренние факторы, влияющие на низкую жизнеспособность отечественных предприятий, в том числе потребительских обществ: внешние – несовершенное налоговое законодательство, разрушение каналов и рынков сбыта, несовершенный механизм регулирования производства продукции, нали-

чис административных барьеров и т. д. Внутренние факторы – это прежде всего отсутствие финансовой помощи, низкая оборачиваемость капитала, отсутствие эффективных механизмов организационного взаимодействия и кооперации, слабо развитая ресурсная база.

Система управления потребительской кооперацией в России многие годы остается неизменной. Специфику российской модели управления системой потребительской кооперации определяют такие факторы, как относительно однообразное разделение производственно-хозяйственных функций в масштабах страны, а также отсутствие навыков ведения бизнеса по рыночным правилам, несовершенная инфраструктура, недостаточная информационная поддержка.

Действующая сегодня вертикально интегрированная система управления потребительской кооперацией характеризуется четким разделением функций по вертикали, обеспечивая централизацию значительного количества производственно-хозяйственных функций на высших уровнях (табл. 1)

Таблица 1

Уровень системы управления	Функции, относящиеся к области управления
Потребительское общество	Производственно-хозяйственная деятельность, осуществление коммерческих связей с населением
Районный потребительский союз	Контрольно-распорядительная, консультационная поддержка
Республиканский, областной, краевой потребительские союзы	Контрольно-распорядительная, финансово-распределительная, административная, привлечение специалистов, представление интересов кооператоров на региональном уровне и т. д.
Центральный союз потребительских обществ РФ	Руководство и координация, организация финансовой работы, разработка стратегии развития, методическая и правовая поддержка, представление интересов системы в органах государственной власти и государственного управления, на международном уровне и т. д.

Структура функций, которые централизуются на разных уровнях кооперативного управления, должна соответствовать конкретным потребностям первичного звена в комплексной поддержке самоорганизации системы потребительской кооперации в непростых условиях вхождения в рыночную среду. Необходимо отме-

тить, что в рамках самой системы управления складываются противоречивые тенденции. С одной стороны, кооперативные объединения, сформировавшиеся во времена СССР, пытаются сохранить централизацию функций, что в условиях переходного периода расценивается как полезная функция кооперации. С другой, эти же самые структуры склонны к бюрократизации. При этом уровень жизни и качество образования жителей села достаточно низки, что, по сути, является благодатной почвой для образования паразитирующих структур на производителях агропродукции.

Следует признать, что сложившаяся система кооперативного хозяйствования и мотивации агропроизводителей неэффективна в рыночной системе, предполагающей максимизацию чистого дохода путем обеспечения платежеспособного спроса сельского населения и рационализации аграрного производства за счет применения современных методов управления. Следовательно, объективно возникает проблема дефицита мотивации собственника и эффективного предпринимателя у самих членов кооператива, что препятствует построению адекватной системы самоуправления кооперативным сектором. Дефицит средств накопления, вызванный тем, что сельские товаропроизводители вынуждены реализовывать свою продукцию по регулируемым низким ценам, а закупать промышленные товары по монопольно высоким ценам, а также дефицит средств производства (в настоящее время основные фонды в сельском хозяйстве обновляются ежегодно на 2–3 %) стимулируют кооперацию как таковую для совместного использования инфраструктуры и построения системы управления, отвечающей за эффективность функций, таких как управление бизнесом, обеспечение и защита интересов сельских жителей на различных институциональных уровнях и т. д. Если кооператоры успешно занимаются производством, то, как правило, они не могут эффективно реализовать продукцию.

В этих условиях важное место отводится стратегии функционирования и развития организации, представляющей собой обобщенную модель долгосрочных действий, необходимых для достижения поставленных целей. Эффективная стратегия основывается на трех составляющих: правильно выработанных долгосрочных целях, глубоком понимании внешнего конкурентного окружения и реальной оценке собственных ресурсов и возможностей. Таким образом, в условиях динамичного рынка появляется необходимость в переориентации методов управления развитием предприятия с достигнутых результатов (внутренних факторов) на преодоление ограничений, накладываемых внешней рыночной средой (внешних факторов). Это объективно предопределяет переход от технократического рационализма к саморегулирующейся ресурсо-

сберегающей организации с распределенной сетевой инфраструктурой, основными характеристиками которой являются: открытость, приоритет горизонтальных связей, ресурсосберегающие стратегии, сочетающие системное управление с автономией субъектов.

В силу этих обстоятельств сегодня необходимо рассматривать переходные уровни кооперации и агропромышленной интеграции, обусловленные соответствующими социально-экономическими предпосылками, а также создание адаптивных, быстро реагирующих управленческих механизмов, способствующих росту саморазвития работников, формированию хозяйственного мышления персонала, стимулирующего предпринимательский стиль работы.

Анализ зарубежных кооперативных моделей показывает, что кооперативы выполняют функции защиты интересов фермеров, повышают степень их конкурентоспособности в системе рыночных связей с экономически более сильными партнерами в АПК посредством организации системы производственного обслуживания членов кооператива, предоставления технической и технологической помощи, оказания разнообразных консалтинговых услуг и т. д. Как правило, кооперативы фермеров консолидированы на региональном, национальном и государственном уровнях в отраслевые, продуктовые и территориальные союзы. В свою очередь, национальные кооперативные союзы представляют интересы фермеров-кооператоров на переговорах с правительствами своих стран по вопросам выработки аграрной политики.

Например, кооперативная система в Японии имеет ряд характерных особенностей:

1) членами кооператива являются практически все агропроизводители, причем это не обязательное членство, а вынужденное, так как только кооперативы предоставляют важнейшие услуги производителям;

2) кооперативы многофункциональны и имеют строгую единую вертикальную иерархию (деревня – префектура – страна);

3) по закону японские кооперативы осуществляют функции распределения ресурсов для сельскохозяйственного производства, сбыта, кредитования крестьян;

4) деревенские кооперативы ответственны за проведение политики сельского развития.

Перечисленное дает основание сделать вывод, что рынок свободной конкуренции подразумевает, что сами кооператоры выбирают форму кооперативного объединения: от простой взаимопомощи до крупных агропромышленных объединений, предполагающих построение структурно-функциональной модели управления кооперативной системой.

Тем не менее вся система управления кооперативом, а также механизмов кооперативной динамики, должна быть направлена, на наш взгляд, на сохранение и, по возможности, усиление кооперативной самоидентичности и целостности сельскохозяйственного производственного кооператива.

Современное потребительское общество должно обладать следующими характерными чертами:

- экономически грамотное руководство;
- жесткий контроль за расходованием средств и сохранностью кооперативной собственности;
- объективная оценка преимуществ потребительской кооперации как социально ориентированной системы;
- концентрация материальных и финансовых ресурсов;
- сохранение всех отраслей деятельности;
- выбор производства в качестве приоритетной отрасли деятельности;
- повышение качества обслуживания населения;
- систематическое повышение компетенции сотрудников.

Следует отметить, что от квалификации персонала, его стратегических умений и знаний во многом зависит достижение целей предприятия. Для потребительской кооперации это имеет особое значение. Однако предлагаемые для внедрения в потребительском обществе нововведения могут, в свою очередь, привести к возникновению новых проблем. Во-первых, персонал кооперативного сектора не подготовлен для проведения очередных изменений. Во-вторых, может оказаться недостаточно квалифицированных, лояльных и заинтересованных в реализации инноваций работников. И, в-третьих, существующая система мотивации персонала будет неэффективной для новых условий.

Для решения данных проблем предприятия можно провести подбор высококвалифицированного персонала извне либо осуществлять развитие своего персонала. Разрушать сложившийся годами коллектив на предприятии нецелесообразно. Поэтому мы предлагаем поменять систему ценностей персонала в целях эффективного решения стратегических задач предприятия в условиях постоянных изменений. Авторы уверены в том, что организационную атмосферу можно создать. Вполне реально заинтересовать людей в достижении определенных целей, задач, нормативных результатов, если дать им возможность понять эти задачи и внести свой вклад в их решение.

Новые условия работы предприятий требуют от их работников приобретения новых деловых качеств в очень короткое время. Менять психологию, привычные методы работы – задача непростая как для человека, так и для всего потребительского общества.

Главными элементами работы с персоналом станет акцент на применение групповых методов работы, создание благоприятной среды для развития карьеры и творчества, поощрение активной позиции сотрудников, а также формирование «культуры команды».

Создание благоприятного климата в потребительском обществе как важный фактор поощрения работника и формирование условий для раскрытия его потенциальных возможностей должны стать важными аспектами работы по развитию культуры кооператива. При этом недопустимо жесткое администрирование. Следует культивировать в своем коллективе добропорядочность, пронизательность, взаимопонимание. Большое внимание необходимо уделять личному общению с работниками, что помогает поддерживать у всех заинтересованность в труде, придавать уверенность в значимости занимаемого места.

Таким образом, необходимо учитывать то, что даже при наличии качественно проработанной кооперативной модели, предприятие сможет достичь успеха лишь при условии формирования квалифицированной управленческой команды, объединения усилий руководителей и всего коллектива, мобилизации творческого потенциала работников на достижение стратегических целей.

УДК 331.101.262(470+571)

ИНДЕКС РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В РОССИИ

Н.Н. Катайкина

Саранский кооперативный институт РУК

Понятие индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) как метода измерения человеческого развития разработано в рамках Программы развития ООН 1990 г. в качестве инструмента оценки эффективности социально-экономических программ, определения приоритетов социально-демографической политики.

В отличие от предшествующих теорий концепция человеческого развития сфокусирована на человеке и провозглашает его благосостояние основной и единственной целью развития. Индекс развития человеческого потенциала – расчетный статистический показатель, в котором учитываются не только объемы потребления материальных благ, но и возможности для развития чело-

вска, обеспечиваемые системами здравоохранения и образования.

Индекс развития человеческого потенциала – обобщенный показатель, включающий в себя такие данные, как средняя продолжительность предстоящей жизни, уровень грамотности взрослого населения и реальный ВВП на душу населения. Оценка качества жизни с использованием индекса развития человеческого потенциала строится на минимальном наборе базовых показателей. Каждый из них количественно представляет одно из основных направлений человеческого развития: долголетие, образованность и собственно уровень жизни.

Эксперты ООН предпочитают оценивать уровень человеческого развития, достигнутый в различных странах, с помощью специального индекса человеческого развития (ИЧР), который был предложен в 1990 г. Этот индекс отражает достижения каждой страны в обеспечении трех важнейших аспектов человеческого благополучия:

1) здоровья и долголетия, определяемых ожидаемой продолжительностью жизни;

2) образования, определяемого комбинацией двух показателей – грамотности взрослого населения и охвата населения тремя ступенями образования (начальной, средней и высшей);

3) материального уровня жизни, определяемого величиной реального ВВП на душу населения, т. е. величиной, переведенной в доллары с помощью паритета покупательной способности.

Достижения в каждой из этих трех областей сначала оцениваются в процентах от некоей идеальной, ни в одной стране еще не достигнутой ситуации:

– ожидаемой продолжительности жизни, равной 85 годам;

– грамотности и охвата населения образованием всех трех ступеней на уровне 100 %;

– реального ВВП на душу населения на уровне 40 000 долл.

Индекс развития человеческого потенциала был разработан в 1990 г. пакистанским экономистом Махбубом уль-Хаком и индийским специалистом Амартья Сенем¹, с 1993 г. используется ООН в ежегодном отчете по развитию человеческого потенциала.

Разработана и научно обоснована обобщенная система показателей, характеризующая количественные и качественные параметры социально-экономической дифференциации социального развития, включающая:

– коэффициент дифференциации индекса развития человеческого потенциала, отображающий степень различия в социально-экономическом развитии анализируемых стран, регионов внутри страны, социальных групп;

– коэффициент дифференциации индекса здоровья (долголе-

тия), показывающий, насколько состояние здоровья в одной стране, регионе лучше, чем в другом:

- коэффициент дифференциации индекса образования. Такой показатель определяет степень превышения уровня образования населения в одной стране (регионе или другом объекте исследования) над уровнем образования (грамотности) населения другой страны;

- коэффициент дифференциации индекса дохода, определяющий степень экономической дифференциации анализируемых стран или регионов;

- коэффициент дифференциации индекса смертности как показатель различий в состоянии здоровья сравниваемых стран или регионов;

- коэффициент дифференциации уровня профессионального образования, отражающий различия в степени охвата обучением второй и третьей ступеней образования в исследуемых странах или регионах.

Альтернативным индексом является индекс бедности (разработан ООН для оценки качества жизни населения в какой-либо стране; публикуется ежегодно; рассчитывается по трем основным показателям: ожидаемая продолжительность жизни при рождении, уровень образованности населения, уровень реальных доходов населения).

В зависимости от значения ИРЧП страны принято классифицировать по уровню развития: высокий (0,8–1), средний (0,5–0,8) и низкий (0–0,5) уровни.

Долголетие характеризует способность прожить долгую и здоровую жизнь, что составляет естественный жизненный выбор и одну из основных универсальных потребностей человека. Базовый показатель долголетия – средняя продолжительность предстоящей жизни при рождении (СППЖР). Этот показатель, исчисляемый отдельно для мужского и женского населения, рассчитывается на основе условного поколения, которое составляется из совокупности людей различных возрастов, умерших в данном году. СППЖР единым числом выражает интенсивность смертности населения данной страны (региона и т. п.) в данный календарный год, т. е. характеризует долголетие гипотетического новорожденного, который проживет всю жизнь при данной интенсивности смертности. В условиях совершенствования системы здравоохранения и повышения качества жизни реальному новорожденному, появившемуся на свет в данном году, в среднем удастся прожить дольше, чем гипотетическому.

Образованность рассматривается как способность к получению и накоплению знаний, общению, обмену информацией. Характе-

ристиками образованности являются грамотность взрослого населения и полнота охвата обучением. Под грамотностью понимается способность человека прочитать, понять и написать короткий простой текст, касающийся его повседневной жизни. Уровень грамотности взрослого населения – доля грамотных в возрасте 15 лет и старше – служит важнейшим базовым показателем данного направления человеческого развития.

Уровень грамотности относится к реальному населению и является показателем состояния образования, в значительной степени зависящим от грамотности в течение предыдущих 10–20 лет. Для индустриальных стран с рыночной экономикой уровень грамотности априори устанавливается равным 99 %. Учитывая тенденцию повышения образовательного уровня и необходимость более адекватного отражения различий между индустриальными странами, образованность стала оцениваться комбинацией двух базовых параметров: уровнем грамотности взрослого населения и совокупной долей учащихся. Последний показатель рассчитывается как отношение общего числа учащихся (зачисленных) на всех ступенях обучения (начальной, средней (средней специальной), высшей, послеевропейской) вне зависимости от их возраста к общей численности населения в возрасте от 6 до 24 лет.

Уровень жизни характеризует доступ к материальным ресурсам, необходимым для достойного существования, включая ведение здорового образа жизни, обеспечение территориальной и социальной мобильности, обмен информацией и участие в жизни общества. Уровень жизни, в отличие от долголетия и образованности, только открывает возможности, имеющиеся у человека, но не определяет их использование. Иными словами, это средство, расширяющее возможность выбора, но не собственно выбор. Уровень жизни является непрямым индикатором возможностей. Выбор базового показателя, адекватно отражающего данное направление человеческого развития, представляет собой серьезную проблему. Идеальный показатель уровня жизни должен был бы учитывать множество факторов: личный доход; распределение доходов между слоями общества; ранее накопленная собственность; доступ к земельным ресурсам и кредитам; развитость инфраструктуры и механизм доступа к общественным фондам потребления (здравоохранению, образованию, транспорту, коммунальным услугам и др.); индивидуальный стиль жизни; размер и структуру семьи; блага, производимые в домашнем хозяйстве; природно-климатические и экологические условия в месте проживания; и т. д.

Большое число факторов, подлежащих учету, отсутствие регулярно собираемой информации по одним, сложность и (или) несо-

поставимость исчисления других – все это нарушает принцип формирования интегрального показателя и делает практически невозможной оценку уровня жизни с помощью какого-либо прямого показателя.

В связи с этим для оценки уровня жизни используется косвенный базовый показатель – валовой внутренний продукт на душу населения. Для межстранового сравнения используется реальный ВВП на душу населения, рассчитанный в соответствии с паритетом покупательной способности (ППС) валюты. Для межрегионального сравнения субъектов одной страны, в том числе Российской Федерации, уровень жизни должен оцениваться аналогичным макроэкономическим показателем – реальным валовым региональным продуктом (ВРП) на душу населения.

ООН имеет список стран по индексу развития человеческого потенциала, включенный в Отчет о человеческом развитии 2008–2009 гг. из Программы развития ООН, составленный на основе данных 2006 г. и опубликованный 18 декабря 2008 г. Список охватывает 175 стран – членов ООН (из 192), включая Гонконг (Китай) и территории Палестины, 17 стран – членов ООН не включены из-за недостатка данных. Для сравнения включены средние значения ИРЧП для регионов мира и групп стран. Индекс развития человеческого потенциала является сравнительным показателем ожидаемой продолжительности жизни, грамотности, образования и уровня жизни для всех стран мира. Эти индексы используются для выявления отличий между развитыми, развивающимися и недостаточно развитыми странами, а также для оценки воздействия экономической политики на качество жизни.

Отчет, опубликованный Рейтер 27 ноября 2007 г., показывает, что ИРЧП во всех странах мира растет, за исключением некоторых стран Африки.

Как и ранее, главные причины, тормозящие рост ИРЧП, – плохое образование, высокая смертность, низкий уровень материальной культуры и экономики, эпидемия СПИДа и сопутствующая ему смертность.

Большая часть данных для отчета 2007–2008 гг. получена в 2005 г. и ранее. Страны – члены ООН, не предоставившие необходимые статистические данные, отнесены к группе стран с низким ИРЧП. По данным отчета, 30 из 32 стран с низким ИРЧП расположены в Африке, одна – в Северной Америке (Гаити), одна – в Азии (Имен).

Самый высокий индекс по данным ООН – у Исландии, опередившей Норвегию. США заметно сдали свои позиции, опустившись с 8-го на 12-е место за последние два года, что связано с неблагоприятным положением расовых меньшинств, непростым по-

ложением нелегальных мигрантов. Также ухудшилась ситуация в Люксембурге, несмотря на высокий доход на душу населения⁷.

Приоритетные национальные проекты стали весьма эффективным стимулом для развития целых секторов российской экономики, они с самого начала замышлялись и реализовывались как инвестиции в человека. Повышение качества жизни граждан России – ключевой вопрос государственной политики. Начиная с 2006 г. в России действуют приоритетные национальные проекты. Это связано с новым этапом экономических и социальных реформ, предусматривающим в качестве приоритетных направлений государственных расходов инвестиции на поддержание систем жизнеобеспечения населения страны. Расходы на образование являются именно такими инвестициями, поскольку развитие всех отраслей экономики страны непосредственно зависит от уровня образованности общества.

В современных условиях развития общества основным вопросом государственной политики выступает повышение качества жизни граждан. Повышение качества жизни населения страны является одним из факторов развития человеческого потенциала. В деле воспитания подрастающего поколения первостепенная роль всегда принадлежала системе образования. Образование можно рассматривать как одно из основных и неотъемлемых конституционных прав граждан Российской Федерации, которым гарантируется возможность получения образования без каких-либо условий и ограничений независимо от пола, расы, национальности, языка, происхождения, места жительства, состояния здоровья и т. п.

Реализация государственных гарантий права граждан на образование обеспечивается путем создания системы соответствующих условий для получения образования. В настоящее время понятие «система образования» трактуется как совокупность факторов, обеспечивающих реализацию его социальных функций: сеть образовательных учреждений; образовательные стандарты; образовательные программы; ресурсное обеспечение – кадровое, научное, методическое, материальное, финансовое и сотрудничество с другими социальными отраслями.

В заключение следует отметить, что величина ИРЧП служит критерием разделения стран на группы с различным уровнем человеческого развития. Помимо этого вычисление ИРЧП и индексов отдельных измерений позволяет оценить соответствие сложившейся ситуации неким ориентирам, выраженным оптимальными значениями показателей человеческого развития, и ее изменение с течением времени. Сравнение индексов долголетия, образованности и уровня жизни дает возможность, при прочих равных условиях, уточнить приоритетность соответствующих программ

человеческого развития. Индекссы измерений человеческого развития могут быть использованы для определения желательных масштабов финансирования программ человеческого развития на национальном и региональном уровнях.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹См.: Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации. М., 1998.

²См.: Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации. М., 2007.

УДК 338.314:346.544.6

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КАТЕГОРИЙ ТОВАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА И СПОСОБЫ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

Н.Е. Киржаева

Саранский кооперативный институт РУК

Выступая в качестве одного из основных оценочных показателей, прибыль тем не менее характеризует лишь количественную сторону финансового результата хозяйственной деятельности, но не дает его качественной оценки. Данный пробел ликвидируется с помощью использования показателей рентабельности. В современной отечественной практике используется целая система показателей рентабельности, позволяющая составить полное и реальное представление о результативности работы предприятий и организаций, а также установить взаимосвязь с другими экономическими параметрами, характеризующими эффективность использования финансовых ресурсов и источников их формирования. Вне зависимости от того, на базе чего рассчитывается рентабельность, факторы ее роста зависят от единых экономических явлений и процессов.

Это прежде всего:

– совершенствование системы управления производством в условиях рыночной экономики;

– повышение эффективности использования ресурсов предприятия;

– совершенствование системы управления оборотными сред-

ствами, включая четкое определение источников их формирования.

При анализе путей повышения рентабельности важно разделять влияние внешних и внутренних факторов. Такие показатели, как цена продукта и ресурса, объем потребляемых ресурсов и производство продукции, прибыль от реализации и рентабельность продаж, находятся между собой в тесной функциональной связи.

Доходность предприятия по производству продукции рассматривается как коэффициент соотношения цен единицы продукции и единицы ресурса. Данное соотношение называют финансовой производительностью; оно характеризует меру возмещения дополнительных затрат в цене реализуемой продукции в результате удорожания себестоимости (затрат ресурсов за счет роста цен на них). Соотношение величин объема производства и объема ресурсов принято называть промышленной производительностью.

Крупные предприятия главным вниманием обращают на проблемы контроля за изменениями промышленной производительности и стараются понижать роль внешнего фактора, или финансовой производительности. Дело в том, что одним из условий процветания предприятия является расширение рынка сбыта продукции за счет снижения цен на предлагаемые товары. Поскольку этот процесс не сопровождается снижением цен на потребляемые ресурсы, то роль дефлятора цены в формировании доходности предприятия понижается. Это естественным образом переключает сферу усилий руководства на контроль за изменениями промышленной производительности, т. е. за внутренними факторами: снижением материалоемкости и трудоемкости продукции, повышением отдачи основных фондов – машин, оборудования и т. д.

На предприятиях главным фактором роста уровня рентабельности должна стать работа по ресурсосбережению, что ведет к снижению себестоимости, а следовательно, росту прибыли. В частности, если рассматривать состав себестоимости, то необходимо стремиться к экономии материальных затрат и накладных расходов, а также к снижению показателя брака, который в структуре себестоимости занимает определенное место.

Одним из факторов, способных реально повлиять на рост рентабельности, может стать уменьшение остатков нераспроданной продукции. Это может произойти во многом из-за того, что в остатках велик удельный вес наиболее рентабельных изделий.

С учетом того что рентабельность продукции на предприятии прямо зависит от изменения себестоимости, а отпускные цены не всегда можно удерживать на желаемом уровне, так как существуют постоянные спросовые ограничения по цене, можно предположить, что существует вероятность увеличения рентабельности за

счет более эффективного использования ресурсов, а также внедрения нововведений, обеспечивающих снижение затрат.

В настоящее время, когда в стране наблюдается диспаритет цен, в том числе вследствие действия монополий, всякое изменение уровня цен на входные ресурсы находит отражение не сразу, а с определенным лагом, либо соответствующего изменения не происходит совсем. Однако стоит отметить, что роль ценовой политики со временем будет неуклонно падать по отношению к таким мерам воздействия, как товарная, сбытовая и стимулирующая политика. Возникает необходимость разработки и внедрения качественной маркетинговой стратегии развития предприятия, которая должна включать действия по сегментации рынков сбыта, поиску рыночных ниш, совершенствованию качества товаров, т. е. предприятие должно пересориентировать свою деятельность на конечного потребителя.

Таким образом, напрашивается вывод о том, что предприятие в целях роста рентабельности должно стремиться:

- к уменьшению ресурсозатрат, ведущему к снижению себестоимости;

- уменьшению остатков нереализованной продукции;

- ускорению оборачиваемости оборотных средств;

- снижению затрат на рубль товарной продукции;

- росту прибыли за счет эффекта масштаба, а не повышения цен на продукцию;

- увеличению в номенклатуре продукции доли более рентабельных изделий.

Рост и развитие предприятия (промышленного предприятия) тесно связаны с выработкой и реализацией стратегии и тактики управления процессом формирования, увеличения и распределения рентабельности.

Росту рентабельности предприятия содействует манипулирование тремя переменными: 1) ускорением товарооборачиваемости; 2) уменьшением массы издержек; 3) увеличением нормы рентабельности путем повышения цен. Это самые основные показатели. Вместе с тем промышленные предприятия, успешно функционирующие на западном рынке, считают, что долгосрочная рентабельность компаний (фирм) зависит от значительно большего числа факторов (более 30), характеризующих состояние конкурентной ситуации на рынке производителя. Поэтому важно в процессе разработки стратегического плана управления рентабельностью не упустить из виду и ряд других важных факторов (капиталоемкость, относительное качество продукции (торговых услуг), относительную долю предприятия (компаний) на рынке, производительность труда).

Между целями развития предприятия и факторами, их определяющими, существует тесная связь. Если целью является обеспечение потребности в накоплениях на производственное развитие, то важнейшими факторами выступают структура реализации товаров и услуг, уровень торговых надбавок, цена реализации, объем, структура и эффективность использования ресурсного потенциала, размер рентабельности. Если цель – обеспечение устойчивого положения предприятия (промышленного предприятия), то она достигается на основе обеспечения устойчивых отношений с поставщиками, банками и другими контрагентами (количество проданных товаров, цена единицы) и достаточного размера рентабельности.

Если целью служит удовлетворение интересов собственника имущества, то важнейшими факторами, обеспечивающими ее достижение, становятся объем собственных и привлеченных оборотных средств и эффективность их использования, размер рентабельности.

Если предприятие в качестве первоочередной цели ставит обеспечение социального потребления и социального развития коллектива, то основными факторами, которые должны быть использованы для ее достижения, выступают издержки обращения, численность и состав используемых трудовых ресурсов, меры государственного регулирования (нормы и нормативы отчислений в различные фонды социальной защиты населения, минимальная заработная плата, минимальный прожиточный уровень и т. п.), размер рентабельности.

Все вышеназванные цели и факторы находятся в тесной взаимосвязи и взаимообусловленности.

В экономической реальности рентабельность в большинстве случаев одновременно является полученной, заработанной и допускаемой.

Важно, чтобы все мероприятия по росту рентабельности (при использовании всех возможностей), проводимые предприятием, способствовали достижению важнейших целей его развития.

При обосновании целевого размера рентабельности следует принимать во внимание основополагающие моменты:

- 1) определение объема оборота, при котором возможно получение целевой рентабельности;
- 2) разработку ценовой политики и стратегии;
- 3) формирование ассортиментной политики (определение оптимальной товарно-групповой структуры, соответствующей спросу населения и обеспечивающей достижение избранной цели);
- 4) формирование ресурсной политики (товарное обеспечение, трудовые, материальные и финансовые ресурсы):

- 5) управление валовыми доходами;
- 6) использование возможностей эффективного размещения денег;
- 7) управление издержками обращения;
- 8) оценку соответствия возможностей получения рентабельности ее целевой величине.

В практике работы промышленного предприятия имеются большие резервы роста рентабельности. Они носят характер традиционных (рост оборота, снижение затрат и т. п.). В современных же условиях надо использовать для наращивания рентабельности не только традиционные пути, но и новые, открытые в ходе рыночных преобразований, приватизации. Среди них основными являются:

- формирование коммерческого ассортимента с учетом рентабельности товаров;
- новая философия взаимоотношений с контрагентами;
- использование возможностей рискованной деятельности;
- инновационная политика;
- оптимальные масштабы предприятия;
- использование возможностей меняющейся конъюнктуры рынка;
- акционирование;
- выгодное размещение денежных ресурсов; и др.

Выгодная закупка товаров, например, еще не означает высокой рентабельности. Поэтому важно обеспечить правильную сбытовую политику непосредственно в магазине, т. е. разместить товар так, чтобы он принес больше рентабельности. Все товары условно делятся на три группы: высокого, среднего и низкого уровня рентабельности. Рациональное размещение товаров с учетом вышесказанного позволяет максимизировать прибыль и минимизировать затраты.

Размеры рентабельности коммерческого предприятия находятся в тесной зависимости от ее доли в цене единицы продукции и скорости обращения товаров.

Увеличению рентабельности коммерческого предприятия способствует рост продаж товаров, обусловленный ростом числа новых покупателей, объемов покупок постоянными клиентами, снижением цен и стоимости самого процесса реализации.

В свою очередь такая возможность прироста товарооборота зависит от уровня организации торговли, степени внедрения маркетинга, эффективности управленческих решений.

На решение об увеличении покупок постоянными клиентами влияют: демонстрация продукции, уровень реализации идей (связанных с удобствами для покупателя, полнотой ассортимента

и т. п.), наличие в продаже товаров, пользующихся спросом населения, сопутствующих изделий, реклама принудительного ассортимента, уровень цен.

Увеличение объемов реализуемой продукции в результате снижения цен и стоимости торговых услуг возможно при реальном снижении стоимости предназначенной к реализации продукции, ускорении оборачиваемости товарных запасов, повышении управляемости запасами и закупками, ликвидации неходовых товаров, широком внедрении самообслуживания, повышении эффективности использования торговых площадей.

Деятельность коммерческого предприятия должна быть направлена на рост прибылей как для себя, так и для поставщиков товаров. Если у какого-либо предприятия имеется несколько предложений по продаже или покупке товаров по одинаковой цене, как правило, выбирается предложение того предприятия, с которым установлены тесные контакты хозяйственного сотрудничества, которое в прошлом не однажды оказывало помощь в решении возникающих проблем в процессе производства, поставки и реализации продукции.

Современная экономическая теория и практика рассматривает риск как один из факторов формирования рентабельности. При этом некоторая ее часть представляет собой вознаграждение за готовность идти на риск и за эффективное управление риском (значимость последнего в странах с развитой рыночной экономикой в последние годы возросла).

Первая часть понимания взаимодействия рентабельности и риска относится к периодам становления новых экономических отношений, новых открытий, создания новых предприятий (фирм), занятия новыми видами деятельности, совершенствования товарной политики, улучшения ассортиментной структуры товарооборота. На этапе ускоренного развития экономики такое понятие риска несколько утрачивает свою актуальность и возрастает роль эффективного управления риском.

С начала 1920-х гг. понятие «рентабельность» ассоциируется с понятиями «риск» и «неопределенность». Эта взаимосвязь была зафиксирована американским ученым Ф. Найтом, опубликовавшим в 1921 г. в Нью-Йорке работу «Риск, неопределенность и рентабельность».

В соответствии с концепцией Ф. Найта именно неопределенность является источником рентабельности или убытка. Задача предпринимателя состоит в том, чтобы оценить эту неопределенность и, используя инициативу, попытаться снизить ее и одновременно расширить область управляемого риска и тем самым добиться повышения шансов на получение высокой рентабельности.

Каждому виду хозяйственной деятельности присущи свои риски, обусловленные назначением, целевыми установками, функциональными зависимостями и особенностями осуществления отдельных операций данного вида деятельности.

Готовность предприятия идти на риск характеризуется следующими группами показателей: ликвидностью, платежеспособностью, финансовой устойчивостью, рентабельностью, коммерческой активностью. Именно поэтому неотъемлемой частью финансового благополучия предприятий является постоянное совершенствование финансовой деятельности. В связи с этим необходимо проводить:

- исследование текущего финансового состояния, расчет и анализ показателей финансовой устойчивости;
- планирование бюджета предприятия по доходам и расходам, контроль его исполнения;
- определение приоритетов статей расходов;
- определение величины «денежных» обязательств предприятия по задолженностям и по текущим платежам;
- составление графиков погашения задолженности перед основными кредиторами;
- реструктуризацию кредиторской задолженности.

Все вышеперечисленные и многие другие направления деятельности приведут при их внедрении в дальнейшем к более прибыльному и рентабельному существованию и развитию предприятий.

УДК 330.123.7

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ АНТИКРИЗИСНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

А.Ф. Кузнецов, С.Ф. Кузнецов, Н.Ф. Шишкина

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Реализация антикризисных мероприятий требует привлечения финансовых средств, при этом их источники могут быть как внутренними, так и внешними. К внутренним относят те из них, которые могут быть оперативно задействованы за счет мобилизации собственных производственных, организационных и интеллектуальных возможностей. В их число входят: прибыль, накопления,

© А.Ф. Кузнецов, С.Ф. Кузнецов, Н.Ф. Шишкина, 2009

амортизационные отчисления, страховые выплаты в виде возмещения ущерба, продажа и аренда оборудования, помещений и других материальных активов, факторинг, вексельные программы, франчайзинг, оптимизация налогообложения и реализация непрофильных услуг.

При увеличении собственного капитала через нераспределенную прибыль предприятие будет вынуждено заплатить больше налога на прибыль по ставке 24 % и, если Государственной думой РФ будут приняты поправки в закон, выплатить больше дивидендов акционерам (имеется в виду постоянный процент от чистой прибыли). В процессе анализа структуры собственного капитала выявлена также сложная проблема несоответствия фактов исчисления прибыли по бухгалтерскому учету и наличия денежных средств у предприятий. Сейчас наблюдается двойственное отношение предприятий к регулированию размеров прибыли. С одной стороны, увеличались прибыли – одна из основных целей деятельности предприятия (некоторые из них главной задачей считают рост капитализации). С другой стороны, чем больше прибыль, тем больше сумма налогов на нее. Стремясь уменьшить платежи в бюджеты различных уровней, некоторые предприятия занижают налогооблагаемую прибыль.

Для занижения объемов прибыли предприятия не отражают в отчетности часть выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг, а также создают аффилированные посреднические фирмы, которым продают произведенную продукцию по заниженным ценам. Кроме того, применяют способы увеличения затрат легального характера, например переоценку основных фондов.

С начала 2002 г. ставка налога на прибыль предприятий уменьшилась с 35 до 24 %. Но одновременно были отменены действовавшие ранее льготы, в том числе льгота по капитальным вложениям, финансируемым за счет прибыли. Поэтому, чтобы не уменьшались источники финансирования капитальных вложений, не приостанавливалась реализация инвестиционных проектов, отдельные предприятия провели в 2001 г. переоценку основных фондов. При этом восстановительная сумма амортизационных отчислений по ним увеличилась в несколько раз. Соответственно возросли затраты на производство продукции и уменьшилась прибыль. Некоторые предприятия искусственно завышают затраты на производство продукции, операционные и внереализационные расходы. Следует также отметить, что убытки по операционным и внереализационным расходам на многих предприятиях образуются по независящим от них причинам (вследствие инфляции, девальвации рубля и т. д.). Сокращение операционных и внереализационных расходов – важный фактор увеличения прибыли в промыш-

ленности. Отчасти оно может быть достигнуто путем законодательного уточнения состава этих расходов и методики их расчета, а также отражения в бухгалтерских балансах.

Другой важный фактор увеличения прибыли промышленности – уменьшение числа убыточных предприятий и суммы убытков. За 2001–2002 гг. отраслевая структура прибыли показывает относительную стабильность, в отличие от подвижности структуры убытков. В общих объемах убытков велика доля машиностроения и металлообработки. Отчасти это объясняется значительной недогрузкой производственных мощностей, устаревшей техникой и технологией, неудовлетворительным соотношением «цена – качество».

Факторинг – это переуступка прав кредитному учреждению – банку на взыскание долгов. Факторинг является эффективной финансовой операцией по получению дебиторской задолженности. Размер комиссионных доходит до 30 %. Банк охотно выполняет факторинговые операции, если оба клиента находятся в банке на расчетно-кассовом обслуживании.

Организация банком финансирования осуществляется путем выпуска векселей предприятия, авансированных банком, и установления их вторичного рынка. Выпуск векселей позволяет предприятию привлечь рублевые ресурсы разной срочности, стоимость которых может быть существенно ниже ставок банка по денежному кредитованию.

Франчайзинг – это соглашение с другим предприятием о продаже ему объектов интеллектуальной собственности: товарной марки (товарный франчайзинг), технологии (производственный франчайзинг), лицензии на право открытия магазинов, киосков (деловой франчайзинг).

К внешним источникам финансирования антикризисных мероприятий относятся кредитование партнером по бизнесу, банковский кредит, бюджетная субсидия, лизинг технологического оборудования длительного срока службы, эмиссия ценных бумаг, иностранные инвестиции.

Кредитование партнером по бизнесу – это прямое финансирование предприятием-кредитором, находящимся с должником в кооперативных производственных связях и нуждающимся в получении от него специализированной продукции. Здесь необходимо выработать щадящие для должника условия заключения соглашения и исключения возможности недружественного поглощения.

Банковский кредит – это наиболее распространенный способ привлечения дополнительного капитала. Однако ставки по кредитам (20–30 %) обычно превышают рентабельность промышленных предприятий (5–15 %). К преимуществам кредитного финансиро-

вания относятся: значительный внешний контроль за эффективностью использования выданных денежных средств, гибкая система заимствования и погашения долга, возможность отсрочки выплаты до поступления достаточного по величине денежного потока и постепенного погашения, обеспечения долговременных обязательств по финансированию. К недостаткам можно отнести: сложность привлечения и оформления, необходимость предоставления соответствующих гарантий и залога имущества (ликвидного), повышение риска банкротства в связи с несвоевременным погашением полученных ссуд и потеря части прибыли от инвестиционной деятельности в связи с необходимостью уплаты процента, ограничение предоставления ссуды установленным лимитом, возможность высоких процентных ставок.

Увеличивать собственный капитал за счет целевого финансирования сегодня могут лишь предприятия, которые были включены в программы социально-экономического развития регионов, что также можно рассматривать как единичный случай.

Обычно лизинговыми операциями занимаются специализированные посреднические фирмы, в том числе созданные при крупных коммерческих банках. Такая фирма приобретает право собственности на оборудование и сдает его в аренду на соответствующих экономических условиях. По существу, лизинговая фирма выступает инвестором и получает доход от реальных инвестиционных вложений в виде арендной платы. Лизингом могут также заниматься непосредственно предприятия – изготовители машин, оборудования.

Увеличение капитала за счет эмиссии акций следует признать одним из способов привлечения инвестиций, ведь открытое акционерное общество по своему назначению ориентировано на сбор капитала путем выпуска акций. Этим своим преимуществом многие открытые акционерные общества в настоящее время не пользуются, в чем и заключается суть рассматриваемой проблемы. В середине 1990-х гг. доля капиталовложений, которая финансировалась путем выпуска акций, составляла 0,7 % в Японии, 4,8 – в Канаде, 5,1 – в Германии, 5,5 % – в Великобритании.

Привлечение собственного капитала из внешних источников путем дополнительной эмиссии акций является сложным и дорогостоящим процессом. Перед выпуском новых акций необходимо удостовериться в том, что уже существующие акции активно продаются и покупаются. Соответственно, компания должна обладать широким кругом акционеров для подтверждения приемлемой ликвидности. В случае подтверждения ликвидности необходимо, чтобы оборот фирмы составлял как минимум 50 млн долл. США. Продукция компании должна быть конкурентоспособной на меж-

дународном уровне, иметь хорошие перспективы на будущее. Предприятию нужно обладать финансовой стабильностью. Кругу акционеров следует быть достаточно широким, причем ни один из них не должен владеть более чем 60 % акций.

Решение о предполагаемой первичной или дополнительной эмиссии акций можно принять лишь на основе всестороннего предварительного анализа конъюнктуры фондового рынка и оценки инвестиционной привлекательности своих акций. Российским предприятиям в настоящее время невыгодно производить новые выпуски акций из-за их низкой стоимости. Уровень капитализации российских компаний просто несопоставим с уровнем капитализации ведущих мировых корпораций.

Основными целями эмиссии, которыми предприятие руководствуется, прибегая к этому источнику формирования собственного капитала, являются: реальное инвестирование, связанное с отраслевой (подотраслевой) и региональной диверсификацией производственной деятельности (создание сети новых филиалов, дочерних фирм, новых производств с большим объемом выпуска продукции и т. п.); необходимость существенного улучшения структуры используемого капитала (повышение доли собственного капитала с целью роста уровня финансовой устойчивости; обеспечение более высокого уровня собственной кредитоспособности и снижение за счет этого стоимости привлечения заемного капитала; повышение эффекта финансового левериджа и т. п.); намечаемое поглощение других предприятий с целью получения эффекта синергизма (участие в приватизации сторонних государственных предприятий также может рассматриваться как вариант их поглощения, если при этом обеспечиваются приобретение контрольного пакета акций или преимущественная доля в уставном фонде); иные цели, требующие быстрой аккумуляции значительного объема собственного капитала.

При определении объема эмиссии необходимо исходить из ранее рассчитанной потребности в привлечении собственных финансовых ресурсов за счет внешних источников. Номинал акций определяется с учетом основных категорий предполагаемых покупателей (наибольшие номиналы акций ориентированы на их приобретение институциональными инвесторами, а наименьшие – на приобретение населением). В процессе определения видов акций устанавливается целесообразность выпуска привилегированных акций; если такой выпуск признан рациональным, то устанавливается соотношение простых и привилегированных акций. Количество эмитируемых акций определяется исходя из объема эмиссии и номинала одной акции (в процессе одной эмиссии может быть установлен лишь один вариант номинала акций).

Оценка стоимости привлекаемого акционерного капитала осуществляется по двум параметрам: а) предполагаемому уровню дивидендов (он определяется исходя из избранного типа дивидендной политики); б) затрат по выпуску акций и размещению эмиссии (приведенных к среднегодовому размеру). Расчетная стоимость привлекаемого капитала сопоставляется с фактической средневзвешенной стоимостью капитала и средним уровнем ставки процента на рынке капитала. Лишь после этого принимается окончательное решение об осуществлении эмиссии акций.

Для того чтобы быстро и эффективно провести открытое размещение эмитируемого объема акций, необходимо определить состав андеррайтеров, согласовать с ними цены начальной котировки акций и размер комиссионного вознаграждения, обеспечить регулирование объемов продаж акций в соответствии с потребностями в потоке поступления финансовых средств, обеспечивающих поддержание ликвидности уже размещенных акций на первоначальном этапе их обращения.

Низкий уровень капитализации российских компаний обусловлен как внешними макроэкономическими и политическими факторами, так и внутренними причинами, связанными с деятельностью предприятия. Среди внешних факторов, оказывающих негативное влияние на экономическую, финансовую и инвестиционную активность предприятия, следует отметить прежде всего низкий уровень развития фондового рынка и банковского сектора, не способствующих мобилизации сбережений населения и трансформации их в инвестиции, необходимые для экономического роста. На российский фондовый рынок не привлекаются ресурсы среднего класса и сбережения населения в виде долларовой наличности.

Сегодня в России 90 % всех сделок на организованном рынке акций осуществляется с бумагами десяти крупных эмитентов. На остальные бумаги, а это почти 250 акций, торговля которыми осуществляется на ведущих биржах, приходится менее 10 % оборота. В странах с развитыми фондовыми рынками значение этого показателя на порядок выше. Например, в США на бумаги, не входящие в первую десятку, приходится около 85 % оборота, во Франции – более 55 %. В США 6 000 эмитентов котируют свои акции на фондовой бирже, в Японии – 3 000, в Германии – 650, в России – 200–300.

К преимуществам эмиссии облигаций относятся: фиксированный размер процентной ставки, возможность разместить заем среди множества заемщиков, что уменьшит зависимость от одного кредитора, повышение инвестиционной привлекательности предприятия, а также то, что налогообложение процентов по облигациям входит в себестоимость, что снижает налогооблагаемую базу,

отсутствует риск потери контроля над управлением предприятием. Недостатками являются: отсутствие оперативности финансирования вследствие наличия строгих регулятивных государственных норм, затягивающих процесс организации финансирования, необходимость уплаты налога на операции с ценными бумагами, который не относится на себестоимость, до момента размещения облигаций, наличие законодательных ограничений на выпуск облигаций, сумма которых не должна превышать размер уставного капитала. Кроме того, невыполнение эмитентом обязательств по обслуживанию долга влечет за собой процедуры взыскания задолженности вплоть до банкротства.

Для иностранного инвестора в основном представляют интерес добывающая и пищевая отрасли промышленности, а препятствием являются изменчивость нормативно-правовой базы, низкая деловая культура, неэффективный менеджмент, непрозрачность финансов, низкое качество продукции. Иностраный инвестор обычно требует участия в капитале.

В условиях кризиса важно сократить одни расходы и увеличить другие, которые позволят получить прибыль. Эти дополнительные расходы не всегда могут быть профинансированы за счет собственных источников, поэтому необходимо привлекать внешние финансовые средства. Возможность привлечения кредитных ресурсов является рискованным, но в то же время правильным решением. Предприятие подвергает себя значительному финансовому риску, однако возможность выхода из кризиса его оправдывает.

УДК 338.242

КОМАНДА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

А.Ф. Кузнецов, С.Ф. Кузнецов, Н.Ф. Шишкина

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Систематическое антикризисное управление в организации предполагает постоянное внимание к вопросам как предотвращения кризисов, так и минимизации ущерба, в случае если кризис невозможно предотвратить.

Желательно, чтобы каждый менеджер был специалистом по ан-

тикризисному управлению и знал способы предотвращения и управления кризисом, но большинство организаций в этом отношении далеки от идеала. В достаточно больших учреждениях, действующих в условиях сложной и нестабильной среды, целесообразно создать постоянно действующую службу по антикризисному управлению. В меньших организациях с ограниченными средствами функции антикризисного планирования и управления могут возлагаться на руководителя или одного из исполнительных менеджеров (например, заместителя директора по финансам). Специалист по антикризисному управлению часто приглашается со стороны – из консалтинговой компании – или в качестве независимого консультанта.

Субъектами антикризисного управления являются менеджеры. Деятельность антикризисного управляющего многофункциональна. Ему приходится решать целый спектр разнообразных задач: от комплексной диагностики проблем предприятия на разных стадиях проведения процедуры банкротства до нахождения наиболее приемлемых и максимально эффективных путей. При этом сама антикризисная деятельность проходит в ситуациях высокого напряжения, когда сталкиваются во многих случаях взаимоисключающие интересы различных сторон.

Антикризисный управляющий – лицо, персонифицирующее функции управления. Помимо классических основ его деятельности составляют следующие функции:

- стратегическая – заключается в постановке им на основе анализа ситуации и прогнозов целей организации, координации процесса разработки стратегии и составления плана;

- административная – контроль и оценка результатов, осуществление коррекции деятельности, координация ее по срокам, времени, ресурсам, установление системы мер поощрений и наказаний;

- экспертно-инновационная – требует от антикризисного управляющего постоянного, целенаправленного знакомства с новшествами в различных сферах экономики, их квалифицированной оценки и селекции, создания условий для безотлагательного внедрения в практику;

- воспитательная – предполагает создание в коллективе благоприятного морально-психологического климата, поддержание традиций, предотвращение и разрешение возникающих конфликтов, формирование стандартов поведения;

- лидирующая – в этой функции антикризисный управляющий выступает инициатором и интегратором деятельности, следящим, чтобы интересы подчиненных и сотрудников не противоречили

целям организации. От него зависят общий настрой на работу и сохранение внутреннего единства группы.

В процессе своей деятельности антикризисный управляющий выступает во множестве ролей. При этом его личность влияет на характер исполнения роли, но не на ее содержание – подобно актеру менеджер играет заранее predetermined роль, хотя и реализует в ней персональную интерпретацию.

Антикризисный управляющий сталкивается с большим многообразием ситуаций, в которых ему приходится выступать в конкретных ролях. Все они неразрывно связаны между собой, но в каждой конкретной ситуации чаще всего доминирует какая-либо одна. Каждая роль предполагает свои особые приметы, требует наличия соответствующих личностных качеств, устанавливает этические рамки. В качестве основных для менеджера по антикризисному управлению можно выделить следующие: руководитель, лидер, наставник, дипломат, предприниматель, инноватор, исследователь-прогнозист. Анализ комплекса ролей менеджера по антикризисному управлению показывает, что исполнение конкретной роли подразумевает, что в поисках каждой из них он должен уметь рационально организовывать различную по характеру и содержанию деятельность, учитывая ее специфику. Осуществляя подбор ролей в конкретной ситуации, менеджер по антикризисному управлению создаст наиболее благоприятную основу для реализации целей и достижения результата.

Одним из направлений деятельности менеджера по антикризисному управлению является работа в качестве арбитражного управляющего. В соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ арбитражным управляющим может быть гражданин Российской Федерации, который соответствует следующим требованиям: зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя; имеет высшее образование; имеет стаж руководящей работы не менее чем два года в совокупности; сдал теоретический экзамен по программе подготовки арбитражных управляющих; прошел стажировку сроком не менее шести месяцев в качестве помощника арбитражного управляющего; не имеет судимости за преступления в сфере экономики, а также за преступления средней тяжести, тяжкие и особо тяжкие преступления; является членом одной из саморегулируемых организаций.

Подготовка и проведение теоретического экзамена по программе обучения арбитражных управляющих осуществляются комиссией, формируемой на условиях равного представительства федерального органом исполнительной власти, уполномоченным Пра-

вительством Российской Федерации и образовательным учреждением.

Планирование и проведение стажировки гражданина Российской Федерации в качестве помощника арбитражного управляющего осуществляются саморегулируемыми организациями арбитражных управляющих.

Арбитражным судом не могут быть утверждены в качестве временных, административных, внешних или конкурсных управляющих следующие арбитражные управляющие:

- те, которые являются заинтересованными лицами по отношению к должнику, кредиторам;

- в отношении которых введена процедура банкротства;

- те, которые не возместили убытки, причиненные должнику, кредиторам, третьим лицам при исполнении обязанностей арбитражного управляющего;

- те, которые дисквалифицированы или лишены в порядке, установленном федеральным законом, права занимать руководящие должности и (или) осуществлять предпринимательскую деятельность по управлению юридическими лицами, входить в совет директоров (наблюдательный совет) и (или) управлять делами и (или) имуществом других лиц;

- те, которые не имеют заключенных в соответствии с требованиями Федерального закона договоров страхования ответственности на случай причинения убытков лицам, участвующим в деле о банкротстве;

- те, которые не имеют допуска к государственной тайне по форме, необходимой для исполнения полномочий руководителя должника.

Конкурсный кредитор или уполномоченный орган (собрание кредиторов) вправе предусмотреть следующие требования к кандидатуре арбитражного управляющего: наличие у кандидата высшего юридического, экономического образования или образования по специальности, соответствующей сфере деятельности должника; наличие у кандидата определенного стажа работы на должностях руководителей организаций в соответствующей отрасли экономики; установление количества процедур банкротства, проведенных кандидатом в качестве арбитражного управляющего.

При выдвижении конкурсным кредитором или уполномоченным органом (собранием кредиторов) требований к кандидатуре арбитражного управляющего конкурсный кредитор или уполномоченный орган вправе указать размер и порядок выплаты дополнительного вознаграждения арбитражному управляющему.

Арбитражный управляющий имеет право: созывать собрание кредиторов и комитет кредиторов; обращаться в Арбитражный суд

Российской Федерации с заявлениями и ходатайствами в случаях, предусмотренных Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ; получать вознаграждение в размерах и в порядке, которые установлены Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ; привлекать для осуществления своих полномочий на договорной основе иных лиц с оплатой их деятельности за счет средств должника.

Вознаграждение арбитражного управляющего за каждый месяц осуществления им своих полномочий устанавливается в размере, определяемом кредитором (собранием кредиторов) и утверждаемом арбитражным судом, и должно составлять не менее 10 тыс. руб.

Арбитражный управляющий, утвержденный арбитражным судом, обязан: принимать меры по защите имущества должника; анализировать финансовую, хозяйственную и инвестиционную деятельность должника, его положение на товарных и иных рынках; вести реестр требований кредиторов к лицам, настаивающим на проведении общего собрания кредиторов; возмещать убытки должнику, кредиторам, третьим лицам в случае причинения им убытков при исполнении возложенных на него обязанностей с даты вступления в законную силу судебного акта о возмещении таких убытков; выявить признаки преднамеренного и фиктивного банкротства.

Существуют значительные пробелы в подготовке арбитражных управляющих, к которым относятся затруднения при проведении первого собрания кредиторов, разработке стратегии работы с трудовым коллективом, разрешении конфликтных ситуаций, возникающих между кредиторами. Потенциальная конфликтность – основная отличительная особенность профессии антикризисного управляющего. Все стейкхолдеры кризисной организации (кредиторы, трудовой коллектив, администрация и др.) не взаимодействуют, а находятся в постоянной борьбе друг с другом. Управляющий находится на пересечении интересов различных сторон, в центре потенциальных и действующих конфликтов, что представляет реальную угрозу делу, его физическому и психическому здоровью и даже жизни.

Профессионализация арбитражного управляющего происходит только в его опыте, как рабочем, так и учебном. Необходимость постоянного, каждодневного обучения – это обязательная характеристика преуспевающего антикризисного управляющего. Знать законодательство, ориентироваться в политической и экономической ситуациях, эффективно организовывать совместную работу, вести успешные переговоры, проводить содержательные совеща-

ния, владеть навыками убеждения, уметь разрешать конфликты и при этом обладать высокой стрессоустойчивостью – это самые необходимые качества профессионала в антикризисном управлении, которые позволяют ему приобретать успешную репутацию. Наиболее успешные антикризисные управляющие – прежде всего яркие личности и блестящие профессионалы, способные решать самые сложные задачи. Они умеют продуктивно работать в ситуации неопределенности, проводить эффективный анализ в условиях цейтнота, грамотно ставить цели и определять различные пути их достижения. Даже резкое изменение ситуации не должно вызывать у них панического состояния.

Формальное, систематическое антикризисное управление предполагает, что успех будет достигнут в том случае, если этим занимаются специально подготовленные люди, имеющие доступ ко всей необходимой информации (часто строго конфиденциальной), обладающие необходимым опытом и знаниями. Крупные организации могут позволить себе содержать специальную группу, которая называется командой, так как она будет обладать всеми признаками командной работы – распределением ролей и функций, эффектом синергии, позволяющим, работая в команде, достигать большей результативности (превышающей простую сумму результатов работы отдельных ее членов), командным духом, объединяющим людей и мобилизующим их творческий потенциал, взаимопомощью и взаимозамменяемостью ее участников.

Членами такой команды станут те, чей вклад важен на стадии антикризисного планирования и будет решающим в процессе управления, если кризис случится. Слаженно действующая команда антикризисного управления позволяет организации решать следующие задачи:

- 1) обеспечивать максимальный вклад руководителей компании и ее работников разных специальностей в антикризисное управление;

- 2) поддерживать готовность людей в организации прилагать усилия для решения проблем, вызванных кризисом, возможно, даже жертвовать собственными интересами;

- 3) аккумулировать дополнительные ресурсы для диагностики и идентификации слабых сторон организации и их устранения;

- 4) обеспечивать разработку документов, шаблонов, буклетов, процедурных форматов и других материалов, необходимых для эффективного общения со средствами массовой информации и стейкхолдерами, которые понадобятся во время кризиса;

- 5) привлекать консультантов и организовывать обучение менеджеров и специалистов поведению во время кризиса.

Состав такой команды жестко не определен и будет различным

для разных организаций, в зависимости от количества уровней управления, иерархии должностей в компании, ее размеров и структуры. Например, в нее могут войти: генеральный директор, члены совета директоров, директора по направлениям (производство, финансы, персонал и пр.), руководитель отдела по связям с общественностью, главы организационных подразделений, руководитель отдела по контролю качества, глава юридического отдела, секретарь.

Команда должна быть способной работать с объемом информации и ситуациями, соответствующими размеру и сложности организации. Однако нецелесообразно делать ее слишком большой – это затрудняет обмен идеями и информацией. Оптимальное число членов команды составляет 3–7 чел. и даже меньше в относительно небольшой организации.

Повышает авторитет, действенность команды присутствие в ее составе генерального директора, что обычно позволяет подчеркнуть роль и значение антикризисного управления для организации. Во многих случаях его активное участие помогает принять важные стратегические решения и правильно распределить обязанности. Если глава компании не является непосредственным членом команды, он должен присутствовать в качестве приглашенного лица на ее собраниях, по крайней мере, раз в год, чтобы ознакомиться с планом и дать рекомендации. Кроме того, директор должен получать копии протоколов совещаний и принятых на них решений.

Лицо, отвечающее за контакты со средствами массовой информации в процессе кризиса, – спикер, при этом имеет смысл назначить на эту должность сотрудника организации, не являющегося ее пресс-секретарем, поскольку статус спикера во время кризиса должен быть весьма высок, чтобы он мог выступать как полноправный представитель организации и уверенно говорить от ее лица. В идеале спикером должно быть второе лицо в компании (после генерального директора, которому, однако, иногда тоже необходимо выступать перед средствами массовой информации). Независимо от того, кто именно назначен спикером, за коммуникации со средствами массовой информации во время кризиса должен отвечать только один человек. Другие представители команды антикризисного управления, как правило, не занимаются непосредственным общением со средствами массовой информации, чтобы информация предоставлялась в едином ключе и из одного источника.

Команда антикризисного управления должна собираться так часто, как это необходимо, исходя из того, какие обязанности и сферы действия были для нее определены и запланированы. В течение первого года существования типичная команда антикризис-

ного управления собирается обычно около шести раз, если кризис действительно не произойдет и не приведет к необходимости более частых собраний. После 1–2 лет работы она может собираться три-четыре раза в год. Однако последнее не означает, что работа по антикризисному управлению осуществляется только с указанной периодичностью. Собрания проводятся для того, чтобы принять важные для организации решения, санкционированные к исполнению присутствием в команде первых лиц организации.

УДК 336.7

БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ КЛИЕНТОВ НА ИХ РАБОЧЕМ МЕСТЕ И НА ДОМУ

Ю.Г. Лепкина

*Саранский кооперативный институт РУК**

Совершенствование экономического механизма в условиях перехода к рынку предъявляет все более высокие требования к функционированию денежного обращения, организации расчетного и кассового обслуживания. Рост платежного оборота и обусловленное им увеличение издержек обращения настоятельно диктуют необходимость создания принципиально новых механизмов денежного обращения, обеспечивающих быстро растущие потребности в платежах и ускорение оборачиваемости денежных средств при одновременном снижении издержек денежного обращения и сокращения трудовых затрат. Данная проблема не может быть решена при массовом использовании существующих форм денег, так как в силу своей физической природы они имеют предел подвижности, обуславливают высокую трудоемкость финансовых расчетов, не обеспечивают непрерывность цепи расчета и затрудняют контроль за своим движением. Один из путей решения этой проблемы – использование новых технологий научно-технического прогресса в сфере применения заместителей наличных денег и создания различных систем электронных расчетов на базе передового опыта индустриально развитых стран с рыночной экономикой.

«Home banking» – банковское обслуживание клиентов на дому и на их рабочем месте. Наряду с использованием банкоматов, электронных систем расчетов и платежей ведение банковских операций на дому представляет собой самостоятельную форму бан-

ковских услуг населению, основанную на применении электронной техники. Пользователи систем электронных банковских услуг на дому самостоятельно приобретают необходимое оборудование, а банк консультирует клиентов по вопросам оборудования домашних терминалов и покупки необходимого программного обеспечения. Подобные системы позволяют клиенту банка, используя экран монитора или телевизора и персональный компьютер, подключиться по телекоммуникационным линиям связи (телефон или видео) к банковскому компьютеру. В данном случае банковские операции могут осуществляться 7 дней в неделю круглосуточно. Перед началом каждой операции владелец счета использует «ключ» в коде защиты от неправомерного подключения к системе. Пользование данной системой позволяет управлять текущим счетом, вкладом, расчетами клиента с бюджетом, счетами платежей и сбережений.

Среди операций, выполняемых при помощи подключения персонального компьютера к банковской компьютерной системе, выделим следующие: получение баланса счета на текущий день; возможность заказать чековую книжку и отчет о движении средств на счете за определенный период; осуществление перечислений по счетам клиентов; оплата услуг различных компаний (например, выпускающих кредитные и другие пластиковые карточки, причем при помощи компьютера на дому можно оплатить счета заранее); выполнение операций с ценными бумагами и др. Кассовое обслуживание клиентов на дому в ряде случаев не ограничивается их счетами в национальной валюте. С точки зрения обслуживания клиентов – юридических лиц, банки стараются придерживаться установленных правил ведения безналичных расчетов. Правила расчетно-кассового обслуживания клиентов, права и обязанности сторон, оговоренные в договоре банковского счета, в основном совпадают с нормами и отношениями между банком и клиентом при использовании систем типа «Клиент – Банк».

Система «Клиент – Банк» позволяет (в классическом варианте): передавать в банк платежные поручения; получать выписки со счетов клиентов; получать электронные копии платежных документов по зачислению средств на счета клиентов; обмениваться с банком электронными текстовыми сообщениями; получать справочную информацию (перечень выполняемых банковских операций, курсы валют и т. д.); осуществлять импорт (экспорт) информации с системой автоматизации предприятия клиента. Система «Клиент – Банк» обладает многоуровневой защитой и обеспечивает достоверность, сохранность и конфиденциальность передаваемой информации. Предлагая клиентам воспользоваться услугами системы «Клиент – Банк», банк консультирует их по вопросам

приобретения необходимого оборудования. Кроме того, банк гарантирует техническую поддержку при установке системы и начальном обучении персонала, обновлении программного обеспечения при появлениях новых версий системы, а также предоставляет консультации и рекомендации при работе системы по телефону. Для клиента банка, физического или юридического лица, важнейшим сдерживающим моментом для вступления в число пользователей подобных систем остается плата за пользование услугами системы. С позиций бизнесмена важнейшим преимуществом этого вида электронных банковских услуг является возможность получения любой информации в любое время суток наряду с использованием других возможностей.

Для банков относительно сложно оценить эффективность этих систем: во-первых, с точки зрения сокращения расходов на содержание зданий, сооружений, штата служащих, бумажного документооборота и т. д.; во-вторых, из-за возможных потерь в результате быстрого перевода клиентами своих денежных средств со счетов, не приносящих процентов, на доходные счета. Серьезного анализа также требует конкуренция со стороны зарубежных банков и других финансово-кредитных институтов, предоставляющих аналогичные услуги по выполнению банковских операций на дому и в офисе. Обслуживание клиентов банка на дому с использованием возможностей всемирной компьютерной сети Интернет уже получило устоявшееся название «интернет-банкинг».

Классический вариант системы интернет-банкинга включает в себя полный набор банковских услуг, предоставляемых клиентам – физическим лицам в офисах банка, естественно, за исключением наличных операций. Как правило, с помощью систем интернет-банкинга можно открывать и закрывать депозиты, покупать и продавать безналичную валюту, оплачивать коммунальные услуги, платить за доступ в Интернет, оплачивать счета операторов сотовой и пейджинговой связи, проводить внутри- и межбанковские платежи (по стране), переводить средства по своим счетам, включая картсчета, оплачивать покупки, учебу, счета медицинских, страховых, юридических фирм и любые другие счета и, конечно, отслеживать все банковские операции по своим счетам за любой промежуток времени. В отличие от традиционного виртуальный интернет-банк работает круглосуточно. Можно непрерывно контролировать собственные счета и в соответствии с изменившейся ситуацией на финансовых рынках мгновенно реагировать на эти изменения (закрыв вклады в банке, купив или продав валюту и т. д.).

Удаленное обслуживание клиентов может также производиться с помощью использования телефона и специальных программ, с

помощью которых компьютер самостоятельно отвечает на вопросы клиента. Такой вид обслуживания клиентов называют телефонным банкингом или кратко – телебанк. Телебанк предоставляет клиенту возможность получать различную справочную информацию в речевом и факсимильном виде, а также производить активные операции по своим счетам. Используя телебанк, клиент может производить следующие действия:

- получать информацию об остатках за любой операционный день по рублевым и валютным счетам в речевом виде;

- получать факсимильную копию выписки по любому счету за любой операционный день. Выписки формируются динамически на основании клиентских документов, хранящихся в базах телебанка. Клиент имеет возможность получения выписки за произвольный период, в том числе за все время обслуживания в банке;

- получать информацию о суммах поступлений по счетам клиента за любой операционный день в речевом виде;

- производить движения по счетам (рублевым и валютным). Каждому платежу, который клиент может произвести, используя телебанк, присваивается определенный код, телебанк хранит такие платежи в виде «макетов» платежных поручений с фиксированными реквизитами и пустыми полями, подлежащими заполнению клиентом. При проведении платежа телебанк запрашивает у клиента код платежа и предлагает ввести данные в незаполненные поля;

- отзываться платежи, переданные в банк, до их передачи в ЦБ. Система «телебанк» по заявке клиента формирует документ, отменяющий предыдущий платеж;

- осуществлять плановые платежи, например автоматический перевод средств на оплату транспортного налога или обязательно-го медицинского страхования, в пенсионный фонд. Если на счете у клиента неотрицательное и ненулевое сальдо, то телебанк в заданное время автоматически формирует платежное поручение и проводит его прежним образом;

- заказывать наличность в любой валюте в кассе и обменном пункте банка. В этом случае клиент заполняет по телефону заявку на приобретение валюты. Телебанк выводит первичный документ со своей отметкой, который пересылается с прочими платежными документами;

- передавать в банк заявку на предоставление овердрафта (технического овердрафта). В случае нехватки средств на счетах клиента на проведение ответственного платежа, с помощью телебанка клиент может подать заявку на предоставление овердрафта на определенные сумму и срок. При акцептовании договора у клиента прогнозируемый остаток на счете, определенном в заявке на

овердрафт, увеличивается на запрашиваемую сумму, вследствие чего клиент получает возможность проведения платежей;

– вводить распоряжение о передаче факсимильной копии платежного поручения, переданного через телебанк либо стандартным способом своему корреспонденту. Документ, введенный через телебанк, передается с отметкой банка. При использовании данного режима клиент имеет возможность получить оплачиваемый им товар (услугу), находясь в офисе поставщика.

Телебанк может предоставлять клиенту возможность использования удобных подсистем «Голосовая почта» и «Факсимильная почта» для передачи или получения экстренных сообщений, справочной информации либо документов, не определенных в структуре телебанка (нормативно-правовых актов, бухгалтерских инструкций и т. п.). Платеж, проведенный через телебанк, обрабатывается в автоматическом режиме, а информацию об изменении остатка на счете на банковский сервер передает администратор-операционист. Операционист банка, обслуживающий того же клиента, имеет возможность определить остаток на его счете. Остатки по счетам рассчитываются на основании проводок и могут быть получены за любые операционные дни (закрытые и незакрытые). Выписки (реестры) по счетам телебанк формирует динамически по запросу клиента, что исключает рутинный процесс их подготовки и хранения. Клиент имеет возможность заказать выписку за любой день (период), в том числе и за весь период своей деятельности. Многие банки распространяют применение телекоммуникаций не только на обработку операций со счетами клиентов, но и на другие области – залоги, коммерческие и потребительские займы и кредиты.

Сейчас стало нормой, что система передачи данных обрабатывает все банковские операции. Вместо наличных, чеков и других платежных документов во многих случаях целесообразно использовать электронные переводы средств (EFT – electronic funds transfer). Например, корпорация «Форд» оплачивает счета поставщиков и переводит заработную плату на счета своих служащих именно таким способом. Однако обмен такой важной и конфиденциальной информацией, как банковская, требует особых средств защиты от несанкционированного доступа, ошибочной передачи по неправильному адресу, гарантии достоверности. Возникающие здесь задачи решаются с помощью специальных способов соединения, передачи данных и шифрования, которые призваны исключить нежелательные последствия.

Международное сотрудничество, мобильность населения, обеспечение деятельности интернациональных коммерческих организаций вызвали необходимость межнациональной передачи ком-

мерческой информации. Самой известной и крупной международной сетью является сеть организаций SWIFT (the Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications), штаб-квартира которой находится в Брюсселе. Ассоциация была создана, когда 240 крупных мировых банков стали сотрудничать в разработке стандартов электронной передачи денежных средств между банками, находящимися в разных государствах. Это предприятие предоставляет услуги по обмену сообщениями между участниками мирового банковского сообщества, которыми пользуются более 5 300 финансовых учреждений и филиалов по всему земному шару, находящихся в 130 странах. Сеть SWIFT сегодня ежедневно передает 2,7 млн сообщений и переводит около 1,5 трлн долл. из одного места в другое.

На практике при использовании системы «Клиент – Банк» оперативности в получении свежей информации удастся достичь не всегда. Это ограничение определяется необходимостью дозвониться до модема, установленного в банке, который за один сеанс связи не может обслужить более одного клиента. Поэтому даже при условии постоянного наращивания мощностей модемного пула банком с ростом числа клиентов обеспечить мгновенную связь становится все труднее. Кроме того, наращивание мощностей системы «Клиент – Банк» за счет покупки телефонных линий и компьютерного оборудования является достаточно дорогостоящим и малоэффективным выходом.

Иногда считают, что систему «телебанк» стоит внедрять главным образом для обслуживания крупных корпоративных клиентов, а работа с физическими и мелкими юридическими лицами может подождать. Но в банковских услугах нуждаются не только крупные клиенты, но и физические лица, частные предприниматели, малые и средние предприятия – в общем, все те, кто имеет небольшие обороты, но несмотря на это вправе рассчитывать на удобный сервис и должное внимание со стороны банка. Стремительно ворвавшийся в нашу жизнь Интернет позволяет обслуживать массового клиента и предоставлять большинство услуг розничного обслуживания. Будущее интернет-банкинга в России тесно связано с развитием розничного банковского обслуживания. В отношении мелких и средних предприятий, предпринимателей и частных лиц обслуживание в системе интернет-банкинга более продуктивно, поскольку позволяет предоставить массовый высококачественный и – что очень важно – недорогой сервис. Интернет-банкинг – это не новая услуга, оказываемая банком, а лишь изменение формы обслуживания клиентуры. Операции, осуществляемые банком в сети, – это те же операции, которые он оказывает в своих стандартных отделениях. Отличаются они только ин-

терактивной формой взаимоотношений с клиентом. Однако подобное облуживание является более прогрессивным.

В пользу этого свидетельствуют следующие факторы интернет-банкинга: возможность автоматически отслеживать риски, возникающие при операциях; Интернет – наиболее конкурентная среда, поскольку он позволяет совершать операции в режиме реального времени (мощные поисковые системы дают клиенту возможность анализировать условия услуг, предоставляемых различными банками, и выбирать самое оптимальное предложение); работает интерактивная среда, т. е. банк-робот, функционирующий без участия человека либо с минимальным его участием; банк имеет возможность снижать издержки на содержание стандартных отделений и максимально оптимизировать стандартные банковские операции; интернет-банкинг, являясь глобальной средой, вынуждает изменять саму структуру бизнеса в пользу интернет-экономики.

Другим аспектом привлекательности Интернета для банков является взрывной рост электронной коммерции. Возможность оплаты товаров или услуг непосредственно во время веб-серфинга обладает неизмеримым маркетинговым потенциалом. Величина и скорость увеличения оборота в электронной коммерции подтверждают эту мысль. Однако существуют серьезные проблемы, заставляющие банки не спешить использовать Интернет в своем бизнесе. В первую очередь, это проблемы безопасности – безопасности передаваемой по общедоступным каналам конфиденциальной информации, безопасности осуществления банковских транзакций в Интернете. Далее стоят проблемы, связанные с отсутствием широкораспространенных стандартов осуществления электронных платежей в сети. И, наконец, проблемы, связанные со слабой правовой базой электронной коммерции. Важным фактором развития финансовых услуг по Интернету будут системы хранения данных, поддерживающие банковский сервис по телефону с использованием компьютеров.

Внедрение в Интернет дает банку возможность усовершенствовать работу электронных систем облуживания клиентов, предоставляя клиенту дополнительные удобства в управлении своим счетом. Для получения необходимой информации или проведения той или иной операции клиенту достаточно нажать на соответствующую клавишу. Реальной доходности и рентабельности электронных розничных банковских услуг в условиях России, где спрос на новейшие электронные розничные банковские услуги остается довольно низким, достигли лишь немногие крупные коммерческие банки в больших городах. Но это всего лишь временные трудности для российского электронного банковского бизнеса.

УДК 336:658.1

ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО И СТАБИЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

А.А. Маркова

Саранский кооперативный институт РУК

Финансово-экономическое благополучие экономического субъекта является залогом его экономической безопасности. В сложившихся условиях финансового кризиса необходимость данного благополучия очевидна. Закономерности развития рыночных отношений вызвали к жизни и утвердили такие понятия, как устойчивость и стабильность финансового развития предприятия.

Сущность экономической безопасности предприятий и организаций можно определить как состояние основных показателей ее деятельности, достаточный финансовый, кадровый и правовой потенциал, способный не допустить банкротства и ликвидации предприятия при неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов. Отметим, что на данный момент существует огромное число факторов, способных негативно повлиять на изменение финансово-экономического положения организации, и как следствие – на ее экономическую безопасность. К угрозам экономической безопасности организации относятся угрозы:

– в сфере финансово-денежного обращения (высокий уровень неплатежей, неэффективный уровень регулирования цен в топливно-энергетическом комплексе и на транспорте, ценовые дисбалансы, увеличение доли «нерегистрируемого оборота»);

– в банковской сфере (преобладание спекулятивных операций, низкий уровень кредитоспособности предприятий реального сектора экономики и др.);

– связанные с функционированием фондового рынка (высокий уровень зависимости от иностранных инвесторов, низкий уровень привлечения инвестиционных ресурсов, слабое развитие инфраструктуры фондового рынка).

Основной целью системы экономической безопасности предприятий и организаций является предотвращение негативных результатов ее функционирования путем грамотного, всеобъемлющего внутреннего контроля, способного своевременно обнаруживать и устранять недостатки в финансово-экономической деятельности, а

также находить резервы улучшения финансового развития предприятия.

Исходя из вышесказанного, устойчивость и стабильность финансового развития можно рассматривать как принцип экономической безопасности предприятия, при котором обеспечивается гарантированная защита от отрицательных воздействий на осуществление его коммерческой деятельности.

Устойчивость и стабильность финансового развития затрагивает все аспекты экономической деятельности: техническое состояние предприятия, его экономическую устойчивость, уровень конкурентоспособности, отношение к продукту и предприятию в целом и другие стороны деятельности.

Задачей обеспечения устойчивости и стабильности финансового развития является обнаружение угроз и источников их возникновения, определение степени их влияния, разработка мер по предотвращению угроз, снижению последствий их воздействия или ликвидации угрозы.

Основной, или текущей, деятельностью предприятия можно считать процесс производства продукции. Исходя из этого производственная программа влияет на все стороны деятельности предприятия и в первую очередь на устойчивость и стабильность финансового развития. Она определяет номенклатуру товаров и их качественные характеристики, принципы и условия стандартизации и модификации товара, число ассортиментных групп, объемы выпуска продукции, сроки снятия с производства нерентабельных или устаревших товаров и ввода новых изделий.

Производственная программа – это всегда компромисс целей и задач предприятия, его возможностей, а также состояния и развития рынка. При ее разработке необходимо учесть степень влияния факторов, формирующих устойчивость и стабильность финансового развития предприятия.

Рассматриваемый элемент экономической безопасности формируется под воздействием внешних и внутренних факторов. Внутренние отражают результаты деятельности предприятия, эффективность управленческих решений. К ним можно отнести: уровень рыночной адекватности производственной программы предприятия, объемы и темпы реализации продукции, формы денежных расчетов с покупателями, своевременность поступления денежных средств, гибкость ценовой политики, имидж предприятия и др. Внешние факторы характеризуют политическую и экономическую ситуацию в стране, регионе, области, отражают уровень криминализации экономики, дефицит инвестиционных ресурсов, степень монополизации экономики и др.

Соответствие всех этих факторов предполагает, что планируе-

мый продукт рыночно адекватен. В этом случае предприятие достигнет поставленных целей и запланированных результатов с наименьшим предпринимательским риском. Объемы реализации, финансовые результаты деятельности предприятия будут соответствовать запланированным показателям. Ошибки в оценке свойств товара, определении товарной номенклатуры, объемов производства увеличивают риск всей предпринимательской деятельности предприятия в нарастающем порядке.

Производственная программа имеет значительную инерционность: быстро изменить, скорректировать ассортимент выпускаемой продукции и объемы производства невозможно. Это связано с технологическими особенностями производства, его организацией, длительностью производственного цикла, масштабами и долей незавершенного производства. Любое изменение предполагает проведение серьезных аналитических исследований по их обоснованию, требует временных и денежных затрат.

Высокий уровень риска характерен для процесса разработки производственной программы предприятия. Чтобы обезопасить свою деятельность, предприятие повышает требования к методам анализа товарного ассортимента, обоснованию объемов производства, оценке риска.

Процесс формирования ассортимента товаров можно разбить на пять этапов:

- исследование потенциальных товарных рынков, выделение сегментов рынка;
- формирование базового товарного ассортимента предприятия;
- определение потенциальных экономических характеристик продукции, включаемой в базовый товарный ассортимент: объем производства и реализации, величина выручки, себестоимость продукции, уровень ее рентабельности;
- определение рейтинга продукции, включаемой в товарный ассортимент предприятия по различным признакам;
- формирование и отбор предпочтительных вариантов товарного ассортимента, включаемых в производственную программу.

Первым шагом анализа является сбор исходной информации, которая даст наиболее полное представление о положении предприятия на рынке. Изучение данных предприятия – основа всей плановой работы.

Анализ оборота за прошлые годы обычно дается в виде таблицы и охватывает многолетний период. В таблицах должны быть показаны:

- оборот продаж (количество);
- стоимость продаж (выручка от реализации);

– цены реализации как собственной, так и конкурентной продукции;

– собственные прогнозы сбыта, составившиеся в прошлом;

– колебания между плановыми и фактическими показателями, происходившие в прошлом.

Такой подробный анализ показателей по месяцам за ряд лет дает возможность выявить все виды колебаний. Это позволяет более точно оценить перспективные данные сбыта продукции как основы планирования объемов производства.

Динамику сбыта можно рассматривать по следующим позициям:

– товары и группы товаров;

– торговые районы и сегменты рынка;

– группы покупателей;

– количество и частота заказов;

– пути, схемы продаж.

Расшифровка товаров по группам необходима, так как товарный ассортимент нередко весьма широк, а слишком большие обобщения искажают действительность. К тому же отдельные виды товаров подвергаются воздействию различных внешних условий, что необходимо учитывать при формировании ассортимента.

Анализ данных о рынке крайне необходим, так как одни только показатели сбытовой деятельности предприятия еще не позволяют оценить потенциальный спрос на продукцию. Следует также учитывать динамику рынка. Все это дает возможность получить реальные оценки объемов реализации продукции в будущем.

Обычно анализируются следующие показатели:

– динамика численности населения с разбивкой по районам, возрастным группам, полу. Такая информация необходима при организации продажи товаров широкого потребления;

– потребление товаров в расчете на душу населения. Исследование таких данных позволяет выявить изменения в поведении потребителей;

– динамика доходов населения (клиентов). Эта информация отражает перемещение расходов с одного товара на другой;

– динамика покупательной способности; изменение общего спроса на все сопоставимые товары на рынке. Подобные данные можно получить из анализа загруженности производственных мощностей конкретной производственной сферы. Такой метод отображает вероятностный переход на использование взаимозаменяемых товаров;

– динамика изменения производственных мощностей конкурентов или численности занятых в конкретной сфере деятельности. В зависимости от того, какие результаты анализа получены,

меняются и основные показатели производственной программы.

В общем виде цель исследования можно сформулировать как процесс выявления основных трех групп товаров:

- товары с растущим спросом;
- нейтральные товары;
- товары с падающим спросом.

Целостный анализ информации по рынку, ее сопоставление с данными, характеризующими результаты реализации продукции, позволяет определить пропорции, складывающиеся между динамикой рынка и динамикой самого предприятия. Для каждого рынка и его сегмента определяются их емкость, а также плановая и фактическая доля обеспечения предприятием соответствующих рынков и их сегментов товарами.

Для анализа товаров, включаемых в производственную программу, используется система методов. Выбор зависит от целей, информационной базы, предъявляемых требований к точности расчетов, уровня квалификации кадров, располагаемой вычислительной техникой и программного обеспечения.

Наиболее простой метод – ранжирование товаров по определенному признаку, например уровню рентабельности, доле в общем доходе от реализации продукции, доле в общем объеме производства и другим факторам. Он позволяет упорядочить ассортимент по возрастанию или убыванию какого-либо одного конкретного показателя, взятого в качестве критерия ранжирования. Этот метод отличается простотой, он позволяет оперативно проанализировать товары и скорректировать производственную программу на текущий период.

Широко используются методы группировки по одному или нескольким признакам, т. е. выделяются группы товаров, близкие по уровню продаж, рентабельности, динамике продаж и другим факторам. Группировка позволяет выделить товары с растущим спросом, нейтральные и товары с падающим спросом с учетом нескольких признаков. Данный анализ целесообразно проводить за определенный период фактической работы предприятия. Он может использоваться при разработке плана производства на год, полугодис, квартал или месяц.

Разделяют товары и по стадиям жизненного цикла продукта, который состоит из фаз освоения, роста выпуска и продаж, зрелости и спада. Он отражает общую динамику развития продукции. При планировании продукта необходимо учитывать, на какой стадии жизненного цикла он находится. Это позволяет вовремя модифицировать товар или заменить его на новый. Предприятие пребывает в стадии зстоя, если в номенклатуре преобладают товары, находящиеся на этапе зрелости. Предприятие динамично развива-

стес, когда доминируют товары в стадии роста. При разработке стратегии развития предприятия целесообразно использовать данный метод. Стратегия зависит от того, на какие товары в зависимости от стадии жизненного цикла будет ориентироваться предприятие, какие товары будут определять его производственную программу.

Довольно распространенным методом анализа ассортимента выпускаемых товаров является распределение продукции по уровню объема продаж, динамике доли рынка, т. е. портфельный принцип анализа взаимосвязи.

Относительная доля рынка определяется как отношение доли конкретного предприятия на рынке к доле наиболее сильного конкурента на соответствующем рынке.

Распределение продуктов в портфеле позволяет судить о том, участвует ли предприятие в росте рынка, разрабатывая перспективные товары. Предприятие либо добивается успеха благодаря высокорентабельным продуктам, либо имеет устойчивые денежные потоки за счет товаров, продаваемых за наличные. Представленный метод имеет много общего с группировкой товаров по нескольким признакам.

В последние годы широкое распространение получили методы многомерной классификации: кластерный анализ, пошаговая корреляция и др. Данные методы позволяют выделить группы товаров по определенному количеству признаков. Их использование предполагает наличие больших массивов информации, причем возрастают требования и к качеству самих исходных данных, их корреляционной зависимости, степени округления, уровню достоверности.

Все большее значение в исследовании экономических процессов приобретают методы математического моделирования. Определение оптимального ассортимента продукции является распространенной задачей при разработке плана производства продукции. Однако вид функции, алгоритм решения оптимизационной задачи зависят от специфики предпринимательской деятельности: особенностей реализации продукции, динамики продаж, корреляционных зависимостей и других факторов.

Разработка производственной программы предприятия – сложный процесс, состоящий из определенных этапов. Прежде всего оцениваются возможности рынка, определяются потенциальный спрос на продукцию, ее качественные характеристики, ценовые показатели. На основании соответствующего анализа формируется товарный ассортимент продукции предприятия. Для этих целей используется целая система методов. Далее рассчитываются объемы производства продукции в увязке с производственными мощ-

ностями предприятия. Обосновывается наиболее приемлемый для него в соответствии с принятыми целевыми установками объем производства разных видов продукции. Планируется сам процесс выполнения производственной программы.

Таким образом, устойчивость и стабильность финансового развития предприятия зависят прежде всего от его деятельности: уровня менеджмента, качества принимаемых управленческих решений, обоснованности стратегии развития и текущих планов, способов контроля и анализа текущей ситуации, разработанных критериев оценки результатов деятельности, оценки влияния внешних факторов и уровня риска.

УДК 368.89:574

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СТРАХОВАНИЯ

А.Д. Массеров

Саранский кооперативный институт РУК

Одним из путей возмещения вреда, причиненного природным объектам, является введение и развитие института платности природопользования. Однако данный институт рассчитан прежде всего на компенсацию вреда, причиненного окружающей среде промышленными и иными объектами при нормальных режимах эксплуатации. Значительно больший ущерб природной среде может быть причинен в результате аварий, стихийных бедствий, катастроф и других чрезвычайных ситуаций. Защиту от непредвиденных и чрезвычайных событий, в том числе и экологического риска, во всем мире берут на себя страховые компании.

С переходом на рыночные условия хозяйствования потребность в экологическом страховании возникла и в России. На территории нашей страны, где расположены многочисленные объекты, представляющие серьезную экологическую опасность, экологическое страхование может стать эффективной системой финансирования мероприятий по защите окружающей среды.

В России введение данного механизма становится актуальным в связи с высокой вероятностью аварийного загрязнения окружающей среды, низким уровнем капиталовложений в природоохранную сферу и затрат на ликвидацию последствий загрязнения.

© А. Д. Массеров, 2009

Необходимость экологического страхования вытекает из огромного количества рисков, связанных непосредственно с загрязнением окружающей среды, а также необратимыми пагубными последствиями, которые наносит деятельность некоторых экологически опасных предприятий.

Накопленный к настоящему времени опыт по экологическому страхованию дает основание предположить, что этот способ привлечения финансовых ресурсов частного капитала в охрану окружающей среды весьма перспективен. По данным специалистов, экологическое страхование позволит возместить до 40 % убытков, причиняемых третьим лицам экологическими авариями, вовлекая финансовые средства страховых компаний и тем самым снижая нагрузку на региональные и федеральный бюджеты. Еще более широкие возможности открывает перестрахование таких рисков, в том числе в зарубежных компаниях. И, разумеется, страхование дополняет, а не отменяет участие государства в компенсации ущерба от экологических катастроф за счет государственных резервов, формируемых на случай чрезвычайных ситуаций.

Экологическое страхование выгодно не только реципиентам страховых выплат, но и страховым компаниям, которые получают реальную прибыль от инвестирования страховых резервов (учитывая тот факт, что экологические аварии и катастрофы происходят не каждый день и не на всех предприятиях одновременно). Не остаются в убытке и предприятия-природопользователи: передавая свою ответственность в сфере экологии профессиональному страховщику, они получают возможность решать острые экологические проблемы с участием средств страховых компаний.

Экологическое страхование представляет собой совокупность видов страхования, направленных на создание страховой защиты на случай причинения страхователям, застрахованным и третьим лицам (выгодоприобретателям) ущерба в результате внезапного, непреднамеренного и неожиданного загрязнения окружающей среды (земельных угодий, водной среды или воздушного бассейна). Другими словами, экологическое страхование представляет собой механизм формирования денежных фондов за счет страховых взносов, уплачиваемых страхователями, для компенсации вероятных потерь и предотвращения загрязнения окружающей среды.

Система экологического страхования включает в себя следующие отрасли (они перечислены в порядке убывания показателя доли каждой из них в общем объеме поступлений по страхованию экологических рисков):

- 1) страхование ответственности, например ответственности предприятий и учреждений, выступающих источниками повышен-

ной опасности, за причинение вреда окружающей природной среде, ответственности перевозчика (опасных грузов) и др. Страхование ответственности проводится наиболее часто и дает основную часть сборов по экологическому страхованию, так как здесь наличие имущественный интерес не только получателя страхового возмещения – выгодоприобретателя, но и предприятия-страхователя (так как в противном случае, если риск ответственности не застрахован, обязанность возмещать ущерб может быть возложена на предприятие как на причинителя вреда):

2) имущественное страхование, например страхование земельных объектов на случай нанесения им вреда вследствие экологической аварии или катастрофы;

3) личное страхование граждан, например страхование жизни и здоровья работников предприятий и учреждений, относящихся к категории источников повышенной опасности.

Особенностью личного страхования в данном случае будет то, что оно является не только частью комплекса природоохранных мероприятий, но и важной составляющей системы социальной защиты.

При оценке экологических рисков важно различать первичные и вторичные риски. Экологический ущерб и любой другой вред окружающей среде – это первичный вред, причиненный воде, воздуху, почве, флоре и фауне. Вторичный вред включает в себя вред здоровью, собственности и финансовые потери, он возникает как результат первичного экологического ущерба.

Очень сложной представляется проблема установления ответственности за экологический ущерб. Виновного иногда невозможно определить, часто это нельзя сделать по истечении определенного времени. Дополнительными проблемами являются рассредоточенная ответственность (экологический ущерб, в котором виноваты множество источников загрязнения, при этом каждый из них в отдельности не нанес бы вреда природе), старые загрязнения (экологический ущерб, причиненный задолго до того, как был обнаружен) и т. д. Необходимо также выяснить, не вызваны ли вредные последствия иными факторами, в том числе естественно-природными, и не наступили ли они вне зависимости от установленного нарушения.

С точки зрения страховщика (страховой компании), ключевым видится вопрос о размере возмещения за вредное воздействие на окружающую среду.

Вторичный экологический вред может обнаруживаться в самых различных формах и областях: ухудшение здоровья человека из-за потребления загрязненной воды и загрязнения воздуха (социальный ущерб), снижение урожайности в сельском хозяйстве на за-

грязных выбросами промышленности землях, уменьшение срока службы оборудования из-за коррозии металлов и т. д.

Главная трудность экологического страхования заключается в определении степени загрязнения окружающей среды, виновника загрязнения и размера ущерба. Для выявления всех этих составляющих необходима четко прописанная законодательная база по экологической безопасности. В настоящее время в России еще не сформирована система экологической безопасности, хотя принят ряд законодательных актов, регулирующих данную проблему.

В нашей стране экологическое страхование трактуется как разновидность страхования ответственности только за аварийное загрязнение окружающей среды и связанную с этим необходимость компенсации вреда, нанесенного имуществу и здоровью третьих (посторонних) лиц. Страхование ответственности за загрязнение окружающей среды может и должно играть ключевую роль в системе экологической безопасности. Экологическое страхование, обеспечивая экологическую безопасность, в то же время служит элементом стратегического планирования экологического развития региона.

По сути, страхование несет на себе не только чисто финансовую функцию компенсации возможного ущерба, но и социальную функцию обеспечения безопасности человека в современном мире.

Таким образом, под экологическим страхованием понимается страхование гражданской ответственности владельцев потенциально опасных объектов по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью физических лиц, имуществу физических и юридических лиц в результате аварийного загрязнения окружающей среды.

В экологическом страховании используется хорошо известный в страховом деле эффект рассредоточения риска во времени и пространстве. Выплачивая страховые премии, величина которых относительно необременительна для страхователя, последний перекладывает гарантию возмещения убытков третьим лицам на страховщика, причем возмещаемый ущерб может многократно превосходить взносы страхователя. Страховщик же учитывает то, что аварии происходят случайно.

Главная задача экологического страхования – компенсация убытков, возникающих в результате загрязнения окружающей природной среды, и дополнительное финансовое обеспечение экологической безопасности при соблюдении интересов всех сторон: страховщиков, страхователей и третьих лиц.

Средства страховых фондов по экологическому страхованию расходуются по трем направлениям: финансирование превентивных мероприятий – мероприятий с целью предупреждения наступ-

ления страхового случая: финансирование репрессивных мероприятий – мероприятий по борьбе с уже наступившими бедствиями (во время страхового случая) с целью их уменьшения; страховые выплаты, предназначенные для возмещения ущерба от страховых случаев.

Рассматривая экологическое страхование в качестве экономического механизма обеспечения экологической безопасности, важно четко обозначить рамки его использования. При этом принципиальными являются вопросы лимитирования объемов ответственности и использования механизма переложения части компенсаций ущерба на самих страхователей, оценки причиняемого ущерба и форм осуществления экологического страхования.

При возникновении аварийной ситуации происходит возмещение ущерба: страховщик выплачивает страховое возмещение юридическим и физическим лицам (третьим лицам), предъявившим страхователю претензии. Выплата проводится в пределах лимита ответственности. При возникновении аварийной ситуации убытки (Y) сверх лимита ответственности ($Y > \text{Lim}$) должны покрываться непосредственно за счет средств самих страхователей, резервных фондов государства и других источников покрытия убытков при чрезвычайных ситуациях.

Для сокращения размеров страховых взносов и уменьшения числа выплат по незначительным убыткам следует устанавливать франшизу (Φ). В этом случае при возникновении аварийной ситуации ущерб в пределах франшизы ($Y = \Phi$) оплачивается страхователями. Если $Y > \Phi$, то к оплате убытков подключается страховая компания.

Основная цель страховой защиты – компенсация убытков третьим лицам, но правильная организация страхования предусматривает механизмы финансирования превентивных (предупредительных) мероприятий. В связи с этим сама идея страхования предприятий – источников повышенной экологической опасности должна рассматриваться как элемент экономического механизма повышения безопасности функционирования предприятий. Механизм страхования должен экономически заинтересовывать страховщика, принимать участие в повышении надежности и безопасности функционирования предприятий – источников повышенной экологической опасности, так как это непосредственно связано с его стремлением снизить компенсационные выплаты. Это и будет стимулировать страховщика финансировать превентивные мероприятия.

Экологическое страхование может стать источником дополнительного финансирования природоохранных мероприятий двумя способами: из фонда предупредительных мероприятий страховой

компания и путем инвестирования сю средств в развитие безотходных и природоохранных технологий. Своевременное финансирование превентивных мероприятий позволяет не только значительно повысить уровень надежности и безопасности объектов, но и снизить расходы на их эксплуатацию.

Для стимулирования страховой активности в договоре страхования гражданской ответственности может быть предусмотрена возможность уменьшения ставок страховых взносов в случае осуществления страхователем превентивных мероприятий двумя способами снижающих вероятность возникновения аварийной ситуации.

Экологическое страхование следует рассматривать как способ привлечения финансовых средств, их перераспределения с целью реализации предупредительных и компенсационных мероприятий. Очевидно, что основа долгосрочного и эффективного страхования предприятий – источников повышенной экологической опасности должна базироваться на усилении взаимной заинтересованности всех участников экологического страхования.

Развитие экологического страхования в России осложняется кризисным состоянием экономики в целом и финансовым положением большинства предприятий – источников повышенной экологической опасности. В условиях низкой платежеспособности потенциальных страхователей относительно стабильно может развиваться только обязательное страхование, так как на оплату взносов по добровольному страхованию у предприятия просто не остается средств. Кроме того, у финансово неблагополучных предприятий наблюдаются более высокая степень износа основных фондов и менее экологичные технологические процессы, поэтому и степень риска наступления у них страховых случаев и стоимость страхования выше. Получается парадоксальная ситуация, когда многие предприятия, имеющие наибольшую потребность в страховании экологического риска, реально остаются невовлеченными в систему экологического страхования.

Особенностью экологического страхования являются огромные масштабы ущерба вследствие экологических аварий или катастроф. Следовательно, что отдельно взятой страховой компании трудно брать на себя такие риски, поэтому крайне актуальной представляется задача образования страховых экологических пулов, которые обладали бы необходимыми финансовыми резервами для выплаты страхового возмещения при наступлении страхового случая.

Современный российский страховой рынок составляют компании, совокупный капитал которых равен капиталу одной не самой крупной западной компании. Для финансовой устойчивости таких

страховщиков представляет опасность принимать на себя обязательства возмещения крупных рисков, ущерб по которым (даже с учетом сострахования или перестрахования) носит катастрофический характер и при которых имеется высокая степень кумуляции риска. Поэтому экологическое страхование должно проводиться при участии государства в лице его федеральных или региональных органов власти, которые могут разрабатывать и реализовывать на практике специальные целевые программы, издавать соответствующие нормативные акты, регулирующие проведение экологического страхования, а также инициировать участие в нем государственных страховых компаний.

В целом емкость отечественного страхового рынка пока недостаточна для полного обеспечения страховой защиты от экологических аварий и катастроф, поэтому важным условием должно быть перестрахование крупных экологических рисков за рубежом.

Определенные трудности в проведении экологического страхования создают отсутствие необходимого опыта и квалифицированных кадров, слабое развитие инфраструктуры экологического страхования. Проведение экологического страхования, оценка рисков и ущербов, процедура урегулирования убытков требуют участия большого числа специалистов – страховщиков, экологов, юристов и др. Поскольку история экологического страхования в России начала свой отсчет всего несколько лет назад, а до этого Госстрахом СССР ничего подобного не проводилось, отечественные специалисты не обладают большим практическим опытом.

Кроме того, для работы по экологическим рискам необходимы данные страховой статистики, причем за период более долгий, чем по традиционным рискам, так как экологические катастрофы происходят реже. Далеко не все статистические данные по экологической тематике общедоступны, в советский период большая часть данных вообще была засекречена. Поэтому российские страховщики, в отличие от своих западных коллег, на сегодняшний день не располагают достаточной страховой статистикой, позволяющей достоверно определять вероятность страховых случаев и страховые тарифы. Использование же западных методик тарифных расчетов не является выходом из положения, так как в России, в силу ее исторических, географических и экономических особенностей, уровень экологической безопасности значительно ниже, чем в развитых странах, степень риска наступления страховых случаев выше, а возможные экологические катастрофы могут носить более глобальный характер (достаточно вспомнить аварию на Чернобыльской АЭС). Тем не менее опираться на западный опыт при разработке своих методик российским страховщикам необходимо и целесообразно, так как это, с одной стороны, позволит поставить

на научную основу деятельность по экологическому страхованию на внутреннем рынке и, с другой стороны, облегчит размещение рисков в перестраховании за рубежом.

Таким образом, экологическое страхование представляет собой перспективное и эффективное средство создания благоприятных экономических условий для вовлечения в процесс обеспечения экологической безопасности капиталов коммерческих структур, повышения надежности работы промышленных предприятий и создания дополнительных рабочих мест. Оно является надежным инструментом экономико-правового механизма охраны окружающей природной среды, требующим дальнейшего развития. Для этого своевременным и необходимым представляется принятие федерального закона об экологическом страховании, который регламентировал бы основные действия и процессы, связанные с экологическим страхованием.

УДК 330.59:316.356.2

УРОВЕНЬ ЖИЗНИ СЕМЕЙ С ДЕТЬМИ

Л.М. Нефедова, Л.Н. Чубрикова

Саранский кооперативный институт РУК

Все экономические, социальные и политические проблемы государства, региона, города отражаются на семье; именно она является потребителем всех благ (товаров и услуг), произведенных экономикой, и именно семья, ее стабильность и благосостояние выступает индикатором положительных и отрицательных процессов, происходящих во всех сферах жизни общества.

Главным результатом экономического развития Республики Мордовия в 2007 г. по сравнению с предыдущим годом стало достижение и закрепление положительной динамики основных показателей социального развития и уровня жизни населения.

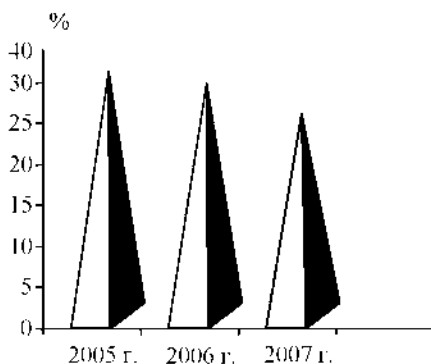
Номинальная среднемесячная заработная плата в 2007 г. по сравнению с 2005 г. возросла в 1,6 раза, превысив величину прожиточного минимума почти в 2,6 раза. Ее увеличению в первую очередь способствовало повышение минимального размера оплаты труда и заработной платы работников бюджетной сферы.

Численность зарегистрированных безработных на конец 2007 г.

составила 5,7 тыс. чел. против 6,6 тыс. чел. на конец 2005 г. Из числа безработных 20,9 % имели несовершеннолетних детей.

Благодаря проведению конкретных мер по повышению заработной платы, пенсий и пособий реальные располагаемые денежные доходы населения в 2007 г. выросли по сравнению с предыдущим годом на 24,1 %.

Соотношение среднедушевых доходов 10 % наиболее обеспеченного и 10 % наименее обеспеченного населения в 2007 г. составило 10,5 раза против 9,7 раза в 2006 г. Численность населения, имеющего среднедушевые доходы ниже прожиточного минимума, в 2007 г. составила 24,7 % от общей численности населения против 28,3 % в 2006 г.



Удельный вес семей с несовершеннолетними детьми и среднедушевым доходом ниже прожиточного минимума столь значителен, что они по-прежнему остаются основной группой бедного населения. Уровень благосостояния семей непосредственно связан с числом детей, воспитывающихся в них. Структура доходов и потребления семей с тремя и более детьми свидетельствует, что они все больше отстают по уровню благосостояния от семей с меньшим числом детей.

Значительную часть расходов семейного бюджета составляют расходы на питание, причем с увеличением числа детей в семье их доля растет. В 2007 г. семья с одним ребенком тратила на питание 25 % семейного бюджета, с двумя детьми – почти 40 %, семья с тремя и более детьми – более половины своего бюджета.

Рацион питания семьи, его калорийность и сбалансированность существенно зависят от уровня доходов семьи. Так, в 2007 г. потребление мяса и мясных продуктов в семьях с высокими доходами было в 2,5 раза выше, чем в семьях с низкими доходами, рыбы

и рыбопродуктов – в 2,6 раза, молока и молочных продуктов – в 2,4 раза. Суточная калорийность питания и содержание белка в потребленных продуктах также выше более чем в два раза. Несколько сглаживают различия в положении семей с различным материальным достатком продукты, произведенные собственными силами в личных подсобных хозяйствах. В 2007 г. доля стоимости потребленных продуктов со своего огорода составляла в бюджете семьи с одним ребенком 2,3 %, с двумя детьми – 11 %, с тремя и более детьми – 22 %. Чем многочисленнее семья, тем активнее она занимается выращиванием продуктов питания в личном подсобном хозяйстве.

На приобретение непродовольственных товаров малообеспеченная семья вынуждена тратить остатки семейного бюджета, значительно «похудевшего» после покупки продуктов питания, оплаты жилищно-коммунальных, транспортных и других повседневных услуг. В 2007 г. богатые семьи тратили средств на покупку непродовольственных товаров в 14,6 раза больше, чем бедные. Особенно заметно расслоение населения на примере наличия в семье остро необходимой в наше время техники. Так, разрыв по обеспеченности семей компьютерами составил 1,4 раза, швейными машинами – 1,6 раза, музыкальными центрами – 3,6 раза, микроволновыми печами – 6,4 раза.

Значительным фактором, оказывающим влияние на благосостояние семьи, является безработица. По данным Государственного комитета РМ по труду и занятости населения, на начало 2008 г. более 5,7 тыс. чел. были безработными. Большинство из них имеют детей, а поскольку они безработны и не имеют дохода, то пополняют число малообеспеченных.

Особенно остро проблема занятости стоит перед женщинами. Доля женщин среди безработных на начало 2008 г. составила 68 %. В целях улучшения положения женщин на рынке труда были разработаны и включены в программу «По улучшению демографической ситуации в Республике Мордовия на 2008–2012 гг.» мероприятия по обеспечению занятости женщин, имеющих детей.

Одним из важных показателей благосостояния семей с детьми выступает их обеспеченность жильем. В целях решения этой проблемы утверждена республиканская целевая программа «Жилище» на 2002–2010 гг., предусматривающая увеличение темпов жилищного строительства. В последние годы в республике растет число семей, улучшивших свои жилищные условия: в 2005 г. получили жилье 900 семей, а в 2007 г. – 1 433 семьи. И тем не менее сегодня в Мордовии остро стоит жилищная проблема, особенно перед молодыми семьями.

В республике активно растет объем и расширяется спектр соци-

альных услуг, предоставляемых учреждениями социального обслуживания семьи и детей. По сравнению с прошлым годом отмечается рост численности граждан и семей, получивших помощь в учреждениях социального обеспечения. Наиболее распространенной формой государственной поддержки семей с детьми являются государственные пособия. На конец 2007 г. ежемесячное пособие выплачивалось почти на 34 тыс. детей, из них получали пособие более 5 тыс. детей одиноких матерей и более 2 тыс. детей из многодетных семей.

В целях преодоления бедности среди семей с детьми и усиления государственной поддержки этой категории семей необходимо:

- продолжить реализацию мер по обеспечению роста реальных доходов населения на основе повышения размеров минимальной оплаты труда, роста реальной заработной платы, пенсий, пособий, других социальных выплат;

- содействовать занятости и проводить активную политику на рынке труда на основе дифференцированного подхода для различных категорий семей с детьми (многодетных, неполных семей, воспитывающих детей-инвалидов и т. п.);

- усилить адресный подход предоставления социальной помощи малоимущим семьям с детьми на основе перестройки системы социальных льгот и выплат с использованием всего многообразия форм социальной поддержки: создать механизмы взаимодействия адресной социальной помощи семьям с детьми, имеющими льготы и получающими пособия, которыми пользуются все население;

- вести учет семей, попавших в трудную жизненную ситуацию;

- проводить широкое разъяснение льгот по налогообложению и прав на получение социальных налоговых вычетов за обучение, лечение детей; при формировании системы льгот обеспечить дальнейшее усиление поддержки многодетных и неполных малообеспеченных семей, семей с детьми-инвалидами, перераспределение ресурсов в пользу наиболее нуждающихся семей с детьми;

- развивать механизмы повышения эффективности использования средств, направляемых на улучшение положения детей, усиления контроля за целевым использованием средств.

Сложная демографическая ситуация в стране, низкая рождаемость и разобщенность социума по доходам диктуют необходимость скорейшего принятия закона «О социальных стандартах качества жизни семей с детьми» с нормативами качества жизни граждан.

Это, в частности, касается семей полных и неполных, с одним ребенком, двумя детьми, многодетных, а также молодых семей, семей с детьми-инвалидами и семей, в которых один из родителей нетрудоспособен.

УДК 657.2

РЕГИСТРАЦИЯ ДРАЙВЕРОВ ОПЕРАЦИЙ (ФУНКЦИЙ) В СИСТЕМЕ АВС

О.В. Огнянова

*Саранский кооперативный институт РУК**

Отечественная система производственного учета сформировалась в условиях централизованно управляемой экономики, существенно отличающейся от рыночной. Это обуславливает объективную необходимость значительного реформирования системы производственного учета применительно к растущим информационным потребностям управления затратами.

Среди направлений развития отечественного производственного учета внимание специалистов привлекает метод АВС (activity based costing). В отличие от традиционных методов, метод АВС в качестве промежуточного объекта калькулирования принимает операцию (функцию), а в качестве итогового – обычный объект (продукцию или группу продукции). В результате создается учетная информация о себестоимости операций (функций), а затем, при необходимости, о затратах на продукты, с производством и продажей которых эти действия связаны.

Основной принцип метода АВС можно изложить следующим образом: накладные затраты относятся на продукт труда по мере их учетной регистрации в процессе реализации соответствующей операции (функции), а не локализуются по видам продукции после завершения процесса производства или продаж. Следовательно, обеспечивается функционирование принципа своевременности, чего не в состоянии выполнить традиционный производственный учет. Отметим, что принципиально важной идеей метода АВС является исследование экономической природы накладных затрат, их всесторонней обоснованности.

Главная задача метода АВС – распределить пооперационные затраты на продукт в соответствии с затратами на драйвер операции (функции), потребляемый конкретным продуктом.

Под драйвером в американской практике понимается процесс, физический параметр или экономический показатель, который прямо воздействует на величину некоторого признака в рамках экономической модели предприятия¹.

Драйверы операций (функций) требуют количественного описания и являются показателями, которые непосредственно влияют

на величину затрат. Ими могут быть периодичность ремонта оборудования, периодичность смазки, количество заказов и др.

Драйверы операций (функций) отвечают на вопрос, почему и с какой целью мы выполняем операции в рамках рассматриваемой деятельности.

Выбор драйверов операций (функций) лучше всего производить с участием сотрудников, выполняющих те или иные функции. Для этого в специальные формы по выявлению перечня операций (функций) на уровне отделов и служб рекомендуем внести позицию «Драйвер операции (функции)». Однако необходимо иметь в виду, что для одной операции (функции), осуществляемой, например, двумя разными отделами, могут обнаружиться различные факторы, влияющие на величину затрат и объем потребления операцией продукции.

Драйверы операций (функций) можно признать целесообразными в производственном учете, если они могут быть определены и измерены с максимальной точностью. В связи с этим мы рекомендуем осуществлять их регистрацию в специальном регистре оперативного учета – журнале регистрации драйвера операции (функции).

Отдел (цех) – исполнитель
Отчетный период

Отдел главного сварщика
апрель 2007 г.

**ЖУРНАЛ
РЕГИСТРАЦИИ ДРАЙВЕРА ОПЕРАЦИИ (ФУНКЦИИ)**

Драйвер *количество отладок*

Операция (функция) *отладка поступающего на завод сварочного оборудования*

код *PT061*

№ п/п	Дата	Содержание	Основание	Исполнитель	Количество	В том числе				
						Код потребляющей операции (функции) или объекта калькулирования				
						ПР050	ПР091	ПР110		
1	11.04.07	Сварочный аппарат переменного тока ТД-500	Заявка	Коробов	1	1				
2	17.04.07	Сварочный аппарат постоянного тока ВДУ-1250	Заявка	Сергеев	1	1				
3	21.04.07	Сварочный аппарат постоянного тока ВДУ-1601	Заявка	Коробов	1		1			
Всего					3	1	1	1		

Ответственный за регистрацию _____

должность, подпись

Записи в журнале выполняются на основании требований, заявок и прочих первичных документов. Следует отметить, что указанные документы должны быть дополнены графами, содержащими следующую информацию, необходимую для заполнения журнала регистрации драйвера операции (функции): код операции, код объекта учета затрат (если они известны).

Журнал регистрации драйвера операции (функции) можно составлять за месяц или за другие отчетные периоды (неделю, декаду). Заполненный журнал вместе с приложенными к нему первичными документами сдается в бухгалтерию предприятия для сверки и выполнения расчетных процедур, позволяющих распределить затраты операции по потребляющим операциям или объектам учета.

ПРИМЕЧАНИЕ

¹См.: Управленческий учет: официальная терминология США / пер. с англ. О.Е. Николаевой, Т.В. Шишковой. М., 2004.

УДК 336.221

РЕФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Э.В. Писчаскина

Саранский кооперативный институт РУК

Налоговая система – это совокупность взаимосвязанных действующих в данный момент в конкретном государстве существенных условий налогообложения. К таким условиям относят: системы и принципы налогового законодательства, принципы налоговой политики, порядок распределения налогов по бюджетам, формы и методы налогового контроля, права и обязанности участников налоговых отношений.

На протяжении 1990-х гг. налоговая система Российской Федерации строилась на основе Закона РФ от 27 декабря 1991 г. «Об основах налоговой системы в РФ». Деятельность налоговых органов подчинялась Закону РФ от 21 марта 1991 г. «О налоговых органах РФ». С конца 1990-х гг. налоговая система РФ формируется и развивается согласно кодифицированному федеральному закону – Налоговому кодексу РФ.

В соответствии с НК РФ в настоящее время налоговую систему

РФ составляют три вида налогов и сборов, в том числе федеральных – 9, региональных – 3, местных – 2. Разделение налогов по уровням власти позволяет государству осуществлять регулируемую функцию, воздействовать на социально-экономические процессы на федеральном, региональном и местном уровнях¹.

С введением в действие Налогового кодекса Российской Федерации российская налоговая система функционирует согласно принципам, максимально приближенным к принципам организации налоговых систем в странах с высоким экономическим развитием:

1) принцип хозяйственной независимости предполагает, что объект обложения находится в собственности плательщика;

2) принцип справедливости обеспечивает социально справедливые налоговые отношения;

3) принцип соразмерности основан на взаимозависимости величины налоговой базы, ставки и величины дохода бюджета;

4) принцип единства налоговой системы не допускает установления налогов, которые ограничивают движение товаров в пределах страны;

5) принцип подвижности заключается в том, что налоговая система должна меняться для приведения в соответствие с объективными нуждами государства;

6) принцип стабильности основан на том, что налоговая система должна быть эффективной, что является залогом ее стабильности;

7) принцип гармонизации налогообложения обуславливает необходимость построения налоговой системы страны с учетом международных норм и правил налогообложения, что имеет огромное значение в условиях глобализации мировой экономики;

8) принцип исчерпывающего перечня налогов подразумевает законодательное установление количества взимаемых в государстве налогов;

9) принцип сочетания интересов государства и других субъектов налоговых отношений предполагает неравенство сторон при применении налогового законодательства;

10) принципом нейтральности оговаривается, что налоги и сборы не могут иметь дискриминационный характер и различно применяться исходя из национальных, расовых, социальных и других критериев;

11) принцип установления налогов законами означает, что любой закон должен быть установлен путем принятия законодательного акта.

Принципы построения налоговой системы Российской Федерации представляют собой структуру, учитывающую интересы и

налогоплательщиков, и государства, а также является механизмом, который служит сбалансированию налоговых отношений в стране.

В настоящее время вводятся в действие различные способы реформирования налоговой системы РФ:

1) урегулирование ситуаций с суммами налогов, списанных со счетов налогоплательщиков для уплаты в бюджет РФ, но не перечисленных банками, которые на момент признания этих сумм ликвидированы в соответствии с законодательством РФ;

2) возможность внесения в законодательство изменений, направленных на уточнение порядка по счетам в банках организаций и индивидуальных предпринимателей (в области правонарушений в налоговой сфере);

3) конкретизация видов налоговых правонарушений и ответственности за их совершение (включая ответственность банков за непредставление необходимых сведений, конкретизация иных видов правонарушений);

4) создание эффективной и устойчивой налоговой системы;

5) отказ от необоснованных мер в области увеличения налогового бремени².

Среди стратегических целей налоговой реформы выделяют:

а) сохранение неизменного уровня номинального налогового бремени;

б) унификацию налоговых ставок.

Также в рамках реформирования налоговой системы РФ предусматриваются изменения по отдельным налогам. В целях совершенствования налога на добавленную стоимость продолжится работа по оптимизации перечня документов, обосновывающих применение нулевой ставки НДС, представляется необходимым освобождение от НДС услуг социального характера, уточняется порядок налогообложения организаций – собственников жилья. Реформой НДС предусмотрены внесение изменений в порядок оформления счетов-фактур с отрицательными показателями, уточнение порядка применения НДС при расчетах неденежными средствами, конкретизация вопроса налогообложения при реализации государственного имущества, составляющего государственную казну, не закрепленного за муниципальными учреждениями. Реформа направлена и на повышение эффективности налогового контроля за уплатой НДС, проведением камеральных проверок налоговых деклараций, в которых заявлена сумма к возмещению. В части обложения налогом на доходы физических лиц в долгосрочной перспективе будет сохранена налоговая ставка в размере 13 %, рассматривается вопрос о снятии ограничений на предоставление социальных налоговых вычетов для опекунов.

В целях реализации демографической политики планируется

увеличение размеров налоговых вычетов, предоставляемых плательщикам, на попечении которых находится ребенок. Также будет увеличен предельный размер дохода, по достижении которого плательщик имеет право на применение стандартного налогового вычета на доходы физических лиц. В рамках реформы НДФЛ рассматривается вопрос о предоставлении налоговых вычетов по суммам уплаченных образовательных кредитов, пересматриваются условия и размеры предоставления социальных налоговых вычетов по оплате социальных услуг престарелым родителям и детям-инвалидам.

Проводятся изменения и по части обложения единым социальным налогом (ЕСН): для предотвращения падения эффективной налоговой ставки ЕСН рассматривается аспект совершенствования обложения фонда оплаты труда, готовятся решения по реформе пенсионного обеспечения, медицинского и социального страхования. Также по мере принятия решения по налогу на прибыль организаций будут рассматриваться вопросы об освобождении от ЕСН и НДФЛ материальной выгоды, возникающей при оплате высшего и среднего образования сотрудников и взносов на софинансирование пенсионных накоплений как со стороны государства, так и со стороны работодателей.

В части налогообложения акцизами уточняются нормы, которые регулируют применение вычетов по подакцизному сырью, в том числе при возврате подакцизных товаров или их утрате. Конкретизируется индексация специфических ставок по табачным изделиям и прочим специфическим ставкам, которая осуществляется пропорционально прогнозируемому росту потребительских цен. Предполагается и осуществление индексации ставок по нефтепродуктам темпами, соответствующими темпам ежегодной инфляции.

Реформа коснется и налога на прибыль организаций и его законодательного регулирования. В рамках проведения амортизационной политики стимулируется вложение капитальных средств в основные фонды. Дальнейшее стимулирование в этой области продолжается путем изменения амортизационных групп таким образом, чтобы сократить срок полезного использования объектов основных фондов. Рассматривается и вопрос об использовании ускоренной амортизации, которая способствует получению необоснованной налоговой выгоды. Пересмотр практики прошедших лет, мониторинг практики предприятий по уплате налога на прибыль способствует выработке решений по реформе данного налога.

Среди других мероприятий, входящих в реформирование налоговой системы РФ, можно назвать: совершенствование налога на имущество физических лиц, добычу полезных ископаемых, игор-

ный бизнес, водного и транспортного налогов, а также международное сотрудничество и информационный обмен.

Принципы организации налоговой системы Российской Федерации по содержанию приближены к принципам организации налогообложения в экономически развитых странах и способствуют гармонизации налоговых отношений и дальнейшему сбалансированному развитию налоговой системы. Предусмотрен ряд путей реформирования налоговой системы РФ как в общих контрольных аспектах, так и по отдельным налогам. Среди первоочередных целей выделяют: унификацию налоговых ставок, увеличение эффективности налогового контроля, конкретизацию видов налоговых правонарушений и ответственности за их совершение.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹См.: Налоговый кодекс РФ (часть первая и вторая): [от 25 янв. 2007 г.]. М., 2008.

²См.: Основные направления налоговой политики // Фин. бизнес. 2008. № 4. С. 2–16.

УДК 336.763(470.345)

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

А.Ф. Поляков, Н.Н. Катайкина

Саранский кооперативный институт РУК

В современных условиях в Мордовии создастся экономический и организационно-правовой механизм, адекватный основным направлениям рыночных преобразований в России, учитывающий ее региональную специфику и способный обеспечить вывод народного хозяйства республики на мировой уровень.

Рынок ценных бумаг – это совокупность экономических отношений по поводу выпуска и обращения ценных бумаг между его участниками. В отличие от рынка любого другого товара рынок ценных бумаг служит формированию денежного капитала, в дальнейшем, возможно, используемого для инвестирования производства какого-либо реального товара или приращения начального капитала.

© А.Ф. Поляков, Н.Н. Катайкина, 2009

Перераспределение свободных денежных средств на основе ценных бумаг от инвесторов к эмитентам осуществляется через финансовых посредников – дилеров, брокеров, управляющих ценными бумагами. В зависимости от того, какие институты выполняют функции финансовых посредников, выделяют три модели рынка ценных бумаг.

Модель рынка ценных бумаг – это тип организации фондового рынка в зависимости от вида институтов, выполняющих функции финансовых посредников.

В банковской модели функцию финансовых посредников выполняют коммерческие банки. Так, на фондовом рынке Германии важная фигура – универсальный коммерческий банк, «финансовый супермаркет».

Нсбанковская модель рынка ценных бумаг – такая его организация, при которой функцию финансовых посредников выполняют нсбанковские финансовые институты, компании по ценным бумагам. Примером служит рынок ценных бумаг США. После Великой депрессии 1929–1933 гг. в США коммерческим банкам и их дочерним компаниям было запрещено выполнять функции профессионального посредника на рынке корпоративных ценных бумаг (осуществлять андеррайтинг, выполнять поручения клиентов на покупку и продажу ценных бумаг, инвестировать средства в корпоративные ценные бумаги).

При смешанной модели рынка ценных бумаг функцию финансового посредника выполняют как коммерческие банки, так и нсбанковские финансовые институты. Примером является рынок ценных бумаг Франции. В России также формируется смешанная модель. До принятия Федерального закона «О рынке ценных бумаг» в 1996 г. коммерческие банки могли осуществлять любые виды профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг на основании банковской лицензии.

Гражданский кодекс Российской Федерации (ч. 1, ст. 142) рассматривает ценную бумагу как документ, удостоверяющий с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при его предъявлении. С передачей ценной бумаги удостоверимые ею права переходят в совокупности. Утрата ее, как правило, лишает возможности реализовать выраженное в ней право.

Законодательно определен порядок перехода прав собственности по ценным бумагам. Фиксация прав проходит с помощью бумажных носителей или компьютерных записей. Отсюда форма выпуска ценных бумаг может быть документарной или бездокументарной.

Гражданский кодекс Российской Федерации называет следующие виды ценных бумаг:

а) государственная облигация, облигация, вексель, чек, депозитный и сберегательный сертификаты, банковская сберегательная книжка на предъявителя, коносамент, акция, приватизационные ценные бумаги и другие документы, которые законами о ценных бумагах или в установленном ими порядке отнесены к числу ценных бумаг;

б) двойное складское свидетельство, складское свидетельство, простое складское свидетельство, залоговое свидетельство – варрант.

Кроме того, в 1995 г. согласно Указу Президента РФ от 26 июля 1995 г. № 765 «О дополнительных мерах по повышению эффективности инвестиционной политики Российской Федерации» появился еще один вид ценных бумаг – инвестиционный пай.

В 1998 г. были приняты федеральные законы «Об ипотечке (залоге недвижимости)» и «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг», в результате чего появилась еще одна ценная бумага – закладная, а также были конкретизированы ценные бумаги, выпускаемые органами власти: федеральные государственные ценные бумаги, государственные ценные бумаги субъектов Федерации, муниципальные ценные бумаги. Таким образом, в настоящее время в России могут выпускаться практически все виды ценных бумаг, встречающиеся в мировой практике. С января 2007 г. в России появились новые ценные бумаги – российские депозитарные расписки (РДР).

Как показывает небольшой отечественный опыт, функционирование рынков ценных бумаг весьма сложно оценить. Во-первых, колеблется соотношение биржевых и внебиржевых рынков, или рынков отдельных видов ценных бумаг, поскольку все они формируются в обстановке нестабильности инвестиционного климата. Во-вторых, практически все рынки создают определенные условия, при которых каждый инвестор находит свой интерес в работе с ценными бумагами.

Количество инвесторов, желающих приступить к работе на фондовом рынке и получать высокие доходы от своей деятельности, неуклонно растет. Однако немногие из них обладают необходимой информацией в области самостоятельного управления портфелем ценных бумаг, создания торговых планов, моделей риска.

В Мордовии функционируют несколько коммерческих банков, которые оказывают услуги на рынке ценных бумаг. Так, АККСБ «КС Банк», Мордовское отделение Сбербанка России оказывают населению услуги по купле-продаже ценных бумаг. Огромный ин-

терес вызвало появление в Республике Мордовии ООО «Брокер плюс», представители ЗАО «ФИНАМ» в Саранске, а также агента компании «Брокеркредитсервис» (БКС) в Саранске – ООО «Интернет Дом».

Компания «Брокеркредитсервис» – это:

- универсальная финансовая компания, основанная в 1995 г. и на протяжении 12 лет успешно работающая на российском фондовом рынке;

- полный комплекс высококачественных услуг на фондовом рынке России;

- лидер по оборотам ценных бумаг;

- «Брокеркредитсервис» обладает категорией надежности «АА+» (очень высокая степень надежности – первый уровень) согласно рейтингу НАУФОР;

- крупнейшая компания по оборотам – порядка 12,6 трлн руб. в год;

- рекорд на российском рынке ценных бумаг – более 50 тыс. клиентов (включая ПИФы и пенсионные фонды);

- национальный брокер – более 40 офисов и более 40 агентских пунктов на территории России.

Для начинающих инвесторов БКС проводит обучающие семинары и курсы. Обучающие программы компании действуют во всех городах, где есть офисы или агенты БКС, а это около пятидесяти регионов. Преподаватели Учебного центра БКС и специалисты компании, не только владеющие большой теоретической базой, но и имеющие значительный опыт практического трейдинга, подробно рассказывают о принципах и правилах успешной работы на фондовом рынке. Занятия включают интенсивную практическую часть.

В случае прохождения курсов время, за которое слушатели смогут подготовить себя к самостоятельной торговле, значительно сокращается. При этом на курсах слушатели получают также практические навыки работы на рынке ценных бумаг. Решений в этом случае может быть два: купить необходимую литературу и изучать все самостоятельно или пройти образовательные курсы под руководством опытных специалистов. В первом случае можно столкнуться с массой вопросов, ответы на которые придется искать самому.

Обучение начинающих инвесторов работе на фондовом рынке – одно из приоритетных направлений деятельности компании «Брокеркредитсервис». Получить теоретические и практические навыки биржевой торговли все желающие могут на семинарах и курсах, регулярно проводящихся во всех офисах компании.

Компания «Брокеркредитсервис» характеризуется следующими данными.

1. Обороты на российском рынке ценных бумаг. Оборот компании за 2006 г. составил 12.6 трлн руб., что в 4 раза превышает оборот за 2005 г.

2. Показатели хозяйственной деятельности:

– чистая прибыль за 2006 г. – 58,1 млн руб.;

– активы компании по данным на 1 января 2007 г. – 7,7 млрд руб.;

– размер собственного капитала на 1 января 2007 г. – 428 млн руб.

3. Количество офисов. Компания «Брокеркредитсервис» наиболее широко среди конкурентов представлена в регионах – более 40 офисов и 40 агентских пунктов в крупных российских городах. Офисы компании расположены в Москве, Новосибирске, Астрахани, Воронеже, Екатеринбурге, Иркутске, Казани, Калининграде, Краснодаре, Красноярске, Нижнем Новгороде, Омске, Перми, Ростове-на-Дону, Самаре, Санкт-Петербурге, Саратове, Ставрополе, Стерлитамаке, Сургуте, Томске, Тольятти, Тюмени, Уфе, Челябинске.

4. Клиенты компании. Группа компаний «Брокеркредитсервис» обслуживает более 63 тыс. клиентских счетов:

– брокерские и счета депо – более 28 тыс.;

– пенсионные счета – более 15 тыс.;

– счета пайщиков ПИФов в специализированных регистраторах – более 20 тыс.

Свидетельством профессионализма и надежности компании является количество клиентов – институциональных инвесторов (по состоянию на октябрь 2007 г.):

– профессиональные участники рынка ценных бумаг (брокеры, дилеры, депозитарии, доверительные управляющие) – более 110;

– банки – более 85;

– управляющие компании – более 25;

– негосударственные пенсионные фонды – более 30.

Строгое следование выбранным принципам и правильно выбранная стратегия развития привели к тому, что за 10 лет небольшая провинциальная компания превратилась в признанного лидера российского рынка ценных бумаг по ряду показателей:

– совокупному обороту ценных бумаг;

– количеству клиентов на брокерском обслуживании;

– количеству клиентов – институциональных инвесторов;

– спектру оказываемых услуг.

Ежедневно брокеры компании проводят более 45 тыс. сделок на всех крупнейших биржевых площадках и внебиржевом рынке.

Государственная политика на рынке ценных бумаг должна строиться в соответствии с принципами:

- государственного регулирования рынка ценных бумаг;
- единства нормативной правовой базы рынка на территории Российской Федерации и Республики Мордовия;
- сокращения непосредственного государственного вмешательства и максимального саморегулирования;
- равных возможностей;
- преемственности и последовательности государственной политики;
- ориентации на общероссийский и мировой опыт.

Для того чтобы рынок ценных бумаг в Республике Мордовия действительно обеспечил решение вышперечисленных задач, в том числе стал главным каналом получения инвестиций предприятиями, необходимо разобраться с рядом важнейших проблем по улучшению системы регулирования рынка ценных бумаг и рыночной инфраструктуры, созданию эффективной системы контроля за исполнением законодательства на рынке ценных бумаг. Для этого нужно вовлечь региональные органы власти в процесс регулирования и контроля за исполнением законодательства на фондовом рынке.

Первостепенным направлением развития рынка ценных бумаг остается его инфраструктура. В связи с этим необходимо принять следующие меры:

- развить услуги по ведению реестров акционеров, а также обеспечению контроля и применению жестких санкций за нарушение установленного порядка ведения реестров акционеров;
- создать расчетно-клиринговый депозитарный центр (РКДЦ);
- организовать торговые системы, включающие фондовую биржу (фондовый отдел биржи) и автоматизированные системы внебиржевой торговли;
- обеспечить внутриреспубликанское и межрегиональное взаимодействие торговых систем путем предоставления взаимного доступа для участников торговли, а для республиканских участников рынка ценных бумаг – доступа к общероссийским торговым системам на базе развития территориальных отделений российских торговых систем, чтобы организовать торговлю наиболее ликвидными ценными бумагами Республики Мордовия;
- развить автоматизированную торговлю с использованием передовых технологий и телекоммуникационных средств.

Важнейшим требованием при инвестировании капитала выступает информационная открытость рынка, предполагающая контроль за выполнением требований законодательства о рынке ценных бумаг в части раскрытия информации: проведение презента-

ций, выставок и конференций; разработку инвестиционных программ; определение приоритетных отраслей для инвестирования; поддержку информационных агентств, публикующих сведения о состоянии фондового рынка; создание информационных систем при Республиканской комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку; обеспечение «прозрачности» в сделках на рынке ценных бумаг благодаря приоритетному развитию организованных форм как биржевой, так и внебиржевой торговли.

Развитие рынка ценных бумаг в Республике Мордовия в большой степени будет зависеть от создания и функционирования республиканской системы информационного обеспечения, объединяющей на единой законодательной, организационной и технологической базе информацию об эмитентах, профессиональных участниках рынка ценных бумаг и их деятельности на региональном уровне с учетом межрегиональных связей.

УДК 657.47

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Т.В. Пронина

Саранский кооперативный институт РУК

Учет затрат на производство и калькулирование себестоимости – стержневые разделы всей системы бухгалтерского учета. Именно себестоимость единицы продукции служит основой для принятия большинства управленческих решений.

Объем затрат и уровень себестоимости продукции являются показателями, оказывающими прямое влияние на величину прибыли и капитала организации, тем самым определяя успех ее деятельности в целом. Как отмечает Р. Дж. Браун, контроль за уровнем издержек может рассматриваться как процесс минимизации входящих ресурсов и является важным фактором достижения максимальной прибыли¹.

Учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции имеет наибольшую специфику в связи с особенностями технологии и организации производства на предприятиях разных отраслей народного хозяйства. Наряду с необходимостью изучения общих задач организации и методологии учета и калькулиро-

вания себестоимости продукции возникает существенная потребность усвоения тех особенностей формирования затрат и распределения комплексных расходов, приемов и способов калькулирования себестоимости продукции, которые определяются отраслевыми факторами.

Значимость четкого формирования состава затрат на производство и продажу в предпринимательской деятельности предприятий трудно переоценить. Учет затрат и калькулирование себестоимости предполагают экономическое обоснование состава издержек предприятий, включаемых в себестоимость и относимых на счет специальных источников. Это особенно важно, так как на различных этапах развития экономики состав себестоимости не мог оставаться без существенных изменений, которые отражали экономические процессы, происходящие в стране.

Современное калькулирование лежит в основе оценки выполнения принятого организацией или центром ответственности плана. Оно необходимо для анализа причин отклонений от плановых заданий по себестоимости, а также является основой трансфертного ценообразования.

Методология и методика калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) разрабатывались на протяжении длительного периода в многочисленных научных исследованиях, проверялись в ходе экономической практики. Помимо решения общих вопросов калькуляции ее приемы и способы уточнялись применительно к условиям деятельности и организационно-техническим особенностям отдельных отраслей экономики.

На сегодняшний день отсутствует четкое и однозначно трактуемое определение самого понятия «калькулирование себестоимости» (таблица).

Обобщенные профессиональные суждения	Авторы
Калькулирование – процесс исчисления себестоимости продукции (работ, услуг)	С.А. Николаева, Н.Д. Врублевский, М.А. Вахрушина, Е.А. Мизиковский, Н.П. Кондраков, П.С. Безруких, И.Е. Мизиковский
Калькулирование – совокупность приемов и способов для расчета себестоимости продукции (работ, услуг)	В.Ф. Цалий, В.Б. Ивашкевич, И.Э. Гуцдина, Н.М. Балакирева
Калькулирование – аккумулялирование затрат и отнесение их на готовый продукт	И.Г. Кондрагова
Калькуляция – средство вменения объёму определенной оценки	Я.В. Соколов

Одна часть авторов вкладывает в понятие «калькулирование себестоимости» сам процесс исчисления себестоимости. Этой концепции придерживается С.А. Николаева, которая отмечает, что калькулирование есть процесс исчисления себестоимости продуктов (единицы продукта, части продукта, группы продуктов) разной степени готовности. Она считает, что объектами калькулирования могут быть продукт, часть продукта, группа однородных продуктов, группа одноименных продуктов, набор продуктов (заказ), причем как по затратам производства в целом, так и по отдельным производственным операциям (переделам, стадиям, фазам). С.А. Николаева подчеркивает, что процесс калькулирования упрощается, а результаты калькулирования становятся более достоверными, когда объекты калькулирования устанавливаются применительно к технологическим процессам изготовления продуктов¹.

П.С. Безруких и Н.П. Кондраков трактуют понятие «калькулирование» как исчисление себестоимости произведенной продукции, выполненных работ и оказанных услуг². По мнению Н.П. Кондракова, под объектами калькулирования понимаются отдельные изделия, группы изделий, полуфабрикаты, незавершенное производство, работы и услуги, себестоимость которых определяется³.

Е.А. Мизиковский определяет калькулирование как исчисление себестоимости единицы продукции или выполненных работ (услуг) в денежном выражении⁴.

По мнению Н.Д. Врублевского, под калькулированием понимается исчисление себестоимости произведенной продукции, выполненных работ, оказанных услуг. Он отмечает, что управленческий калькуляционный учет позволяет рассчитать в отчетном периоде фактические издержки производства, относимые на себестоимость продукции, в соответствии с натуральными объемами произведенной предприятием продукции, выполненных работ и оказанных услуг⁵. Н.Д. Врублевский подчеркивает, что объектом калькулирования является продукт производства предприятия (организации), его подразделений, технологических фаз, переходов, стадий и переделов, т. е. продукт разной степени готовности⁶.

И.Е. Мизиковский расширяет понятие «калькулирование», определяя его как сложно структурированный процесс вычислений, направленный на формирование фонда информации о величине затрат на изготовление и продажу изделия в целях определения его производительности, контроля за затратами, поиска неиспользованных внутренних резервов и т. д. Он отмечает, что калькуляция как информационный продукт процесса служит эффективным инструментом перманентного и обоснованного эконо-

мическими расчетами снижения уровня потребления ресурсов, по существу, несущей «конструкцией» всего здания управленческого учета⁸.

Другая группа авторов придерживается мнения о том, что калькулирование представляет собой совокупность способов для расчета себестоимости продукции. Соответственно данной концепции В.Б. Ивашкевич подчеркивает, что калькулирование представляет собой систему расчетов, главная цель которых состоит в определении себестоимости единицы калькуляционной совокупности. В качестве последней могут рассматриваться отдельные виды готовой продукции, ее составные части, разновидности приобретаемых материальных ценностей, выполненных работ и оказанных услуг. Одновременно он указывает, что с позиций управленческого учета калькулирование следует рассматривать как исчисление себестоимости материальных результатов деятельности организации и ее подразделений для целей управления производством, экономического обоснования цен, плановых показателей и проектных предложений⁹.

В.Ф. Палий считает, что калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг) можно рассматривать как совокупность приемов и способов, обеспечивающих исчисление себестоимости продукта или процесса. Под калькуляцией он понимает способ расчета, совокупность расчетных процедур исчисления себестоимости, конечный результат калькулирования. В.Ф. Палий также отмечает, что калькуляция себестоимости имеет цель определить, в каком размере издержки производства входят в цену продукта, работы или услуги и возмещаются при их продаже для возобновления процесса производства в новом цикле¹⁰.

Я.В. Соколов отмечает, что калькуляция – это бухгалтерская процедура, связанная с исчислением оценок, или средство вменения объекту в соответствии с той или иной ценой определенной оценки. По его мнению, калькуляция себестоимости необходима в двух вариантах: плановая (перспективная) и ретроспективная. Первая предназначена для принятия решений о производстве продукции и установления цен с целью определения ожидаемой рентабельности. Именно эта калькуляция определяет характер экономической работы на предприятии. Вторая может возникнуть в связи с экономическими или контрольными вопросами, обусловленными выпуском каких-либо определенных видов продукции, или в связи со статистической задачей исчисления себестоимости¹¹.

Таким образом, в результате рассмотрения воззрений на проблему определения сущности понятия «калькулирование» можно сделать вывод о том, что этот вопрос является дискуссионным и открытым.

По нашему мнению, под калькулированием следует понимать комплексный процесс, направленный на формирование информации о затратах, основанный на использовании определенных приемов и способов, в результате которого совокупность производственных затрат аккумулируется в денежном выражении в себестоимости конкретного продукта, работы, услуги либо определенной стадии производственного цикла и т. д. Объектом калькулирования можно считать продукцию (работу, услугу) определенной потребительской стоимости разной степени готовности, себестоимость которой исчисляется для определения издержек на ее производство.

Отсутствие единства во взглядах ученых по определению сущности исследуемого понятия, на наш взгляд, объясняется сложностью вопросов, связанных с данным участком системы бухгалтерского учета. Одни специалисты рассматривают понятия «учет затрат на производство» и «калькулирование себестоимости продукции» как единое целое, другие же считают их независимыми и используют обособленно друг от друга. Первого подхода придерживаются В.Б. Ивашкевич, Н.П. Кондраков, Т.П. Карпова, Я.В. Соколов и др. Доказывая правоту данного подхода, Я.В. Соколов приводит следующие обоснования: 1) учет фактических затрат может производиться или нет; 2) калькуляция может осуществляться и без учета фактических затрат, например, при исчислении себестоимости планируемой продукции к ее выпуску. Таким образом, связь между этими понятиями носит частный характер.

Т.П. Карпова подчеркивает, что при всех обстоятельствах калькуляция невозможна без учета затрат, как и учет затрат нецелесообразен без поставленных перед ним целей калькулирования продуктов¹².

Многие теоретики придерживаются второго подхода. К ним можно отнести А.Ш. Маргулиса, А.А. Додонова, С.Ф. Иванова, С.А. Стукова, С.А. Николаеву, М.А. Вахрушину, И.Е. Мизиковского и др. Так, под методом учета затрат на производство и калькулированием А.Ш. Маргулис понимает единый процесс исследования издержек предприятий определенных типов на производство и реализацию продукции с позиций измерения, осмысливания и контроля, расчета себестоимости изделий и работ.

По мнению С.А. Николаевой, метод учета затрат и калькулирования себестоимости представляет собой совокупность приемов организации, документирования и отражения производственных затрат, обеспечивающих определение фактической себестоимости продукции и необходимую информацию для контроля за этим процессом¹³.

И.Е. Мизиковский подчеркивает, что простое дублирование

(иногда с трудно различимыми отличиями) традиционного формата калькулирования, принятого в разделе финансового учета «Учет затрат и калькулирование себестоимости продукции (товаров, работ, услуг)», не только излишне в плане выстраивания информационной базы принятия управленческих решений, но и вызывает невыгодные управленческие затраты¹⁴.

О.Д. Каверина делает вывод о том, что до 1990-х гг. в отечественном бухгалтерском учете для обозначения совокупности процедур по текущей группировке, обобщению затрат на счетах и исчислению показателей себестоимости выходов продукции применялся термин «метод учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции». С переводом западных учебников по управленческому учету в обиход появился термин «калькуляционные системы»¹⁵.

Мы придерживаемся второго подхода и считаем, что понятия «учет затрат» и «калькулирование себестоимости» отдельны друг от друга, хотя и тесно взаимосвязаны.

В действительности процесс калькулирования, на наш взгляд, является более сложным и чередуется с процессом учета затрат. В доказательство правомерности второго подхода можно привести как теоретические доводы, так и практику учета. Во-первых, подход к калькулированию как эксклюзивному методу исчисления себестоимости единицы готовой продукции несколько заужен, так как, например, может калькулироваться себестоимость операций, процессов и других объектов. Во-вторых, конечно, учет затрат может иметь самостоятельное значение для целей контроля без исчисления каких-либо совокупных показателей, однако опыт такого подхода к учету затрат на современных предприятиях практически отсутствует. В управленческом учете используется спектр показателей себестоимости (полной, переменной, нормативной) для обоснования управленческих решений в области ценообразования, формирования продуктового портфеля, для исчисления прибыли и оценки запасов.

Калькулирование затрат в системе управленческого учета, по нашему мнению, должно структурироваться в диалектическом единстве с методологией не только оперативного учета и контроля, но и планирования затрат на производство и сбыт продуктов деловой активности предприятий. Результативность калькуляционных процедур во многом мотивируется методологическим единством исчисления потребляемых ресурсов в сфере обычной деятельности хозяйствующего субъекта и функциями сложной системы корпоративного управления. Одним из важнейших направлений «развертывания» механизма калькулирования является обеспечение максимально достоверного расчета затрат на единицу

изготавливаемой продукции, оказываемых услуг, выполняемых работ. Другая не менее важная задача – информационная поддержка функций внутреннего контроля потребления ресурсов, стоимостная и натуральная увязки этого процесса с получением экономических выгод. Калькуляция ставит во взаимнооднозначное соответствие множество затрат и выгод, численно обеспечивает выполнение действий по поддержанию баланса этих важнейших системных индикаторов обычной деятельности хозяйствующего субъекта.

Таким образом, мы пришли к выводу, что концепция развития теории калькулирования разными авторами рассматривается в различной интерпретации и единое мнение на этот счет отсутствует. Мы считаем, что подход к понятию «калькулирование себестоимости» должен основываться на отраслевых особенностях хозяйствующего субъекта, технологии его производства и других факторах. Каждое предприятие должно самостоятельно принять решение по вопросу формирования калькуляционных статей производимой продукции (работ, услуг). Только такой подход может обеспечить эффективность управления затратами на производство продукции (работ, услуг) и своевременность принятия необходимых управленческих решений.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹См.: Финансовое планирование и контроль / под ред. М.А. Шоукока и А.Х. Тейлора М., 1996.

²См.: Николаева, С.А. Управленческий учет: учеб. пособие. М., 2002.

³См.: Безруких, Н.С. Состав и учет издержек производства и обращения. В помощь бухгалтеру. Положение о составе затрат, комментарии. М., 1996.

⁴См.: Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет: учебник. М., 2005.

⁵См.: Теория бухгалтерского учета: учеб. пособие / под ред. Е.А. Мизиковского. М., 2004.

⁶См.: Врублевский, Н.Д. Управленческий учет издержек производства и себестоимости продукции в отраслях экономики: учеб. пособие. М., 2004.

⁷См.: Врублевский, Н.Д. Управленческий учет издержек производства и себестоимости продукции в отраслях экономики: учеб. пособие. М., 2004.

⁸См.: Мизиковский, П.Е. Генезис управленческого учета на отечественных предприятиях. М., 2006.

⁹См.: Пашкевич, В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник. М., 2004.

¹⁰См.: Натий, В.Ф. Основы калькулирования. М., 1987.

¹¹См.: Соколов, Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. М., 2005.

¹²См.: Карпова, Т.П. Управленческий учет: учеб. для вузов. М., 2003.

¹³См.: Николаева, С.А. Управленческий учет: учеб. пособие. М., 2002.

¹⁴См.: Мизиковский, П.Е. Генезис управленческого учета на отечественных предприятиях. М., 2006.

¹⁵См.: Каверина, О.Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры. М., 2003.

УДК 657.471.330.101.8

**РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ЗАТРАТ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Т.В. Пронина

*Саранский кооперативный институт РУК**

Продуктивное управление затратами в ходе обычной деятельности хозяйствующего субъекта требует однозначной детерминации меры потребления ресурсов, выражающейся в диалектическом единстве их натуральных и стоимостных характеристик, органически связанных между собой. Мера потребления четко разграничивает состояния сбалансированности, недостатка или переизбытка ресурсов, необходимых для выполнения запланированных действий целевого характера, в том числе изготовления и продажи продукции, заготовления и хранения материально-производственных запасов, поддержания в рабочем состоянии производственного оборудования, внутризаводских помещений, предоставления услуг сторонним организациям производственного назначения и т. д. Информация, отражающая результаты соизмерения затрачиваемых ресурсов с экономическими выгодами, извлекаемыми хозяйствующим субъектом из обычной деятельности, необходима для принятия управленческих решений практически во всех без исключения производственно-хозяйственных ситуациях.

Проблема затрат, связанных с созданием и реализацией продукции, всегда находится в поле зрения как ученых, так и практиков, так как их величина определяет в конечном счете конкурентоспособность любого предприятия. Снижение затрат является залогом повышения эффективности производства и рентабельности предприятия. Развитие рыночных отношений, открывающих свободу предпринимательской деятельности, позволяет по-иному подойти к решению этих проблем, увидеть новые возможности повышения качества принимаемых управленческих решений в данной области.

В современной теории и практике экономических знаний нет единого мнения по поводу определения понятий «затраты», «расходы», «издержки производства». Разные авторы наполняют данные категории своим экономическим смыслом, присваивая им при этом специфические черты (таблица).

Обобщенные профессиональные суждения	Авторы
Затраты отождествляются с расходами	Н.Д. Врублевский, А. Яругова, Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева
Затраты отождествляются с частью расходов	Я.В. Соколов, И.Е. Мизиковский
Затраты отождествляются с текущими активами	М.А. Вахрушина, С.А. Николаева
Затраты отождествляются с издержками	Н.К. Марын, В.Т. Слабинский, В.Э. Керимов, П.С. Безруких, Н.П. Кондраков, В.Б. Ивашкевич, А.Д. Шерemet, В.Д. Новодворский, В.Ф.Палий
Затраты рассматриваются как часть издержек	А. Яругова
Затраты отличаются от расходов только по времени и одинаковы по экономическому содержанию	П.С. Безруких, П.Г. Волков
Затраты рассматриваются как потребляемые ресурсы	С.А. Николаева, Е.А. Мизиковский, Ч.Т. Хоршреп, Дж. Фостер, А.М. Гершун, А.С. Бакаев
Понятие «затраты» наполняется смыслом в зависимости от контекста поставленной задачи	И.Г. Кондратова, С.В. Смирнов, Т.П. Карпова

Н.Д. Врублевский разделяет понятие «затраты» на две неравные составляющие: «затраты предприятия» и «затраты на производство». «Затраты предприятия» позиционируются автором как «расходы» на создание производственных запасов материально-технических ресурсов, услуги (работы) поставщиков и приобретение трудовых ресурсов, включая потребленную в процессе производства часть затрат, а также расходы предприятия, непосредственно не связанные с его хозяйственно-производственной деятельностью и покрываемые за счет прибыли и других финансовых источников. «Затраты на производство» представляют собой стоимость части ресурсов (затрат) предприятия, которые израсходованы на изготовление продукции, выполнение работ и оказание услуг за определенный (отчетный) период¹. Таким образом, автор отождествляет термин «затраты» с понятием «расходы».

Близкую научную позицию занимает Я.В. Соколов, лаконично отмечая, что затраты – это та часть расходов, которые станут таковыми в следующие отчетные периоды. Расходы, в свою очередь, представляют собой то, что уменьшает актив или увеличивает пассив баланса².

И.Е. Мизиковский считает, что затратами в обычной деятельности хозяйствующего субъекта выступают структурно детерминированные проявления деловой активности предприятия, сущность которых составляет фактическое или ожидаемое потребление ресурсов в обычной деятельности хозяйствующего субъекта, измеря-

смос по заранее принятым правилам в стоимостных и натуральных измерителях, мотивированных целями получения запланированных экономических выгод³. Что касается определения понятия «расходы», то здесь И.Е. Мизиковский основывается на ПБУ 10/99, согласно которому расходы представляют собой уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновение обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)⁴.

Ряд исследователей бухгалтерской научной проблематики склонны отождествлять затраты с текущими оборотными активами предприятия. Так, М.А. Вахрушина определяет понятие «затраты» как средства, израсходованные на приобретение ресурсов, имеющихся в наличии, и регистрируемые в балансе как активы предприятия, способные принести доход в будущем. В свою очередь, расходы – это часть затрат, понесенных предприятием в связи с получением дохода, по существу, характеризующих себестоимость реализованной продукции⁵.

Существует также научное мнение, что затраты идентичны издержкам предприятия. П.С. Безруких отмечает, что издержки производства представляют собой совокупные затраты организации на производство и реализацию продукции за определенный период бесотносительно к тому, приходится затраты на законченный продукт (что соответствует себестоимости продукции) или на незавершенное производство⁶.

В.Э. Керимов также придерживается этой концепции и подчеркивает, что под затратами следует понимать явные (фактически, расчетные) издержки предприятия⁷.

Н.П. Кондраков считает, что затраты – это стоимость ресурсов, использованных на определенные цели». С его точки зрения, понятия «затраты на производство», «издержки производства» и «расходы по обычным видам деятельности» можно использовать как идентичные. В частности, он отмечает, что себестоимость продукции – это затраты на ее производство и продажу⁸.

Еще одна категория авторов (П.С. Безруких, Н.Г. Волков) считают, что затраты и расходы отличаются только по времени, и ставят знак равенства по экономическому содержанию. П.С. Безруких отмечает, что затраты – это не что иное, как расходы, приходящиеся по времени на отчетный период, а расходы – это использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов вне связи с определенным отчетным периодом⁹. Он подчеркивает, что затраты связаны с предпринимательской деятельностью и на их основе образуется себестоимость.

Н.Г. Волков отмечает, что понятие «расходы организации» связано с перечислением и использованием денежных средств или передачей отдельных видов имущества в форме обмена на оплату материалов, работ и услуг, труда работников вне связи с определенным периодом и целями дальнейшего использования полученных ценностей или оплаченных работ и услуг. Понятие же «затраты» он трактует как расходы, приходящиеся по времени на отчетный период¹⁰.

Польский исследователь А. Яругова рассматривает затраты как часть издержек. Она отмечает, что понятие затрат уже понятия издержек, которое включает все расходы предприятия, потери от стихийных бедствий, растраты, расходы по социальному обеспечению коллектива. Часть издержек, называемая затратами, относится на счет основного производства и включается в себестоимость¹¹. В российском учетном стандарте, в работах многих отечественных исследователей эти затраты именуется расходами.

Существует также концепция, в основе которой лежит отождествление затрат и потребляемых ресурсов предприятия. Этой позиции придерживается Е.А. Минзиковский, который определяет затраты как израсходованные ресурсы, которые принесли доход в настоящем и перестали приносить доход в будущем¹².

С.А. Николаева также придерживается данной точки зрения и подчеркивает, что затратами являются потребленные в хозяйственной деятельности ресурсы, еще не признанные расходами и отражаемые на конец отчетного периода в балансе в виде остатков незавершенного производства, готовой продукции, отгруженных товаров и т. п., т. е. в виде текущих производственных активов предприятия. Она придерживается мнения, что термины «затраты» и «расходы» имеют принципиальные различия и не могут использоваться как синонимы¹³.

Достаточно широко трактует понятие «затраты» И.Г. Кондратова: слово «затраты» может иметь различное значение в зависимости от контекста, в котором оно употребляется. Согласно данной позиции, разные определения и концепции затрат используются для разных целей и их понимание позволяет специалистам по управленческому учету обеспечивать руководство соответствующими данными по затратам на производство¹⁴.

Т.П. Карпова отмечает, что понятие «затраты» определяется в зависимости от цели, поставленной пользователем информации, и модели обобщения затрат, примененной бухгалтером¹⁵.

Согласно «Финансово-кредитному энциклопедическому словарю», затраты (англ. expenses) – выраженная в денежном эквиваленте величина ресурсов, использованных в определенных целях¹⁶.

Что касается нормативных документов, регламентирующих финансовый учет, то здесь термины «затраты», «расходы», «издержки» используются как синонимы. Например, в ПБУ 2/94 и ПБУ 4/99 используются все три термина, в ПБУ 5/01, 6/01, 10/99, 15/01 – термины «затраты» и «расходы».

Проблема трактовки и обоснования сущности понятий «затраты», «расходы», «издержки» касается не только России. Аналогичные проблемы уже решены в ряде стран. Например, в Великобритании и США термин «expenses» означает затраты, используемые при расчетах прибыли или калькулировании остатков запасов, т. е. данный показатель рассчитывается по принципу начисления. Термин «expenditures» означает расход, не связанный с процессом калькулирования (используется, например, для проектирования денежного потока). Так, Ф. Вуд при определении принципа начисления отмечает, что под чистой прибылью понимают разницу между объемом продаж и расходами (expenses), а не между поступившими и затраченными денежными средствами (expenditures)¹⁷.

Обобщая мнения различных авторов по поводу определения понятий «затраты», «расходы», «издержки», можно прийти к выводу, что единая точка зрения на данную проблему отсутствует. Мы считаем, что эти понятия невозможно использовать как тождественные, каждое из них наполнено своим экономическим смыслом и нуждается в отдельном толковании.

Мы разделяем позицию И.Е. Мизиковского, согласно которой затраты отождествляются с частью расходов. Понятие «затраты» можно сформулировать как фактическое или ожидаемое потребление ресурсов с целью получения запланированного финансового результата. В основу определения значения термина «расходы» мы считаем возможным положить отечественный бухгалтерский стандарт (ПБУ 10/99), наиболее приближенный к международным стандартам финансовой отчетности. По нашему мнению, понятие «издержки производства» можно трактовать как экономическую категорию, представляющую собой совокупные затраты предприятий на производство и реализацию продукции как в натуральном, так и в стоимостном выражении.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹См.: Врублевский, Н.Д. Управленческий учет издержек производства и себестоимости продукции в отраслях экономики: учеб. пособие. М., 2004.

²См.: Соколов, Я.В. Бухгалтерский учет в рыночной экономике: история и современность // Бух. учет. 1991. № 1. С. 22–27.

³См.: Мизиковский, И.Е. Генезис управленческого учета на отечественных предприятиях. М., 2006.

⁴См.: Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы органи-

зации» ЦБУ 10/99; приказ Минфина РФ: [от 6 мая 1999 г. № 33п] // Консультант-Плюс: справ.-правовая система.

⁵См.: *Вахрушина, М.А.* Бухгалтерский управленческий учет: учебник. М., 2005.

⁶См.: *Безруких, П.С.* Состав и учет издержек производства и обращения. В помощь бухгалтеру. Положение о составе затрат, комментарии. М., 1996.

⁷См.: *Керимов, В.Э.* Управленческий учет: учебник. 2-е изд., изм. и доп. М., 2003.

⁸См.: *Кондраков, Н.Н.* Бухгалтерский учет: учебник. М., 2005.

⁹См.: *Безруких, П.С.* Состав и учет издержек производства и обращения. В помощь бухгалтеру. Положение о составе затрат, комментарии. М., 1996.

¹⁰См.: *Волков, Н.Г.* Учет долгосрочных инвестиций и источников их финансирования. М., 1994.

¹¹См.: *Яругова, А.* Управленческий учет (management accounting): опыт экономики развитых стран: [пер. с польск.] М., 1991.

¹²См.: *Теория бухгалтерского учета: учеб. пособие / под ред. Е.А. Мизиковского.* М., 2004.

¹³См.: *Николаева, С.А.* Управленческий учет: учеб. пособие. М., 2002.

¹⁴См.: *Кондратова, Н.Г.* Основы управленческого учета. М., 1998.

¹⁵См.: *Карпова, Т.Н.* Управленческий учет: учеб. для вузов. М., 2003.

¹⁶См.: *Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под общ. ред. А.Г. Грязновой.* М., 2002.

¹⁷См.: *Вуд, Ф.* Бухгалтерский учет для предпринимателей: в 2 ч.: [пер с англ.]. М., 1992. Ч. 1.

УДК 368.5

СТРАХОВАНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ РИСКОВ В КООПЕРАЦИИ

Н.А. Садовникова

Саранский кооперативный институт РУК

На основании Федерального закона «О сельскохозяйственной кооперации», помимо производственных сельскохозяйственных кооперативов образуются и успешно развиваются потребительские кооперативы в сфере кредитования, переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции, материально-технического снабжения, технологического обслуживания. Эти направления кооперации включены в приоритетный национальный проект «Развитие АПК».

Однако кооперативная форма обслуживания отсутствует в такой важной сфере, как страхование сельскохозяйственных рисков.

Страхование – один из наиболее эффективных методов управ-

ления рисками в агропромышленном комплексе. Страхование этих рисков в последние годы развивается недостаточно активно, так как из-за высокой степени риска сельскохозяйственного производства на территории Российской Федерации страхование урожая является весьма дорогостоящим. Также причиной медленного развития страхования в данной отрасли выступает низкий уровень развития самих сельскохозяйственных кооперативов.

Основные проблемы недостаточного уровня развития сельскохозяйственной потребительской кооперации заключаются в следующем:

- общие неблагоприятные условия ведения аграрного производства (слабая защита внутреннего рынка от субсидируемого импорта продовольствия и сельскохозяйственного сырья, низкий уровень государственной поддержки сельского хозяйства, большой диспаритет цен на сельскохозяйственную продукцию и средства производства для сельского хозяйства, неразвитость материально-технической базы рыночной инфраструктуры АПК и др.);

- ускоренное развитие за счет иностранных инвестиций (в результате резкой либерализации внешней торговли) акционерных компаний, специализирующихся на перевозках, хранении, переработке и продаже импортной сельхозпродукции;

- слабый уровень государственной поддержки малых форм хозяйствования в АПК и сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Крестьянские (фермерские) хозяйства (за исключением периода 1990–1994 гг.) поддерживались из федерального бюджета по остаточному принципу. Федеральная целевая программа развития крестьянских (фермерских) хозяйств и кооперативов на 1996–2000 гг. (утверждена Постановлением Правительства РФ от 18 декабря 1996 г. № 1499) была выполнена всего на 12,1 %; процент исполнения бюджетных обязательств перед фермерами в этот период оказался ниже, чем в целом по отрасли. Личные подсобные хозяйства и сельскохозяйственные потребительские кооперативы не поддерживались из федерального бюджета до 2005 г. За все годы рыночных преобразований не было принято ни одной специальной федеральной целевой программы по поддержке сельскохозяйственной кооперации;

- несовершенство законодательной и нормативно-правовой базы развития малых форм хозяйствования и кооперативного движения;

- отсутствие в России системы кооперативного образования, дефицит квалифицированных кадров, способных содействовать развитию сельскохозяйственных потребительских кооперативов и работать в них;

– конкуренция со стороны акционерных предприятий агробизнеса, частных предпринимателей и посредников.

Новый порядок возмещения ущерба при стихийных бедствиях в Российской Федерации был введен с 2004 г. Была отменена прямая помощь сельхозтоваропроизводителям из средств федерального бюджета. Возмещение ущерба при производстве сельскохозяйственной продукции от стихийных бедствий теперь производится только через механизм страхования (таблица).

Годы	Состояние системы страхования в отрасли сельского хозяйства
1969–1990	В стране действует система обязательного государственного страхования имущества колхозов, совхозов и других сельскохозяйственных предприятий
1993	Первый опыт введения государственной поддержки сельхозпредприятий
1997	Принят Федеральный закон «О государственном регулировании агропромышленного производства» от 14 июля 1997 г. № 100-ФЗ
2003	При Минсельхозе России создано ФГУ «Федеральное агентство по государственной поддержке страхования в сфере агропромышленного производства»
2004–2007	Страхование сельхозкультур с господдержкой регулируется ежегодными приказами Минсельхоза России
2006	Принят Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» от 22 декабря 2006 г. № 264-ФЗ
2007	В августе 2007 г. создан «Национальный союз агростраховщиков»

Основная цель страхования урожая сельскохозяйственных культур – защита имущественных интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей от возможного ущерба, связанного с наличием естественных природно-климатических факторов риска. Сельскохозяйственному страхованию подлежат риски утраты (гибели) или частичной утраты сельскохозяйственной продукции, в том числе урожая сельскохозяйственных культур, урожая многолетних насаждений, посадок многолетних насаждений в результате воздействия опасных для производства сельскохозяйственной продукции природных явлений.

В зарубежных странах на кооперативные формы страхования приходится около 40 % общих объемов страховой деятельности.

К положительному моменту в развитии страхования в сельхозкооперации следует отнести изменения в Федеральном законе «О сельскохозяйственной кооперации», определяющие статус сельскохозяйственных потребительских страховых кооперативов как кооперативных страховых организаций, особенности их образования и деятельности.

По закону предметом деятельности сельскохозяйственных страховых кооперативов выступает страхование имущественных интересов физических и юридических лиц, являющихся сельхозтоваропроизводителями, а также иных лиц, ведущих предпринимательскую деятельность или занимающихся трудовой деятельностью в агропромышленном производстве или социальной сфере села. В связи со спецификой деятельности для страховых кооперативов устанавливается более высокий минимум по численному составу членов кооператива – 25 юридических или 200 физических лиц. Уточнен перечень специальных вопросов, решаемых в страховом кооперативе квалифицированным большинством голосов, оговорены права и обязанности кооператива и его членов, определен список нормативов финансовой деятельности, которые устанавливаются в страховых кооперативах. Для обеспечения эффективности страховой защиты страхователей обозначены основные направления взаимодействия страховых кооперативов.

Принятие указанных изменений позволит восполнить пробелы в законодательной базе о сельскохозяйственной кооперации в сфере страхования сельскохозяйственных рисков, будет способствовать страховой защищенности сельхозтоваропроизводителей. В настоящее время страхование в АПК осуществляется с государственной поддержкой. Сельскохозяйственным товаропроизводителям за счет бюджетных средств предоставляются субсидии в размере 50 % от уплаченной страховой премии (страховых взносов) по договору страхования. Субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации за счет федерального бюджета предоставляются на компенсацию сельскохозяйственным товаропроизводителям части затрат на страхование по договорам страхования, заключенным со страховыми организациями. Порядок и условия предоставления субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации из федерального бюджета на компенсацию части затрат на страхование сельскохозяйственным товаропроизводителям по договорам страхования и размер компенсации по договорам страхования устанавливаются Правительством Российской Федерации.

В 2008 г. субсидии предоставлялись при соблюдении следующих условий:

1) при проведении страхования урожая сельскохозяйственных культур по перечню: зерновые, масличные, технические, кормовые, бахчевые, картофельные, овощи, многолетние насаждения (виноградники, плодовые, ягодные, орехоплодные, плантации хмеля и чая);

2) при страховании случаев утраты (гибели) или частичной утраты сельскохозяйственной продукции, в том числе сельскохозяйственных культур, урожая многолетних насаждений, посадок

многолетних насаждений в результате опасных природных явлений (засуха, заморозки, вымерзание, выпревание, градобитие, пыльные, песчаные бури, землетрясение, лавина, сель, половодье, переувлажнение почвы):

3) страховая стоимость урожая сельскохозяйственных культур определена исходя из размера посевных площадей, средней урожайности сельскохозяйственной культуры, сложившейся за 5 лет, предшествующих году заключения договора страхования, и средних цен реализации сельхозпродукции, наблюдаемых по субъекту Федерации за 2007 г. (по данным Федеральной службы государственной статистики). При четко выраженной периодичности плодоношения по семечковым многолетним культурам средняя урожайность определяется по годам, соответствующим году, под урожай которого заключается договор страхования;

4) договор страхования заключен до окончания сева (посадки) сельскохозяйственных культур (группы культур) или до начала цветения (по многолетним насаждениям);

5) страховая сумма устанавливается договором страхования.

Сегодня страхование в АПК позволяет:

– минимизировать ущерб, вызванный наличием естественных природно-климатических факторов риска;

– обеспечить стабильное развитие сельскохозяйственного производства;

– получить доступ к кредитным ресурсам банков, поставщиков ГСМ, химизации и лизингу.

УДК 336.717:347.466

РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ЗАЛОГА КАК ИСТОЧНИКА УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ТРЕБОВАНИЙ БАНКА

Н.А. Сатянов

Саранский кооперативный институт РУК

В течение срока действия кредитного договора справедливая стоимость залога-вещи может претерпеть качественное изменение. Это может быть связано с необходимостью реализации предмета залога в ограниченные временные сроки (ликвидационной реализации). Данная статья посвящена рассмотрению соотношения ры-

ночной и ликвидационной стоимостей одного и того же объекта и специфических операционных банковских рисков, которые с этим связаны. Учет этого соотношения позволяет по-новому взглянуть на организацию залоговой работы в банке и при необходимости внести в нее соответствующие коррективы.

В практике банковского кредитования залог является основным видом обеспечения обязательств. При этом много говорится о несовершенстве залогового законодательства, чрезмерно защищающего залогодателя и препятствующего быстрому обращению взыскания на залог.

Возникает вопрос о том, каким должен быть основной вектор изменений действующего залогового законодательства, может ли он ограничиваться только процессуальным облегчением взыскания или скорость процессуальных действий не имеет самостоятельной ценности, поскольку быстрота взыскания не решает всех проблем.

Проблема лежит глубже: для того чтобы что-либо быстро продать (а именно в этом, а не в получении соответствующего определения суда лежит суть взыскания), надо, чтобы кто-то был готов это быстро купить, и не просто купить, а быстро оплатить «живыми» деньгами.

Таким образом, проблему надо решать не в чисто процессуальной плоскости, а путем подведения под нее экономического и маркетингового базиса. В первую очередь необходимо разрешить стоимостную неопределенность при оценке залога.

В п. 6.4 Положения ЦБ РФ № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» (далее – Положение № 254-П) определено, что под суммой (стоимостью) обеспечения для залога (кроме ценных бумаг, котируемых организатором торговли на рынке ценных бумаг) понимается справедливая стоимость залога. Хотя определения «справедливая стоимость» Положение № 254-П не содержит, с высокой степенью вероятности можно предположить, исходя из терминов российского законодательства об оценочной деятельности, что речь идет о рыночной стоимости объекта залога¹.

Об этом, в частности, свидетельствует положение недавно вступившего в силу Федерального стандарта оценки «Цель оценки и виды стоимости» (ФСО № 2, утвержден приказом Минэкономразвития России от 20 июля 2007 г. № 255): рыночная стоимость определяется оценщиком, в частности, в следующих случаях: при определении стоимости объекта залога, в том числе при ипотеке².

Исходя из рыночной же стоимости, суд при наличии спора

между залогодателем и залогодержателем будет устанавливаться начальную продажную цену заложенного имущества.

Сопоставить разъяснение понятия рыночной стоимости по ФСО № 2 с реальным функционированием залога как разновидности института обеспечения обязательств просто невозможно, поскольку, являясь одной из разновидностей института обеспечения обязательств, сделка залога не имеет собственной ценности и значимости.

В банковском кредитовании залог имеет тройкую сущность, которая изменяется в течение срока кредита.

Так, на этапе рассмотрения кредитной заявки залог выступает необходимым и (или) достаточным условием выдачи кредита. На этапе обслуживания и погашения задолженности заемщиком и администрирования этого процесса банком залог выполняет дисциплинирующую заемщика функцию, а также позволяет банку минимизировать свои расходы на формирование резервов на возможные потери. И, наконец, на этапе взыскания просроченной задолженности залог служит источником удовлетворения требований банка к заемщику за счет денежных средств, получаемых от продажи предмета залога в установленном законодательством и договором залога порядке.

Однако если проанализировать положения ФСО № 2, то абсолютно определенно можно заключить, что полностью этим положениям сделка залога не отвечает ни на одном из этапов кредитного процесса.

Так, например, на первых двух этапах объект никак не представлен на рынке, тем более посредством публичной оферты, а вознаграждение за объект не предусмотрено в принципе. Тем не менее следует признать, что на этих этапах справедливая стоимость залога все же близка по смыслу к рыночной стоимости.

На этапе же взыскания просроченной задолженности на стоимость объекта залога воздействует существенно большее количество обстоятельств, которые именуются чрезвычайными, в частности:

- обязанность залогодателя совершить сделку по продаже объекта залога;
- в случае обращения взыскания в судебном порядке наблюдается очевидное принуждение залогодателя совершить сделку;
- сроки экспозиции объекта, определенные Федеральным законом «Об исполнительном производстве»³, могут быть существенно меньше необходимых для привлечения внимания достаточного числа потенциальных покупателей.

Перечень таких обстоятельств, которые очевидно являются чрезвычайными, можно продолжить.

Увеличение количества чрезвычайных обстоятельств, оказывающих влияние на рыночную стоимость на этапе взыскания, очевидно, обусловлено изменением сущности залога – из собственно обеспечения он становится источником денежных средств, появляется необходимость и обязанность залогодателя продать залог, чего не наблюдалось на первых двух этапах кредитного процесса.

Соответственным образом изменяется сущность, закладываемая в термин «справедливая стоимость» залога, и, следовательно, должен измениться ее вид. В практике оценочной деятельности для этой цели используется термин «ликвидационная стоимость».

Согласно ФСО № 2, при определении ликвидационной стоимости объекта оценки определяется расчетная величина, отражающая наиболее вероятную цену, по которой данный объект оценки может быть отчужден за срок экспозиции объекта оценки, меньший типичного срока экспозиции для рыночных условий, в условиях, когда продавец вынужден совершить сделку по отчуждению имущества. При определении ликвидационной стоимости, в отличие от определения рыночной стоимости, учитывается влияние чрезвычайных обстоятельств, вынуждающих продавца продавать объект оценки на условиях, не соответствующих рыночным.

Таким образом, рассматривая термин «справедливая стоимость залога» на этапе взыскания просроченной задолженности для целей Положения № 254-П, его следует отождествлять с термином «ликвидационная стоимость». На это, в частности, указывает и ограничение, накладываемое на объект залога, для признания его обеспечением с точки зрения Положения № 254-П, согласно которому к обеспечению II категории качества может быть отнесен залог вещей при наличии достаточных оснований считать, что соответствующий предмет залога может быть реализован в срок, не превышающий 180 календарных дней со дня возникновения основания для обращения взыскания на залог.

Соответственно уже на этапе рассмотрения кредитной заявки банк обязан предусматривать такое изменение вида стоимости залога и вносить соответствующие положения в кредитный договор и договор залога, которое гарантирует его от риска нерезализации залога в срок 180 дней.

Кроме того, с момента выдачи кредита банк обязан учитывать обе стоимости – и рыночную, и ликвидационную, поскольку изменение вида стоимости может произойти вне зависимости от банка.

В связи с этим представляется актуальным детально проанализировать соотношение рыночной и ликвидационной стоимостей одного и того же объекта и факторы, определяющие это соотношение.

Переход от рыночной стоимости объекта залога, определяемой при заключении договора залога, к ликвидационной стоимости

предмета залога осуществляется путем умножения рыночной стоимости на понижающий ликвидационный коэффициент:

$$C_{T_{ликв}}(T) = C_{T_{рын}}(T)K_{ликв}(T), \quad (1)$$

где $C_{T_{ликв}}(T)$ – ликвидационная стоимость объекта залога в момент времени T ; $C_{T_{рын}}(T)$ – рыночная стоимость объекта залога в момент времени T ; $K_{ликв}$ – ликвидационный коэффициент, определяющий величину снижения стоимости объекта залога вследствие нетипичных условий реализации объекта залога.

Временная зависимость рыночной стоимости определяется, в частности, динамикой рыночной конъюнктуры, устареванием и износом объекта и т. д.

Нетипичность условий реализации объекта залога в общем случае обусловлена двумя основными факторами:

- ограниченностью времени продажи;
- вынужденностью продажи – психологическим аспектом, воздействующим на инициативу покупателей.

В этих условиях ликвидационный коэффициент определяется следующим образом:

$$K_{ликв} = K_{врем} K_{вын}, \quad (2)$$

где $K_{врем}$ – коэффициент, учитывающий фактор ограниченности времени продажи; $K_{вын}$ – коэффициент, учитывающий влияние фактора вынужденности продажи на ликвидационную стоимость объекта.

При изменении, например, конъюнктуры рынка соответствующих объектов со временем могут изменяться и $K_{врем}$, и $K_{вын}$, что естественным образом приведет к изменению $K_{ликв}$. Однако этим обстоятельством в первом приближении, по мнению авторов, можно пренебречь.

Учету фактора ограниченности времени продажи посвящена, например, работа Ю.В. Козыря⁴, в которой рассматриваются три альтернативные модели зависимости ликвидационной стоимости без учета скидки, обусловленной вынужденной продажей, при сроке продажи объекта меньшем, чем типичный срок экспозиции при продаже объекта в нормальных условиях, соответствующих определению рыночной стоимости.

Относительно второго фактора Ю.В. Козырь заключает, что реально аналитически оценить величину воздействия второго фактора (вынужденности продажи) представляется невозможным.

С.В. Долгин, помимо ограниченного срока экспозиции при ликвидационной продаже объекта, выделил следующую систему факторов более низкого уровня, определяющих фактор вынужденности продажи:

- развитие рынка;
- общая инвестиционная привлекательность объекта;
- абсолютная величина рыночной стоимости объекта;
- конъюнктура рынка на дату оценки;
- уровень маркетинга⁵.

В цикле работ Виктора и Валерия Галасюков для оценки фактора вынужденности продажи предложено опираться на понятие «эластичность спроса по цене» реализуемого объекта. При этом авторами получено выражение для коэффициента $K_{эл.спр.}$, который оказывает понижающее влияние на величину рыночной стоимости объекта⁶.

Эластичность спроса как базовое микроэкономическое понятие позволяет агрегированно учесть все факторы более низкого уровня, которые приведены С. Долгиным, однако это понятие ориентировано на рынок в чистом виде, где ценообразование на объекты купли-продажи определяется только соотношением спроса и предложения, а покупатели приобретают те или иные вещи главным образом для собственных нужд, а не для последующей перепродажи.

Альтернативный подход продемонстрировал А. Родин⁷. Вопрос мотивации потенциального покупателя объекта рассматривается им с точки зрения получения определенной нормы прибыли от операции купли объекта в срок, меньший типичного срока экспозиции, и последующей продажи объекта по рыночной стоимости в срок, соответствующий нормальному сроку экспозиции, с использованием заемных средств для финансирования данной операции.

Поскольку А. Родин рассматривает случай ликвидации имущества при банкротстве владельца и таким образом оставляет за пределами рассмотрения вопрос об удовлетворении интересов кредитора, та стоимость, которую он именует «рыночной», является на самом деле не рыночной стоимостью объекта в формуле (1), а рыночной стоимостью, уже умноженной на $K_{прсм.}$, что характерно для ликвидационной реализации заложенного имущества.

В заключение хотелось бы отметить, что рыночная и ликвидационная стоимости должны определяться на момент выдачи кредита, а затем – на регулярной основе, но не реже одного раза в квартал. Это, как минимум, позволит банку обоснованно требовать от заемщика предоставления дополнительного обеспечения по кредиту при критическом снижении ликвидационной стоимости залога.

В идеале следует внести соответствующие изменения в залоговое законодательство в части определения начальной стоимости торгов в случае судебного порядка обращения взыскания равной не рыночной стоимости, а ликвидационной – это обстоятельство,

по мнению авторов, даст больший эффект, чем, например, обязательная регистрация залога движимого имущества.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹См.: «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности»: положение ЦБР [от 26 марта 2004 г. № 254-П].

²См.: Обзор практики рассмотрения споров, связанных с применением арбитражными судами норм Гражданского кодекса Российской Федерации о залоге: приложение к письму Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации: [от 15 янв. 1998 г. № 26].

³См.: Об исполнительном производстве: федер. закон: [от 2 окт. 2007 г. № 229-ФЗ] // СЗ РФ. 2007. № 41. Ст. 4849.

⁴См.: *Козырь, Ю.В.* Оценка ликвидационной стоимости // *Вопр. оценки.* 2000. № 4.

⁵См.: *Долгин, С.В.* Общие принципы оценки конкурсной массы // *Вопр. оценки.* 2005. № 3.

⁶См.: *Галасюк, Виктор В.* Способ учета эластичности спроса по цене при определении ликвидационной стоимости объектов / Виктор В. Галасюк, Ватерий В. Галасюк // *Вопр. оценки.* 2000. № 4. С. 44–48; *Галасюк, Виктор В.* Методические рекомендации по оценке имущества и имущественных прав в условиях вынужденной реализации и сокращенного периода экспозиции / Виктор В. Галасюк, Ватерий В. Галасюк.

⁷См.: *Родни, А.* Методика оценки ликвидационной стоимости // *Вопр. оценки.* 2003. № 1.

УДК 311.2:339.5

ПРИМЕНЕНИЕ ИНДЕКСНОГО МЕТОДА В СТАТИСТИКЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Л.Н. Чубрикова, Л.М. Нефедова

Саранский кооперативный институт РУК

Во всех аналитических работах, посвященных состоянию российской экономики до и после августа 1998 г., в той или иной степени констатируется, что ключевыми причинами зарождения кризиса, а затем и его преодоления стали внешнеэкономические факторы. Ухудшение условий торговли (падение цен на основные товары российского экспорта, прежде всего на нефть и газ) явилось одной из предпосылок финансово-экономического кризиса 1998 г. Последующее его преодоление было также во многом обусловлено изменением ценовой конъюнктуры на внешних рынках, но уже в

благоприятном направлении для отечественных производителей. Растущие поставки нефти, нефтепродуктов и газа на экспорт ввел за ростом цен на внешних рынках способствовали достаточно быстрому восстановлению экономики России.

Таким образом, состояние российской экономики в значительной степени зависит от изменений на мировых товарных и финансовых рынках. В связи с этим целесообразно давать качественную оценку и определять количественную величину влияния как благоприятных, так и неблагоприятных для российской экономики внешних обстоятельств. Это является особенно актуальным в условиях разразившегося очередного финансово-экономического кризиса. Такую оценку можно сделать, используя индексный метод, позволяющий определить эффективность экспортно-импортных операций в зависимости от изменений внешнеэкономических условий торговли.

Российская методология исчисления индексов внешней торговли в условиях становления рыночных отношений и отсутствия государственной монополии на внешнем рынке находится в начале своего развития. Начиная с 1996 г. в практике российской таможенной статистики стали использоваться расчеты индексов внешней торговли, в то время как процесс развития и совершенствования индексной методологии внешней торговли в развитых странах насчитывает уже многие десятилетия. В связи с этим особую ценность представляет зарубежный опыт, тем более, что в мировой практике существуют два разных подхода к исчислению индексов внешней торговли. Кроме этого имеются рекомендации международных организаций, таких как Статистическое бюро ООН и Международный валютный фонд. Однако подобные рекомендации носят общий характер и не учитывают российскую специфику.

Индексы внешней торговли входят в систему экономических индексов, состоящих из индивидуальных и сводных (общих). Общие индексы позволяют обобщать изменения сложных экономических явлений, индивидуальные элементы которых непосредственно несоизмеримы. Применяемые в разных странах методологические подходы к исчислению индексов внешней торговли (прежде всего это индексы стоимости, физического объема и цен) можно разделить на два принципиально разных класса в зависимости от использования источников первичной статистической информации.

Первое, исторически более раннее, направление применяет данные таможенной статистики. Такой подход называется методологией, основанной на стоимости единицы товара (СЕТ) «unit value». Второе направление основано на прямом наблюдении за це-

нами (ПНЦ) товаров. Используемая в настоящее время российская методология исчисления индексов внешней торговли основана на данных таможенной статистики.

Индексы стоимости J_{pq} , цен J_p и физического объема J_q импорта или экспорта связаны соотношением

$$J_{pq} = J_p J_q. \quad (1)$$

Вычисление индекса стоимости не вызывает методологических затруднений и определяется как отношение стоимости экспорта (импорта) отчетного периода к стоимости экспорта (импорта) базисного периода в фактических ценах. Один из индексов-сомножителей (цены или физического объема) вычисляется по статистическим данным, а другой определяется из соотношения (1). При этом в качестве основного, как правило, берется индекс цен, но не всегда. Так, во внешнеторговой статистике Англии основным является индекс физического объема. Для расчета системы сводных индексов необходимы данные по стоимости и количеству товаров за базисный и отчетный периоды. Наиболее часто употребляемый индекс цен исчисляется по формуле Пааше

$$J_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}. \quad (2)$$

В расчетах используется информация таможенной статистики, формируемая на базе данных грузовых таможенных деклараций (ГТД). Для расчета вышеназванных индексов предусматривается использование следующих данных, содержащихся в ГТД:

1) наименование и код товара в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД);

2) наименование и код страны происхождения, страны назначения в соответствии с классификатором, разработанным статистическим бюро ООН;

3) стоимость экспортируемых (импортируемых) товаров;

4) количество экспортируемых (импортируемых) товаров в основной единице измерения (кг, вес нетто).

На основе этих данных определяется средняя стоимость единицы товара как отношение суммарной стоимости товаров к суммарному количеству экспортируемого (импортируемого) товара. Средняя стоимость единицы товара исчисляется по нижней классификационной группе товаров в соответствии с ТН ВЭД по странам-контрагентам, т. е. по позициям «товар – страна». Исчисленная средняя цена принимается в качестве индексируемой величины при определении индекса цены и веса исчисления индекса физического объема.

Применение второй методологии, основанной на прямом наблюдении за ценами товаров, приводит к тому, что информация

о ценах и количестве товаров поступает от предприятий – участников внешнеэкономической деятельности. Ввиду большого количества конкретных товаров экспорта и импорта данная система наблюдения за ценами может быть реализована на выборочной основе, так как полный охват товаров невозможен.

Использование данных таможенной статистики обеспечивает полный охват товаров, но при этом получаются усредненные данные по ценам, отражающие не только реальное изменение цены, но и колебания товарной структуры внутри товарных групп. В случае применения базы данных ПНЦ основной проблемой являются ошибки репрезентативности, которые могут быть достаточно существенными, особенно по низшим классификационным группам. Следовательно, ни первая, ни вторая база данных не содержит необходимой полной информации и поэтому не гарантирует безособочного вычисления индексов внешней торговли.

Рассмотрим практику применения методологических направлений исчисления индексов внешней торговли в двух странах – Норвегии и США.

В Норвегии индексы внешней торговли по методологии СЕТ исчисляются и публикуются с 1920 г. При этом индекс физического объема исчисляется по формуле Ласпейреса, а индекс цен – по формуле Пааше. Основным индексом является индекс цен. Детальная спецификация национальных счетов имеет около 17 550 товарных групп, из них примерно 1350 групп формируются с учетом внешней торговли, по которым исчисляются оба названных выше индекса. Информационной базой их исчисления служат таможенные декларации, в которых указываются классификационные коды Норвежского таможенного тарифа. Стоимость единицы товара рассчитывается на уровне низших классификационных товарных групп как отношение суммарной стоимости товаров данной группы за определенный период к их суммарному количеству, что эквивалентно вычислению цены, средневзвешенной по количествам товаров.

Важной задачей методологии исчисления индексов внешней торговли норвежские специалисты считают минимизацию влияния на значения индексов товарной неоднородности низших классификационных товарных групп и несопоставимости товаров по качественным параметрам. В целях решения этой задачи проводится тщательный качественный статистический анализ исходной информации. В ходе анализа из номенклатуры удаляются товары, которые не имеют приемлемых единиц измерения их количества, например произведения искусства. Если выявляется несопоставимость товаров по качественным характеристикам, то они также исключаются из расчетов. Существенную роль в анализе играет

сопоставление дисперсий цен, рассчитываемых по каждой партии товара внутри групп низшей классификации. Наряду с дисперсией внутригрупповых цен исчисляется и общая дисперсия цен. В качестве базисных цен используются годовые цены СЕТ, которые применяются для исчисления как годовых, так и квартальных индексов цен. Норвежские специалисты признают используемую методологию в целом удовлетворительной.

В США исчисление индексов внешней торговли по методологии ПМЦ осуществляется в соответствии с Федеральной программой IPP (International Price Program). В ее рамках в настоящее время ведется расчет и публикация ежемсячных индексов цен экспорта и импорта по товарам и услугам. Начало осуществления программы IPP было положено в 1961 г. в Докладе о проблемах федеральной статистики цен, подготовленном Национальным бюро экономического исследований для Объединенного экономического комитета Конгресса США. В нем обосновывалась важность проблемы исчисления индексов внешней торговли по методологии ПМЦ. С 1983 г. индексы цен IPP введены в список основных федеральных экономических показателей наряду с индексами потребительских цен и индексами цен производителей. Начиная с 1989 г. стали рассчитывать месячные индексы цен IPP по ограниченной номенклатуре товаров.

Переход на методологию ПМЦ в США ведется с 1961 г. и полностью не завершен до настоящего времени. Английская статистика в процессе перехода на методологию ПМЦ также испытывает определенные трудности. По мнению американских специалистов, используемая методология позволяет относительно точно исчислить индексы цен внешней торговли, применяемые в дальнейшем для дефлятирования статистических показателей экспорта и импорта. Главный недостаток методологии на основе ПМЦ – это трудоемкость расчетов и значительные затраты ресурсов как материальных, так и временных.

В настоящее время в России применяется первый вариант методологии исчисления индексов внешней торговли (СЕТ). Однако возможные варианты ее совершенствования далеко не исчерпаны. Здесь вполне применим многолетний норвежский опыт использования данного направления. По нашему мнению, развитие методологии исчисления индексов внешней торговли в РФ в ближайшей перспективе должно идти в рамках направления СЕТ.

УДК 336.77:338.3

УСЛОВИЯ И ПОРЯДОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО НАЛОГОВОГО КРЕДИТА

С.Н. Шаляев

*Саранский кооперативный институт РУК**

В настоящее время финансовый кризис распространился по всему миру, Россия тоже не смогла его избежать. Он уже повлиял на реальную экономику страны. Серьезный удар был нанесен крупным российским банкам, в результате чего они резко сократили кредитование реального сектора экономики. Предприятия уже не в состоянии получить кредиты ни в России, ни за рубежом, а в современной экономике без привлечения дополнительных ресурсов работать невозможно.

При финансовых затруднениях для пополнения оборотных средств предприятию подчас просто не обойтись без рассрочки или отсрочки по уплате налогов и сборов. Правительство Российской Федерации предпринимает меры по преодолению финансового кризиса. В целях повышения ликвидности предприятий Правительством РФ принят Федеральный закон от 13 октября 2008 г. №172-ФЗ «О внесении изменения в статью 174 части второй Налогового кодекса РФ» – введение рассроченной уплаты НДС. Эта мера позволит предприятиям весь квартальный НДС за налоговый период платить в течение трех месяцев после соответствующего налогового периода равными долями, что позволит ослабить дефицит денежных средств и поддержит платежеспособность предприятий.

Также принят Федеральный закон от 26 ноября 2008 г. № 224-ФЗ «О внесении изменений в часть первую, часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации», в соответствии с которыми организации, имеющие задолженность, превышающую 10 млрд руб., если при ее единовременном погашении создается угроза возникновения неблагоприятных социально-экономических последствий, имеют право воспользоваться отсрочкой или рассрочкой по уплате одного или нескольких налогов, а также пеней и штрафов по федеральным налогам.

Вместе с тем в действующем Налоговом кодексе РФ (далее – НК РФ) предусмотрены и иные возможности изменения срока уплаты налогов и перенос его на более поздний период.

Ст. 61 НК РФ предусмотрено изменение срока платежа в виде инвестиционного налогового кредита.

Инвестиционный налоговый кредит – денежные средства, оставляемые у организации в связи с предоставлением ей отсрочки платежа по налогу при условии, что средства в размере «отсроченного» налога направляются на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), техническое перевооружение производства, внедренческую и инновационную деятельность или на социально-экономическое развитие субъекта РФ и оказание особо важных услуг населению.

В статье речь пойдет о том, кто и на каких основаниях может получить инвестиционный налоговый кредит.

Ст. 66 НК РФ установлено, что инвестиционный налоговый кредит – это такое изменение срока уплаты налога, при котором организации при наличии оснований, указанных в ст. 67 НК РФ, дается возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов.

Инвестиционный налоговый кредит предоставляется только организациям на срок от одного года до пяти лет. Он может быть предоставлен по налогу на прибыль организаций, а также по региональным и местным налогам.

Инвестиционный налоговый кредит оформляется договором, который включает:

- имущественные обязательства сторон;
- гарантии их исполнения;
- ответственность за неисполнение финансовых и гражданско-правовых обязательств.

Организация, получившая инвестиционный налоговый кредит, вправе уменьшать свои платежи по соответствующему налогу в течение срока действия договора.

Конкретный порядок сокращения налоговых платежей определяется заключенным договором об инвестиционном налоговом кредите.

В то же время уменьшение платежей возможно не более чем на 50 % от размера налога, определенного по общим правилам без учета наличия договоров об инвестиционном налоговом кредите в каждом отчетном периоде (независимо от числа договоров об инвестиционном налоговом кредите), т. е. накопленная в течение налогового периода сумма кредита не может превышать 50 % суммы налога, подлежащего уплате организацией за этот налоговый период. Если накопленная сумма кредита превышает предельные размеры, на которые допускается уменьшение налога для та-

кого отчетного периода, то разница между этой и предельно допустимой суммами переносится на следующий отчетный период.

Если организацией заключено более одного договора об инвестиционном налоговом кредите, и срок их действия не истек к моменту очередного платежа по налогу, накопленная сумма кредита определяется отдельно по каждому из этих договоров. Увеличение накопленной суммы кредита производится вначале в отношении первого по сроку заключения договора, а при достижении этой суммой кредита размера, предусмотренного договором, организация может увеличивать накопленную сумму по следующему договору.

Если организация имела убытки по результатам отдельных отчетных периодов в течение налогового периода либо по итогам всего налогового периода, излишне накопленная в результате суммы кредита переносится на следующий налоговый период и признается накопленной суммой кредита в первом отчетном периоде нового налогового периода.

Как уже было отмечено выше, ст. 67 НК РФ определены основания, при наличии которых налогоплательщику может быть предоставлен инвестиционный налоговый кредит:

- проведение организацией научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ либо технического перевооружения собственного производства, в том числе направленного на создание рабочих мест для инвалидов или защиту окружающей среды от загрязнения промышленными отходами;

- осуществление внедренческой или инновационной деятельности, в том числе создание новых или совершенствование применяемых технологий, изготовление новых видов сырья или материалов;

- выполнение организацией особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона или оказание ею особо важных услуг населению.

Что же представляют собой основания, которые необходимы для предоставления инвестиционного налогового кредита?

Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. В ст. 2 Федерального закона от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» даны определения научной (научно-исследовательской) деятельности, научно-технической деятельности и экспериментальных разработок.

Научная (научно-исследовательская) деятельность направлена на получение и применение новых знаний, в том числе:

- фундаментальные научные исследования – экспериментальная или теоретическая деятельность, нацеленная на получение но-

вых знаний об основных закономерностях строения, функционирования и развития человеческого общества, окружающей природной среды:

– прикладные научные исследования – исследования, направленные преимущественно на применение новых знаний для достижения практических целей и решения конкретных задач.

Научно-техническая деятельность направлена на получение, применение новых знаний для решения технологических, инженерных, экономических, социальных, гуманитарных и иных проблем, обеспечения функционирования науки, техники и производства как единой системы.

Экспериментальные разработки – деятельность, которая основана на знаниях, приобретенных в результате проведения научных исследований или на основе практического опыта, и направлена на сохранение жизни и здоровья человека, создание новых материалов, продуктов, процессов, устройств, услуг, систем или методов и их дальнейшее совершенствование.

В п. 1 ст. 769 ГК РФ предусмотрено, что по договору на выполнение научно-исследовательских работ исполнитель обязуется провести обусловленные техническим заданием заказчика научные исследования, а по договору на выполнение опытно-конструкторских и технологических работ – разработать образец нового изделия, конструкторскую документацию на него или новую технологию.

Следовательно, в гражданском законодательстве НИОКР разделяются на два вида работ: научные исследования и разработки нового продукта. При этом разработка образца нового изделия и конструкторской документации на него отнесена к опытно-конструкторским работам, а разработка новой технологии – к технологическим работам.

В п. 1 ст. 262 НК РФ указано, что расходами на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки признаются расходы, относящиеся к созданию новой или усовершенствованию производимой продукции (товаров, работ, услуг), в частности расходы на изобретательство, а также расходы на формирование Российского фонда технологического развития, иных отраслевых и межотраслевых фондов финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, зарегистрированных в порядке, предусмотренном Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике».

К расходам на НИОКР причислены также расходы на изобретательство (при их определении следует руководствоваться Законом СССР от 31 мая 1991 г. № 2213-1 «Об изобретениях в СССР» в части, не противоречащей законодательству Российской Федера-

ции). Ст. 1 вышеназванного закона определено, что объектами изобретений являются устройство, способ, вещество, штамм микроорганизма, культуры клеток растений и животных, а также применение известного ранее устройства, способа, вещества, штамма по новому назначению. Не признаются изобретениями:

- научные теории;
- методы организации и управления хозяйством;
- условные обозначения, расписания, правила;
- методы выполнения умственных операций;
- алгоритмы и программы для вычислительных машин;
- проекты и схемы планировки сооружений, зданий, территорий;

– предложения, касающиеся лишь внешнего вида изделий, направленные на удовлетворение эстетических потребностей.

Косвенным подтверждением отнесения выполняемых работ к НИОКР является факт регистрации их во Всероссийском научно-техническом информационном центре Миннауки РФ (далее – ВНИИЦ), что должно быть подтверждено наличием у организации-исполнителя НИОКР регистрационной карты на данную работу с указанием в ней присвоенного ей ВНИИЦ регистрационного номера. (Положение о государственной системе научно-технической информации, утвержденное постановлением Правительства Российской Федерации от 24 июля 1997 г. № 950, и Положение о государственной регистрации и учете открытых научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, утвержденное приказом Миннауки России от 17 ноября 1997 г. № 125.)

Результатом осуществления НИОКР является документально оформленная и подтвержденная расчетами либо экспериментально научно-техническая информация, которая может быть использована для получения дохода.

На практике отдельные организации довольно часто пытаются классифицировать как НИОКР работы и услуги, по своей сути ими не являющиеся, например:

- производство отдельных образцов (партий) новой и, по их мнению, экспериментальной продукции для последующей ее реализации сторонним организациям;

- изготовление и строительство оборудования для производства научных исследований;

- проведение работ и оказание услуг, не предусмотренных техническим заданием и графиком осуществления соответствующих НИОКР действующего законодательства Российской Федерации и не являющихся ни научно-исследовательскими, ни опытно-конструкторскими, организациям, осуществляющим НИОКР.

Инновационная и внедренческая деятельность. Инновационной

деятельностью в соответствии с совместным письмом Инновационного совета при Председателе Совета министров РСФСР от 19 апреля 1991 г. № 14-448 и Минфина РСФСР от 14 мая 1991 г. № 16/135 считается деятельность по созданию и использованию интеллектуального продукта, доведению новых оригинальных идей до их реализации в виде готового товара на рынке.

Инновация представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства труда, обслуживания, управления и т. п.

Применительно к экономике инновационность рассматривается как следствие традиционной рыночной практики, конкуренции на рынке товаров и услуг. В хозяйственной сфере инновационность не может существовать без рынка. Она неразрывно связана со способностью общества порождать перемены.

Понятием «инновация» как экономической категорией одним из первых стал пользоваться австрийский экономист Й. Шумпетер, который исходил из того, что двигателем развития выступает предприимчивость, выражающаяся в постоянном поиске новых комбинаций факторов производства. Сущность инновации заключается в практическом использовании научно-технических разработок и изобретений. Инноватор – не изобретатель, не человек техники, инноватор – это предприниматель, человек бизнеса¹.

Официальными российскими терминами в области инновационной деятельности являются термины, используемые в Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 гг., одобренной постановлением Правительства РФ от 24 июля 1998 г. № 832. Инновация (нововведение) – конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности.

Выделяют два основных вида инноваций – радикальные, которые коренным образом изменяют мир, и улучшающие, которые означают постепенное совершенствование.

Примерами радикальных инноваций в области создания продуктов и услуг может служить появление в нашей жизни персональных компьютеров, интернета, мобильных телефонов и услуг электронной коммерции. Создание конвейерного производства или технологии обогащения урана является иллюстрацией радикальных инноваций в области технологий. А, например, создание новых бизнес-моделей – франчайзинга, логистики, аутсорсинга – воплощают в себе радикальные управленческие инновации.

В Федеральном законе от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (п. 2 ст. 10) есть определение технико-внедренческой деятельности, под которой понимается создание и реализация научно-технической продукции, доведение ее до промышленного применения, включая изготовление, испытание и реализацию опытных партий, а также создание программных продуктов, систем сбора, обработки и передачи данных, систем распределенных вычислений и оказание услуг по внедрению и обслуживанию таких продуктов и систем. Но это определение принято исключительно для целей реализации данного федерального закона.

Внедренческая деятельность определена в письме Инновационного совета при Председателе Совета министров РСФСР от 19 апреля 1991 г. № 14-448 и Минфина РФ от 14 мая 1991 г. №16/135 как деятельность по созданию и использованию интеллектуального продукта, доведению новых оригинальных идей до реализации их в виде готового товара на рынке.

В целях применения ст. 67 НК РФ, учитывая то, что создание научно-технической продукции является сферой деятельности НИОКР, под внедренческой деятельностью следует понимать только изготовление, испытание и реализацию научно-технической продукции, включая изготовление, испытание и реализацию опытных партий, а также создание программных продуктов, систем сбора, обработки и передачи данных, систем распределенных вычислений и оказание услуг по внедрению и обслуживанию таких продуктов и систем.

Таким образом, к НИОКР будет отнесена сфера создания научно-технической продукции, а к внедренческой деятельности – сфера практического запуска данной продукции в производство.

Особо важный заказ и особо важные услуги населению. Определения особо важного заказа и особо важных услуг населению являются субъективными и потому должны быть ограничены законодательными рамками.

Субъекты Федерации заметно отличаются по природно-климатическим условиям, экономическому потенциалу, инвестиционной привлекательности, в результате чего региональные законодательные власти имеют право самостоятельно определять, что относится к особо важным заказам и особо важным услугам населению, закрепив их на уровне регионального законодательства.

Особо важной может быть признана деятельность в реализации национальных инвестиционных проектов, ЖКХ и т. д.

В целях подтверждения основания для получения инвестиционного налогового кредита на вышеуказанные цели организация должна представить:

– договоры на проведение научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ либо работ, направленных на техническое перевооружение собственного производства, заключенные с соответствующими подрядными организациями; заключения природоохранных органов о создании в организации сооружений, внедрении технологий, исключающих загрязнение промышленными отходами окружающей среды и др.;

– документы, подтверждающие факт приобретения и стоимость приобретенного заявителем оборудования, используемого исключительно на вышеперечисленные цели (договоры о приобретении имущества);

– бизнес-план инвестиционного проекта.

Следует иметь в виду, что обоснование (бизнес-план) для получения инвестиционного налогового кредита по одному из условий не может быть использовано для заключения договоров по другим условиям.

Также необходимо отметить, что в отдельных случаях в договоре об инвестиционном налоговом кредите указываются специальные условия, ограничивающие право заинтересованного лица распоряжаться оборудованием или иным имуществом, приобретение которого явилось условием предоставления инвестиционного налогового кредита.

Инвестиционный налоговый кредит предоставляется на основании заявления организации и оформляется договором установленной формы между соответствующим уполномоченным органом и организацией. Решение о предоставлении инвестиционного налогового кредита либо об отказе в его выдаче должно быть вынесено в течение месяца со дня подачи заявления.

Форма договора об инвестиционном налоговом кредите утверждается уполномоченным органом, принимающим решение о предоставлении данного кредита. Законодательством не ограничивается количество договоров об инвестиционном налоговом кредите, которые могут заключаться организацией по различным основаниям.

Следует отметить, что законом представительного органа власти субъекта РФ, органа местного самоуправления могут быть установлены иные условия и основания предоставления инвестиционного налогового кредита по региональным и местным налогам (об этом говорится в ст. 14, 15 НК РФ).

Инвестиционный налоговый кредит является возмездным, поэтому за пользование кредитом устанавливается плата в виде начисляемых процентов. Согласно п. 7 ст. 67 НК РФ, не допускается устанавливать проценты на сумму кредита по ставке менее одной второй и превышающей три четвертых ставки рефинанси-

рования ЦБ РФ. В настоящее время ставка рефинансирования составляет 13 %. Таким образом, процентная ставка, устанавливаемая уполномоченным органом, не может составлять менее 6,5 % и более 9,75 %.

Проблемные вопросы в предоставлении инвестиционного налогового кредита. Инвестиционный налоговый кредит предоставляется исключительно организациям; индивидуальные предприниматели не могут воспользоваться данной льготой. Вместе с тем ст. 3 Федерального закона от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» установлено, что научная и (или) научно-техническая деятельность осуществляется в порядке, установленном настоящим федеральным законом, физическими лицами – гражданами Российской Федерации, а также иностранными гражданами, лицами без гражданства в пределах прав, гарантированных законодательством Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, и юридическими лицами при условии, если научная и (или) научно-техническая деятельность предусмотрена их учредительными документами. В связи с этим необходимо внести изменения в ст. 66 НК РФ в части предоставления инвестиционного кредита не только организациям, но и индивидуальным предпринимателям.

Недостаточно четко в НК РФ урегулирован вопрос об основаниях досрочного прекращения налоговых договоров рассматриваемого вида. Так, в ст. 68 НК РФ указываются следующие основания: в случае уплаты всей причитающейся суммы кредита и соответствующих процентов до истечения установленного срока; по соглашению сторон; по решению суда. Однако на практике могут возникнуть основания, по которым договор может быть досрочно расторгнут налоговым органом в одностороннем досудебном порядке в случае, когда уже после его заключения были обнаружены обстоятельства, согласно ст. 62 НК РФ препятствующие принятию решения о предоставлении кредита. Поэтому видится целесообразным дополнить указанным основанием досрочного расторжения налогового договора положение ст. 68 НК РФ.

ПРИМЕЧАНИЕ

¹См.: *Фатхутдинов, Р.А.* Инновационный менеджмент: учебник. М., 2000.

УДК 338.24:334.7

МОНИТОРИНГ СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Г.А. Ахрамович

Саранский кооперативный институт РУК

Руководителю любой организации, независимо от размера компании, будь то небольшой отдел средней по размеру фирмы или крупный промышленный холдинг, приходится принимать решения исходя из множества факторов. Это могут быть как внутренние показатели, отражающие эффективность работы предприятия, так и данные, характеризующие состояние внешней среды. Чрезмерное количество информации практически равнозначно ее отсутствию, так как принимать взвешенные управленческие решения, основываясь на необработанных и неструктурированных сведениях, слишком затруднительно.

Мониторинг текущего состояния предприятия прежде всего нацелен на обеспечение оперативной информацией, необходимой для выявления факторов, негативно влияющих на развитие предприятия и своевременного принятия соответствующих управленческих решений.

Мониторинг может быть классифицирован по ряду оснований. В зависимости от этого можно выделить несколько его видов.

Динамический: основанием для экспертизы служат данные о динамике развития того или иного объекта, явления или показателя. Это самый простой способ, который может быть аналогом экспериментального плана временных серий. Для относительно простых систем, локального мониторинга (цен, доходов населения и пр.) этого подхода может оказаться достаточно. На первом месте среди целей данного вида мониторинга стоит предупреждение о возможной опасности, а выяснение причин носит вторичный характер, в силу того что они достаточно прозрачны.

Конкурентный: в качестве основания для экспертизы выбира-

ются результаты идентичного обследования других систем. Мониторинг становится аналогом плана с множественными сериями испытаний. Изучение двух или нескольких подсистем большей системы проводится параллельно, одним инструментарием, в одно и то же время, что дает основание делать вывод о силе воздействия на ту или иную подсистему. Кроме того, такой подход дает возможность оценить величину опасности, ее критичность.

Сравнительный: в качестве основания для экспертизы выбираются результаты идентичного обследования одной или двух систем более высокого уровня. Такой метод носит специфический для мониторинга характер и не рассматривается при планировании экспериментов. Он заключается в том, что данные по системе сравниваются с результатами, полученными для системы более высокого уровня.

Комплексный: используется несколько оснований для экспертизы. В данном случае не рассматривается мониторинг, который реализуется единичными измерениями, так как динамичность считается определяющим признаком наблюдения, хотя в литературе можно найти примеры применения названия «мониторинг» к отдельным испытаниям. В этом случае он превращается в исследование по плану единичного случая со всеми вытекающими последствиями.

Применительно к социальным системам можно выделить три вида мониторинга в зависимости от его целей:

1) информационный – структуризация, накопление и распространение информации. Не предусматривает специально организованного изучения;

2) базовый (фоновый) – выявление новых проблем и опасностей до того, как они станут осознаваемы на уровне управления. За объектом мониторинга организуется слежение с помощью периодического измерения показателей (индикаторов), которые достаточно полно его определяют;

3) проблемный – выяснение закономерностей, процессов, опасностей, тех проблем, которые известны и насущны с точки зрения управления. Этот вид мониторинга может быть разбит на две составляющие в зависимости от видов управленческих задач:

– проблемный функционирования – представляет собой базовый мониторинг локального характера, посвященный одной задаче или проблеме. Реализация этого вида не ограничена по времени;

– проблемный развития – рассматривает текущие задачи развития, предмет изучения этого вида мониторинга существует в течение некоторого времени.

Процесс диагностики, как правило, является достаточно трудоемким. И не столько по техническим причинам, связанным с рас-

четом финансовых показателей, сколько из-за необходимости правильной интерпретации результатов диагностики. В самом деле, при налаженной системе учета на предприятии несложно автоматизировать расчет показателей, и посчитать их можно в таком количестве, какое необходимо финансовому менеджеру или его руководителю. Гораздо сложнее разобраться в том, что они означают.

Мониторинг текущего состояния предприятия осуществляется для оперативной диагностики, для того чтобы своевременно сигнализировать о негативных тенденциях изменения в деятельности предприятия. По этой причине используемые финансовые показатели должны быть высокоинформативными. Тем не менее их количество не должно быть очень велико. В противном случае сложно будет их совместно проанализировать и принять адекватное решение.

Ю.В. Богатин и В.А. Швандар в книге «Экономическое управление» утверждают: для того чтобы постоянно следить за текущей деятельностью предприятия, вносить коррективы в управленческие решения с целью достижения плановых результатов, необходим мониторинг промышленного предприятия посредством следующих показателей:

- выручка от реализации товаров и указанных услуг;
- совокупные затраты на осуществление производственной деятельности предприятия;
- балансовая прибыль;
- рентабельность производства;
- валовой доход;
- уровень оплаты труда работников;
- денежные средства на расчетном счете предприятия;
- кредиторская задолженность предприятия;
- дебиторская задолженность¹.

Показатели данной методики предполагают сравнение основных экономических и финансовых фактических результатов деятельности предприятия с заранее рассчитанными и запланированными параметрами.

От правильного проведения мониторинга состояния предприятия зависит и его экономическая безопасность. При осуществлении мониторинга должен действовать принцип непрерывности наблюдения за объектом с учетом фактического состояния и тенденций развития его потенциала, а также общего развития экономики, политической обстановки и действия других общесистемных факторов. Так, в статье М.А. Бендикова «Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного

развития» предлагается иная методика оценки состояния предприятия:

1) идентификация предприятия (хозяйствующего субъекта) – объекта мониторинга;

2) формирование системы технико-экономических показателей оценки экономической безопасности предприятия с учетом специфики его функционирования;

3) сбор и подготовка информации, характеризующей состояние объекта мониторинга;

4) выявление (определение) факторов, характеризующих перспективные направления развития предприятия;

5) моделирование и формирование сценариев или стратегий развития предприятия;

6) расчет технико-экономических показателей предприятия на весь срок прогнозного периода;

7) анализ показателей экономической безопасности;

8) разработка предложений по предупреждению и нейтрализации угроз экономической безопасности предприятия².

Изложенный методический подход и инструментарий анализа и диагностики состояния предприятия позволяют достаточно полно исследовать комплекс факторов, угрожающих экономической безопасности предприятия, осмысленно и целенаправленно организовать и выполнить необходимый мониторинг, системно анализировать динамично меняющуюся социально-экономическую ситуацию, провести технико-экономическое обоснование принимаемых управленческих решений.

Существует еще одно достаточно специфическое свойство системы показателей, которые могут использоваться для мониторинга. Они должны отражать оперативную динамику и текущее состояние предприятия. Проводить ежемесячное измерение рентабельности активов, а также делать выводы на этой основе о текущем состоянии предприятия вряд ли разумно. Этот показатель формируется на протяжении всего года, и по этой причине рассчитывать и анализировать его нужно, скорее всего, один раз в году. В то же время показатель ликвидности, очевидно, следует рассчитывать и контролировать ежемесячно.

Состав и количество показателей для мониторинга финансовый директор предприятия выбирает, руководствуясь собственными представлениями о важности влияния тех или иных факторов на состояние бизнеса. Прежде всего необходимо использовать те из них, которые определяют оперативные характеристики бизнеса, и сравнивать их во временном аспекте не реже одного раза в месяц. На выбранные показатели отдел менеджмента предприятия должен иметь возможность влиять на основе принятия тактических

решений. По существу, мониторинг состояния предприятия создаст систему раннего обнаружения надвигающегося кризиса, который потенциально грозит каждому предприятию.

Составление списка показателей для мониторинга происходит следующим образом. Рассматриваются все финансовые коэффициенты, распределенные по группам. Из каждой группы выбираются те показатели, которые подходят для мониторинга по приведенным ранее критериям. Возможно, что из каких-либо групп финансовый менеджер не сможет выбрать ни одного показателя. Еще раз подчеркнем, что выбор показателей для мониторинга является индивидуальным, но тем не менее определенные общие рекомендации все же могут быть даны. Так, в журнале «Финансовый директор» В. Савчук предлагает и обосновывает оптимальный список показателей, которые удавалось использовать для построения конкретных систем мониторинга на отечественных предприятиях³. Он образует систему минимальной конфигурации, т. е. чтобы достичь результата, необходимо контролировать как минимум показатели из этого списка. Его можно дополнить и расширить, но не следует увлекаться обилием показателей для мониторинга.

Итак, система показателей для мониторинга состояния предприятия должна включать следующие финансовые коэффициенты:

- относительный валовой доход;
- коэффициент быстрой ликвидности;
- оборачиваемость товарно-материальных запасов;
- тенденция изменения выручки;
- средний период погашения дебиторской задолженности.

Показатель «тенденция изменения выручки» наиболее важен, так как является индикатором благополучия предприятия.

На основании данных тренда выручки оценивается коэффициент изменения выручки, расчетная формула которого имеет вид

$$\frac{\text{Выручка за текущий период} - \text{Выручка за прошлый период}}$$
$$\text{Выручка за прошлый период}$$

Обычно выручка носит сезонный характер. Она устанавливается на основе статистики прошлых периодов работы предприятия. Но чаще всего данный показатель отражает сравнение фактических и плановых объемов продаж. Негативный тренд выручки – индикатор скорой потери прибыли и ликвидности предприятия. Если выручка ниже плановых значений, это означает потенциальную невозможность покрыть операционные издержки, что вскоре может привести к потере платежеспособности предприятия. Приведем список возможных причин негативного тренда выручки:

- низкое качество товара;

- устаревшие товары;
- неадекватное ценообразование;
- отсутствие адекватной маркетинговой стратегии;
- пассивный маркетинговый подход;
- неэффективные средства продажи;
- плохое качество обслуживания клиентов;
- жесткая конкуренция.

Наблюдая негативное изменение выручки, отдел менеджмента предприятия должен принять адекватное решение, не дожидаясь конца года, когда подводятся окончательные итоги. В частности, следует разработать новую маркетинговую стратегию и план или же пересмотреть степень выполнения действующего плана. Важно помнить, что современная рыночная среда является очень динамичной. Рыночные изменения требуют разработки новых стратегий: то, что вчера было приемлемым, сегодня может оказаться неэффективным.

В качестве тактического средства необходимо пересмотреть политику и менеджмент продаж. Так, стоит ввести систему вознаграждений (если ее нет), усилить рекламу, произвести организационные изменения в системе продаж, разработать новые маршруты доставки товара, создать новые каналы продажи, произвести тренинг продавцов и т. д. Не следует пренебрегать и средствами прямого воздействия на потребителей. Можно, например, увеличить количество телефонных звонков и количество разосланных проспектов потребителям. Выбор в качестве второго показателя относительного валового дохода, который рассчитывается по формуле

$$\frac{\text{Валовой доход}}{\text{Выручка от реализации}},$$

вызван тем обстоятельством, что он в наибольшей степени характеризует самую динамичную характеристику бизнеса – себестоимость проданных товаров. Если в составе системы показателей мониторинга использовать не относительный валовой доход, а относительную операционную прибыль, то тем самым будут учитываться административные и маркетинговые издержки. В то же время этот вид издержек целесообразно учитывать на годовом временном базисе, так как маркетинговые программы распределены неравномерно по месяцам года, что обычно является результатом определенной маркетинговой стратегии. Следовательно, относительная операционная прибыль будет иметь закономерные колебания, что затруднит анализ и получение объективного вывода.

Данный показатель рассчитывается в целом для предприятия и для каждого вида продукции. Это дает возможность произвести

сравнительный анализ прибыльности в составе портфеля продукции предприятия. Наблюдая уменьшение данного показателя, отдел менеджмента должен осознавать, что это выступит следствием возрастающих издержек либо снижения производительности. Типичными причинами возрастающих издержек могут быть чрезмерные отходы и потери, рост цен на энергоносители, плохая политика закупок (завышенные цены на сырье, покупка сырья низкого качества, зависимость от одного поставщика).

Снижение производительности предприятия обычно связано с увеличением длительности производственного цикла и слабой организацией производственных потоков ресурсов (неэффективная внутрифирменная логистика).

Для уменьшения себестоимости проданных товаров необходимо прежде всего проанализировать структуру издержек по каждому виду продукции, пересмотреть уровни издержек и оценить пути их снижения, сделать попытку перевода постоянных издержек в переменные, оценить последствия отказа от производства видов продукции с низким относительным валовым доходом.

Еще раз подчеркнем тот факт, что подобные мероприятия отдел менеджмента предприятия должен производить непрерывно по результатам мониторинга в следующей последовательности: при неблагоприятных результатах по истечении месяца необходимо спланировать и осуществить изменения. Если улучшений не будет и в следующем месяце – предпринять очередные меры. По существу, мониторинг позволяет реализовать подход, приводящий к последовательности проб и ошибок, который, по-видимому, является единственным универсальным средством менеджмента.

Итак, первые два показателя характеризуют тенденции изменения выручки и прибыли. Теперь необходимо проанализировать факторы, влияющие на структуру оборотных средств. Особенно важно учесть уровень дебиторской задолженности. Поэтому в качестве третьего показателя мониторинга текущей деятельности предприятия следует использовать показатель оборачиваемости, например, в виде среднего срока ее погашения. В отличие от годового измерения, которое базируется на годовой выручке, здесь необходимо воспользоваться более коротким промежутком времени, например кварталом. В этом случае расчетная формула для показателя будет иметь вид

$$\frac{\text{Среднее значение дебиторской задолженности} \times 90 \text{ дней}}{\text{Выручка за три месяца}}$$

В числителе этой формулы стоит среднее арифметическое значение дебиторской задолженности. Ясно, что квартал в данном

случае не является календарным, т. е., если мы рассчитываем средний срок погашения дебиторской задолженности в феврале, то необходимо использовать выручку за декабрь прошлого года – февраль текущего года. Данный показатель очень информативен, так как служит мерой качества дебиторской задолженности, показывая, насколько быстро она превращается в деньги. Чем меньше средний период погашения дебиторской задолженности, тем лучше. Высокое значение показателя свидетельствует о наличии проблем с дебиторами. Средний период погашения дебиторской задолженности должен быть соизмерим со сроком предоставления кредита дебитору. К типичным причинам большого значения периода погашения следует отнести плохое управление дебиторской задолженностью, медленные продажи, приводящие к высокому кредитному риску и т. д.

Следует учитывать сезонность данного показателя. В самом деле, если вы производите и продаете прохладительные напитки или пиво, то оборачиваемость дебиторской задолженности летом будет существенно выше, чем в осенне-зимний период. Поэтому ухудшение оборачиваемости дебиторской задолженности в этот период в действительности обманчиво.

Обнаружив негативное изменение дебиторской задолженности, необходимо продумать пути ее улучшения. Первоочередной мерой может стать пересмотр и изменение существующей политики продажи в кредит, для чего необходимо уплотнить сроки кредитов, оценивать и контролировать потребителей, использовать скидки или другую мотивацию для ускорения платежей со стороны дебиторов.

Кроме того, необходимо пересмотреть и изменить процедуры получения платежей. Для этого следует:

- произвести временной анализ получения платежей;
- делегировать одному из работников ответственность контроля получения платежей;
- обратиться к факторинговой фирме с предложением о покупке дебиторской задолженности предприятия;
- списать часть безнадежных долгов как убытки периода.

Следующим фактором, замораживающим средства предприятия в краткосрочной перспективе, выступит неумелое управление товарно-материальными запасами. В соответствии с этим в систему мониторинга предприятия вводится показатель оборачиваемости товарно-материальных запасов, который может быть рассчитан на различном временном базисе, начиная от квартала и оканчивая годом. Представляется, что, несмотря на краткосрочность целей мониторинга, расчет показателя оборачиваемости товарно-материальных запасов следует все же производить на основе пока-

зателей за 12 мес. В самом деле, если продукция предприятия имеет высокую сезонность, то использование 12 мес. позволит урегулировать оценку оборачиваемости, что, в свою очередь, позволит установить некоторое постоянное нормативное значение показателя. Если же сезонных колебаний нет, то ухудшение управления запасами последнего месяца вызовет ухудшение используемого показателя оборачиваемости, который рассчитывается на базе 12 мес. Понятно, что предыдущие 11 мес. будут «удерживать» показатель. Поэтому необходимо адаптировать критерий принятия решений к данной особенности, т. е. считать, например, ухудшение оборачиваемости на 5 % критическим.

Для расчета данного показателя рекомендуется следующая формула:

$$\frac{\text{Себестоимость проданных товаров за последние 12 мес.}}{\text{Среднее значение запасов}}$$

Типичные причины низкой оборачиваемости товарно-материальных запасов надо искать в слишком большом объеме имеющихся (в том числе и устаревших) запасов, чрезмерно высокой номенклатуре товара, излишнем запасе сырья.

Для устранения негативных явлений в оборачиваемости товарно-материальных запасов необходимо прежде всего пересмотреть существующее положение по управлению запасами. В частности, нужно:

- создать систему контроля над товарно-материальными запасами;
- установить целевые уровни производства продукции разных групп (ABC-система);
- продать излишние запасы даже с существенной скидкой;
- списать с баланса запасы, утратившие ценность;
- производить продукцию преимущественно по заказам (если характер бизнеса позволяет это сделать).

Не исключено, что придется также пересмотреть существующее состояние системы управления производством и ввести эффективные технологии управления и контроля. Радикальным и наиболее эффективным средством здесь служит внедрение интегрированной системы управления и контроля производством MRP-класса.

Замыкает минимальную систему параметров мониторинга показатель ликвидности, который дополняет два предыдущих, так как выступает своеобразным противовесом. Исходя из приведенных ранее рассуждений, менеджер предприятия должен стремиться к улучшению показателей оборачиваемости. Одним из наиболее

очевидных средств является уменьшение дебиторской задолженности и товарно-материальных запасов. В то же время это приводит к ухудшению ликвидности предприятия и, следовательно, к уменьшению возможности получения выгодных кредитов.

Для характеристики ликвидности может быть использован как коэффициент общей ликвидности

$$\frac{\text{Текущие активы}}{\text{Текущие обязательства}}$$

так и коэффициент быстрой ликвидности

$$\frac{\text{Денежные средства} - \text{Рыночные ценные бумаги} - \text{Счета к получению}}{\text{Текущие обязательства}}$$

Наиболее информативным является второй из этих показателей. Следует учесть, что при расчете не используется просроченная дебиторская задолженность.

Ухудшение ликвидности предприятия – ранний симптом возможного банкротства. Кроме того, банки воспринимают это как потерю надежности клиента и могут прескратить кредитование по овердрафту. Набор традиционных средств по улучшению ликвидности предприятия включает в себя: увеличение денежных средств за счет продажи излишних запасов, оборудования и активов; пересмотр сроков и условий кредитов и займов; уменьшение кредиторской задолженности за счет пересмотра и изменения политики закупок и действующих контрактов на закупки.

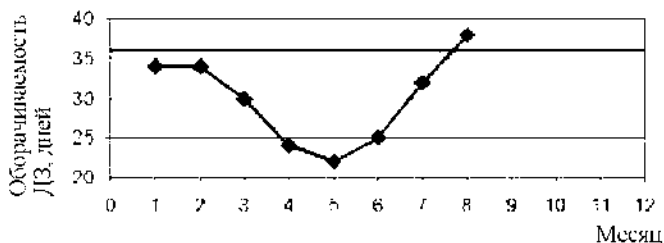
Следует еще раз подчеркнуть, что в процессе управления оборотными средствами отдел менеджмента предприятия должен принимать компромиссное решение между эффективным управлением дебиторской задолженностью и товарно-материальными запасами, с одной стороны, и ликвидностью предприятия – с другой. Улучшение оборачиваемости активов неизбежно ухудшает ликвидность. Достижение компромисса – дело чести финансового менеджера, эта задача решается в каждом конкретном случае по-разному, в том числе исходя из текущей конъюнктуры и стиля руководства. Последнее немаловажно для выработки нормативов показателей мониторинга.

Существуют два полярных способа управления бизнесом – консервативный, минимизирующий риск, и агрессивный, допускающий высокую степень риска. В первом случае отдел менеджмента будет стремиться к увеличению ликвидности, в том числе за счет ухудшения оборачиваемости. Во втором случае, наоборот,

стараться заработать средства любым доступным способом, максимально увеличивая оборачиваемость, не обращая внимания на ликвидность. В обоих случаях руководство будет вынуждено расчитываться за свою манеру ведения бизнеса: консервативное – процентами за банковские кредиты, агрессивное – уступками поставщикам и потребителям.

Существует еще один показатель, который часто используется для мониторинга. Это производительность, или продуктивность труда, которая представляет собой отношение выручки без НДС к количеству работников предприятия (или фонду заработной платы). Данный показатель очень важен для мониторинга текущего состояния бизнеса. Дело в том, что стимулирование работников и привлечение новых трудовых ресурсов являются одним из эффективных средств увеличения выручки и прибыли предприятия. В то же время нельзя этим увлекаться, так как фонд объемов выплат сотрудникам должен находиться в зависимости от того, какой объем дополнительной прибыли эти работники смогут принести предприятию. Существует также и обратная сторона. Нередко собственника возмущает то, что в структуре себестоимости предприятия начинает расти доля заработной платы. Например, в прошлом году было 7,5 %, а сейчас уже около 8 %. Следовательно, необходимо либо сократить количество работающих, либо уменьшить их вознаграждение. Такой подход лишен здравого смысла, поскольку рост доли заработной платы должен быть прежде всего соизмерен с результатами такого увеличения. Именно по этой причине в систему мониторинга следует ввести показатель производительности труда и анализировать его наряду с другими показателями.

Теперь хотелось бы остановиться на формальном отображении результатов мониторинга. Данный подход используется в японских контрольных картах (рисунок). Графически показывается динамика какого-либо параметра на фоне критического значения. Приближение к критическому значению визуализирует об ухудшении ситуации, а пересечение его – о том, что необходимо срочно принимать корректирующие меры.



В представленном примере в течение первых двух месяцев предприятие было близко к критическому значению оборачиваемости дебиторской задолженности. Комплекс мер, предпринятых руководством предприятия, позволил снизить средний срок погашения дебиторской задолженности до приемлемого уровня. В то же время в дальнейшем, начиная с июля, предприятие не смогло управлять ситуацией, в результате чего в августе оборачиваемость дебиторской задолженности превысила критическое значение. Возникла необходимость серьезно проанализировать причины такого ухудшения и восстановить показатель до прежнего уровня.

В заключение хочется отметить, что данная методика мониторинга предприятия является наиболее оптимальной, так как для того чтобы достичь результата, необходимо контролировать именно эти показатели. Чрезмерное количество информации практически равнозначно ее отсутствию, а значит, предложенная В. Савчуком методика наилучшим образом подходит для мониторинга состояния предприятия. Если руководитель сможет объективно оценить все собственные сильные и слабые стороны, то у него появится картина для составления плана действий. Представленная методика мониторинга даст четкие и ясные формулировки, которые будут понятны всем и приняты всеми (акционерами, управляющими, персоналом, клиентами и другими заинтересованными лицами). руководителю потребуются мобилизовать себя и своих коллег на многочасовые и многонедельные обсуждения. Для этого будут необходимы соответствующие навыки, знания, способности, инструменты, технологии и системы, а также внешняя квалифицированная помощь специалистов-консультантов и, конечно же, бизнес-система, позволяющая интегрировать принятые решения.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹См.: *Богатин, Ю.В.* Экономическое управление: учеб. пособие для вузов / Ю.В. Богатин, В.А. Швандар. М., 2001.

²См.: *Бендиков, М.А.* Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития [Электронный ресурс]. Менеджмент в России и за рубежом. Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/2000-2/02.shtml>.

³См.: *Савчук, В.* Мониторинг текущего состояния предприятия // Фин. директор. 2004. № 1. С. 59–65.

УДК 338.45(470.345)

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ГОРОДСКОГО ОКРУГА САРАНСК

Г.А. Ахрамович

*Саранский кооперативный институт РУК**

Промышленность является основным бюджетообразующим экономическим комплексом городского округа Саранск. Предприятия, расположенные на территории города, представляют следующие отрасли: энергетику, черную и цветную металлургию, производство строительных материалов, нефтехимическую, электротехническую, автомобильную, приборо- и станкостроительную, деревообрабатывающую, легкую, пищевую, медицинскую и полиграфическую и др. Они выпускают самую разнообразную продукцию: источники света и светильники, лекарства и медицинские препараты, кабельные изделия и преобразователи электрической энергии, автосамосвалы и экскаваторы, резинотехнические изделия и электронные компоненты, приборы учета, бытовую технику и радиоэлектронику, железобетонные изделия, кирпич и другие строительные материалы, ликеро-водочные изделия, продукты питания и др.

По статистическим данным, крупными и средними промышленными предприятиями, расположенными на территории городского округа Саранск, за 2008 г. было отгружено продукции на сумму 39,7 млрд руб.

Темп роста объема отгрузки за 1-й квартал 2008 г. к соответствующему периоду 2007 г. составил 118,0 % в сопоставимых ценах, что говорит о продуктивном производстве в 2008 г. по сравнению с 2007 г. Тем не менее начиная с 3-го квартала 2008 г., прослеживается тенденция падения производства. Так, в сентябре темп роста объема отгрузки за отчетный период составил 126,8 %, в октябре – 109,2 %, но наиболее критическим периодом оказался ноябрь 2008 г., когда темп роста составил лишь 73,8 %. Все это говорит о том, что экономический кризис, безусловно, серьезно отразился и на предприятиях промышленности Саранска.

Наибольшие убытки в ноябре 2008 г. понесло металлургическое производство, где темпы роста к соответствующему месяцу 2007 г. упали до 34,8 %. В декабре 2008 г. ситуация не намного улучшилась, темп роста за отчетный период составил 91,6 %.

Учитывая задел, созданный предприятиями в первом полугодии

2008 г., рост отгрузки в целом за год в сопоставимых ценах к 2007 г. в ведущих отраслях промышленности городского округа Саранск, таких как текстильное производство, составил 46,4 %, в металлургическом производстве – 23 %, в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования – 5,4 %, медицинской техники, средств измерения оптических проборов и аппаратуры – 10,7 %, транспортных средств и оборудования – 36,3 %, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды – 1,9 %. В этих отраслях наилучших годовых показателей добились ОАО «Сарэкс», ОАО «Саранский вагоноремонтный завод», ООО «Ликеро-водочный завод „Саранский“», ОАО «Саранский комбинат макаронных изделий», ООО «Комбинат строительных материалов», ООО «Саранский завод лицевого кирпича», а также предприятия других отраслей: ЗАО «Торговый дом „Сартекс“», ООО «Оримэкс», ФГУП «Саранское протезно-ортопедическое предприятие» и др.

По результатам оценки деятельности обрабатывающей промышленности наиболее весомый вклад в достижение указанных показателей внесли предприятия, производящие электрооборудование, доля которых в объеме отгруженной продукции в городском округе составила 33,4 % (9,6 млрд руб.). Из этой группы следует выделить ОАО «Сарэкс», ОАО «Саранскабель» с филиалами ЗАО «Цветлит», ООО «Саранскабель-Оптика», ООО «Торговый дом „Саранскабель“», где внедрены и изготавливаются силовые, оптоэлектронные, НЮМ- и СИП-кабели, ОАО «Саранский завод автосамосвалов», где налажен выпуск гидравлических узлов и комплектующих устройств для самосвальных установок автомобилей ГАЗ и пр., ОАО «МордовАгроМаш», где производится сельхозтехника и комплектующие изделия для железнодорожного оборудования и подвижного состава и др.

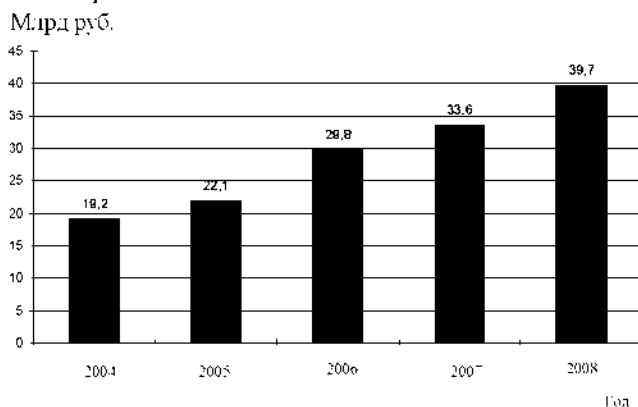
Предприятия пищевой отрасли являются второй по величине и первой по социальной направленности промышленной группой городского округа Саранск. Их доля в общем объеме выпущенной и реализованной продукции за 2008 г. составила 26,2 %, или 7,5 млрд руб. В целом отрасль в сравнении с соответствующим периодом 2007 г. не обеспечила рост отгрузки, и темп роста к соответствующему периоду с начала 2007 г. составил 99,7 %.

Высоких показателей добились ОАО «Молочный комбинат „Саранский“», ОАО «Саранский комбинат макаронных изделий», ОАО «Ламзурь», ЗАО «Мясоперерабатывающий комплекс „Саранский“». В связи с подорожанием хлебопродуктов и одновременным повышением качества выпускаемой продукции крупных производителей, а также нерентабельностью отдельных мелких

пекарен наращиваются производства таких предприятий, как ОАО «Хлебозавод» и ОАО «Саранский хлебокомбинат».

Отдельно необходимо отметить негативное воздействие на общие показатели пищевой отрасли производственных показателей филиалов и дочерних предприятий иногородних организаций, расположенных на территории городского округа Саранск, таких как ООО «Веда» и саранский филиал ОАО «САН ИнБев». Это связано с проведением внутренних реорганизаций холдингов и входящих в них производств. Общие потери от установленных Министерством экономики Республики Мордовия объемных прогнозных показателей отгрузки вышеназванных предприятий по городскому округу Саранск только за первое полугодие 2008 г. составили 690,7 млн руб.

Как видно из рисунка, в сравнении с 2004 г. рост объема отгрузки (реализации) продукции в 2008 г. возрос в 2,1 раза (в сопоставимых ценах). Он обеспечен, в первую очередь, внедрением новой и импортозамещающей товарной продукции, а также организацией новых видов и перевооружением действующих производств с использованием на этой основе более совершенных технологических процессов.



Так, за этот период предприятиями промышленности были осуществлены инновационные проекты, направленные на развитие отрасли и внедрение новой техники (организация производства алюминиевой и медной катанки (ЗАО «Цветлит»), полупроводниковых материалов на основе карбида кремния для энергосберегающих приборов (ОАО «Электровыпрямитель»), высоковольтного оборудования для нужд энергетики (ОАО «Орбита»), тракторов нового поколения широкого профиля совместно с Белорусским тракторным заводом (ОАО «Сарэкс»), запуск сталеплавильного

комплекса для изготовления стального вагонного литья (ООО «ВКМ-Сталь»), внедрение новой линии по выпуску молочной продукции с длительным сроком хранения для повышения конкурентоспособности и увеличения производимого объема (ОАО «Молочный комбинат „Саранский“») и пр.

Заслуживает внимания запуск в 2008 г. завода по производству бумажной тары для упаковки цемента и других сыпучих строительных материалов (ООО «Сеgezская упаковка-Саранск») и проведение завершающего этапа по запуску производства силовых кабелей с изоляцией из сшитого полиэтилена (ОАО «Сарансккабель»).

Как следствие на предприятиях, принявших меры по внедрению вышеуказанных проектов, в рассматриваемый период наблюдался значительный рост производства и, соответственно, реализации производственной продукции. Так, темп роста отгрузки продукции в сопоставимых с 2004 г. ценах по ОАО «Сарэке» составил к концу 2008 г. 721 %, ООО «ВКМ-Сталь» – 514 %, ОАО «Ламзурь» – 369 %, ОАО «Комбинат макаронных изделий» – 340 %, ОАО «Консервный завод „Саранский“» – 336 %, ОАО «Сарансккабель» с дочерними предприятиями – 265 % и др.

В своем Послании Государственному собранию Республики Мордовия от 25 ноября 2008 г. Глава Республики Мордовия Н.И. Меркушкин отметил: «Приведенные цифры – результат прошедшего периода и ожидаемые по итогам года. В последние месяцы ситуация заметно изменилась. Мировой финансовый кризис начал сказываться на экономике нашей страны и, естественно, на экономике нашей республики. В последние месяцы наши предприятия столкнулись с проблемой снижения спроса на выпускаемую продукцию. Крупнейшие покупатели-оптовики заняли выжидательную позицию и приостановили массовые закупки товара»¹.

Снижение темпов роста отгрузки продукции крупных и средних предприятий промышленности городского округа Саранск к соответствующим периодам прошлого года наблюдалось с начала второго полугодия текущего года, а в октябре и ноябре перешло за критическую отметку и стало носить отрицательный характер. В целом по рассматриваемым предприятиям отгрузка продукции в октябре 2008 г. снизилась относительно октября 2007 г. на 2,6 %, а в ноябре 2008 г. относительно ноября 2007 г. – на 30,3 % в сопоставимых ценах. В декабре 2008 г. показатели ноября текущего года немного улучшились.

В заключение хотелось бы отметить, что в соответствии с распоряжением Правительства Республики Мордовия от 13 октября 2008 г. № 884-р установлены прогнозные показатели роста экономики на период до 2011 г. В соответствии с этим распоряжением

также предполагается рост объема реализации (отгрузки) продукции в 2009 г. на 14,4 % к уровню 2008 г. в сопоставимых ценах.

Как было отмечено выше, база для выполнения такой задачи в промышленности городского округа Саранск создана. В 2009 г. должно быть реализовано 6 инвестиционных проектов за счет средств из разных источников финансирования (без участия муниципального бюджета) (ОАО «Медоборудование», «ОАО «Консервный завод „Саранский“», ЗАО «Электровыпрямитель – завод силовых преобразователей» и др.), а также проведены работы по реализации проектов с более поздними сроками окончания всего на сумму более 9,5 млрд руб.

ПРИМЕЧАНИЕ

¹Послание Главы Республики Мордовия Государственному собранию Республики Мордовия: [от 25 нояб. 2008 г.] // Изв. Мордовии. 2008. № 181.

УДК 338.436.33(470+571)

РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ И КООПЕРАЦИИ В РОССИИ

Е.Г. Воробьева, Н.П. Сивонкина

Саранский кооперативный институт РУК

Одними из объективных и закономерных процессов, характеризующих ситуацию в АПК России, в настоящее время являются возрождение и развитие интеграционных взаимодействий и кооперирования между различными хозяйствующими субъектами. Ключевая роль агропромышленной интеграции в современной аграрной экономике основана на том, что в условиях динамично развивающегося рынка, нарастающей глобализации и усиления конкурентной борьбы, когда важнейшим условием успешности выступают инновации и инвестиции, интеграция даст субъектам рынка наиболее ощутимые конкурентные преимущества, которые воплощены в так называемом синергическом эффекте. Агропромышленная интеграция и кооперация играют все более существенную роль в экономике АПК, позволяя объединять технический опыт, усиливать эффективность производства, создавать новые рабочие места, повышать конкурентоспособность продукции и расширять рынки сбыта товаров и услуг, развивать инфраструктуру продовольственных рынков России и их материально-техническую базу, эффективно и рационально использовать земельные

ресурсы. Агропромышленная интеграция и кооперация переводят взаимодействие организаций на качественно новый уровень, открывают возможности для эффективного управления производственными, финансовыми, логистическими процессами, освоения инвестиций и инноваций, создают основу конкурентоспособности организаций агропромышленного комплекса на внутреннем и внешнем рынках.

Агропромышленная интеграция – процесс организационного и экономического сближения и соединения деятельности технологически взаимосвязанных отраслей и стадий в общем цикле производства конечного продукта сельскохозяйственного происхождения. Этот процесс отличают сложность и многосторонность. В широком значении он охватывает все сферы АПК, в более узком – сельское хозяйство и промышленность, перерабатывающую его продукцию. Но во всех случаях в данной интеграции участвуют сельское хозяйство и определенная отрасль промышленности.

Методологические основы интеграции являются едиными для всего общественного производства, однако аграрной сфере присущи специфические черты. Это, с одной стороны, связано со спецификой сельскохозяйственного производства, с другой – вызвано сложностью управления интегрированными структурами, включающими систему элементов, функционально связанных между собой. Формами процессов соединения при интеграции выступают кооперация и концентрация.

Агропромышленная кооперация – это агропромышленная интеграция, протекающая на кооперативных принципах. Процессы агропромышленной интеграции и кооперации похожи, поэтому их иногда отождествляют. Потребительскую сельскохозяйственную кооперацию на современном этапе можно рассматривать как наиболее эффективную форму агропромышленной интеграции, потому что она основывается на кооперативных принципах. Она является одной из организационных форм агропромышленной кооперации. Агропромышленная кооперация и интеграция имеют важное значение с позиций народного хозяйства, тем не менее у этих процессов разные социальная и экономическая базы, определяемые различием интересов их участников, порой прямо противоположных. Кооперация и интеграция в АПК связаны между собой – без эффективного развития одной невозможно эффективное развитие другой.

Как отмечалось ранее, агропромышленная интеграция и кооперация приводят к высокому экономическому, синергическому эффекту. Он возникает из сбалансированности, координации и синхронизации всех этапов производства, переработки, хранения и реализации продукции, устранения ее потерь, повышения ее качества и

стандартности, ликвидации многих посреднических звеньев между сельским хозяйством, промышленностью и потребителями, снижения накладных и транспортных расходов, улучшения использования трудовых ресурсов, сырья и многих средств производства. При этом особо следует подчеркнуть, что синергический эффект, означающий экономический эффект агропромышленной интеграции и кооперации, невозможно получить при разобленном, изолированном функционировании сельскохозяйственного и промышленного производства. В основе синергического эффекта лежат:

1) эффект масштаба – технико-технологическая экономия, получаемая в результате концентрации производства. По мере укрупнения предприятий происходит снижение себестоимости продукции, крупные структуры, образованные на принципах интеграции, имеют несравнимые преимущества как в кредитной среде, так и в области страхования;

2) эффект диверсификации – результатом является организация многопрофильной деятельности, или эффект широты ассортимента, позволяющий нивелировать высокую степень рисков из-за влияния природных факторов;

3) экономия на трансакционных издержках – экономия на заключении и осуществлении сделок¹.

Успешного развития интеграционных процессов и кооперации невозможно достичь без учета организационно-экономических факторов, соотношение и значимость которых меняются в зависимости от макроэкономической ситуации в стране. Современные тенденции таковы, что происходит переплетение факторов, одновременно стимулирующих и сдерживающих развитие агропромышленной интеграции и кооперации.

К факторам, стимулирующим развитие агропромышленной интеграции и кооперации, относятся:

– восстановление разрушенных производственно-хозяйственных связей между сельским хозяйством и перерабатывающей промышленностью;

– реализация принципов выгодного обмена при продвижении продукта от производителя к потребителю;

– повышение эффективности управления собственностью в акционерных обществах;

– совершенствование форм и методов управления в агропродуктовых системах;

– необходимость институциональной организации групп интересов в АПК.

Современная агропромышленная интеграция и кооперация развиваются под воздействием многих факторов: естественных, социальных, экономических, организационных, технологических, тех-

нических и др. Но существуют факторы, которые сдерживают развитие агропромышленной интеграции и кооперации:

– спад производства и разрушение материально-технического потенциала предприятий АПК;

– отсутствие паритета цен на продукцию сельского хозяйства и материально-технические ресурсы;

– низкая инвестиционная активность в отраслях АПК;

– неудовлетворительное финансовое состояние сельскохозяйственных предприятий;

– недостаточный уровень государственной поддержки сельскохозяйственного товаропроизводителя;

– действующая система рынков продовольствия, контролируемая коммерческими фирмами;

– отсутствие целенаправленной поддержки со стороны государства в обеспечении законодательной базы.

В науке и мировой практике существует два основных вида интеграции и кооперации: горизонтальная и вертикальная. Для агропромышленного комплекса России характерна форма вертикальной интеграции, тогда как вертикальная кооперация начинает развиваться только в последние годы. Одним из видов вертикальной интеграции является вертикальное слияние, посредством которого корпорация-покупатель расширяет свою операционную деятельность либо на предыдущие производственные стадии, вплоть до поставщиков сырья, либо на последующие – до конечных потребителей продукции корпорации. Вертикальная кооперация в АПК представлена сельскохозяйственными потребительскими кооперативами.

В настоящее время агропромышленные интегрированные формирования характеризуются большим разнообразием по организационно-правовым формам, составу участников, видам, масштабам деятельности, формам собственности и структуре построения⁷. Их классификация может быть представлена следующим образом (таблица).

Признак классификации	Виды интегрированных формирований
Правовой статус	Партнерские (без права юридического лица) Инкорпорированные (с правом юридического лица)
Характер хозяйственной деятельности	Некоммерческие (ассоциация, союз, некоммерческое партнерство, потребительский кооператив) Коммерческие (хозяйственные общества и товарищества)
Организационное построение	Ассоциативные (ассоциация, союз, консорциум, финансово-промышленные группы) Имущественные (холдинг, концерн, комбинат)

Признаки классификации	Виды интегрированных формирований
Организационная структура управления	Механистические (линейно-функциональные, дивизиональные) Органистические (сетевые, венчурные и др.)
Механизм регулирования совместной деятельности	Акционерные (через систему участия в капитале) Кооперативные (один член – один голос) Координационные (согласование и координация)
Характер интеграционных связей	Горизонтальные (отраслевые) Вертикальные (межотраслевые) Диверсифицированные
Производственное направление	Агропромышленные Агропромышленно-торговые и финансовые
Способ учреждения и масштаб деятельности	Федеральные Межрегиональные Региональные (республиканские, краевые, областные) Муниципальные (районные)
Направление взаимосвязей	Горизонтальные Вертикальные Диверсифицированные
Форма собственности участников	Государственная Частная Смешанная

Интересен опыт 1970–80-х гг., когда основными организационными формами агропромышленной интеграции выступали агропромышленные предприятия, комбинаты, объединения, районные производственные агропромышленные объединения.

Формирование организационных структур агропромышленной интеграции и кооперации в условиях российской экономики имеет ряд особенностей. Оно строится на разрушенных в ходе аграрной реформы производственно-технологических связях. Стабильность интегрированных и кооперированных компаний во многом зависит от оптимального сочетания факторов производства – земли, фондов и рабочей силы. Эффективная отдача от материально-денежных ресурсов, направляемых на укрепление сельхозпроизводства, достигается, если приводятся в действие все экономические стимулы и механизмы, в том числе оптимальное налоговое планирование, трансфертное ценообразование, коммерческий и управленческий учет. В настоящее время в России, исходя из опыта прошлых лет, создаются и развиваются такие формы агропромышленной интеграции, как ассоциации (союзы), сельскохозяйственные потребительские кооперативы, холдинги и др. Учеными-экономистами ведется поиск новых организационных форм в АПК. Это связано непосредственно с реформированием экономи-

ки, переводом ее на рыночные принципы управления, проведении реорганизации и приватизации предприятий АПК. Важным направлением многоотраслевой финансово-промышленной интеграции в российской экономике после окончания массовой приватизации считалось развитие холдинговых структур. Создание холдингов имеет определенные преимущества для производителей и продавцов товаров: ликвидация разрушительной конкуренции; контроль над ценами; объединение технического опыта; экономическое распределение продукции; повышение эффективности управления; концентрация продукции, позволяющая получать максимальную отдачу при минимальных затратах; использование эффекта масштаба. Примером может служить холдинговая компания АО «Вимм-Билль-Данн», которой принадлежит более 30 % общероссийского объема молочной продукции; в нее входят на правах дочерних фирм 11 молочных комбинатов из разных регионов России. Также получают распространение интегрированные формирования в виде сельскохозяйственных потребительских кооперативов в рамках национального приоритетного проекта «Развитие АПК». Сельскохозяйственные потребительские кооперативы являются некоммерческими организациями и, в зависимости от вида их деятельности, подразделяются на перерабатывающие, сбытовые (торговые), обслуживающие, снабженческие, садоводческие, огороднические, животноводческие и иные кооперативы. Главной целью их создания выступит максимальное удовлетворение потребностей товаропроизводителей в своевременной переработке и реализации сельскохозяйственной продукции с последующим возмещением затрат и получением доли прибыли в соответствии с вкладом каждого члена в общий результат. Эффективной на данном этапе развития АПК представляется также организационная форма агропромышленного интегрированного формирования кооперативного типа (АИФКТ).

Опыт свидетельствует, что интегрированные структуры, объединяющие в своем составе различные звенья (от производства сельскохозяйственной продукции до ее реализации конечным потребителям), наиболее эффективны и лучше приспособлены к условиям рыночной экономики. Они получают распространение во многих регионах Российской Федерации и характеризуются большим разнообразием по организационно-правовым формам, составу участников, видам деятельности, формам собственности. Государство должно оказывать соответствующую поддержку в создании и дальнейшем развитии организационных форм агропромышленной интеграции. В настоящее время в России государственная поддержка агропромышленным интегрированным формированиям оказывается в виде реализации целевых программ,

бюджетной поддержки, налоговых льгот, заключения инвестиционных соглашений, государственных закупок, субсидий, залоговых и лизинговых операций, дотаций, государство ограничивает проявления монополизма, определяет рамочные условия деятельности интегрированных структур, обеспечивает предпосылки для их самоорганизации и преодоления «провалов рынка». Ряд решений, принятых в последнее время на государственном уровне, способствовал повышению инвестиционной привлекательности сельхозпроизводства, например реализуемый приоритетный национальный проект «Развитие АПК», Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства», Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг. Предпринимаются шаги по разработке защитных мер во внешней торговле и таможенно-тарифной политике государства.

Многие ученые, такие как И. Ушачев, А. Шутьков, считают, что этого недостаточно для эффективного развития агропромышленной интеграции, поскольку действующая законодательная база препятствует созданию и более активному совершенствованию агропромышленных формирований: отсутствует согласованность между гражданским и налоговым законодательством. Существующие федеральные законы, регулирующие создание интегрированных формирований, содержат много противоречий: несовершенная система налогообложения приводит к потере налоговых льгот, предусмотренных для сельскохозяйственных предприятий; ощущается нехватка долгосрочных кредитных ресурсов; отсутствует необходимая информационная база; отмечаются слабос внедрение инноваций, низкий уровень технологического, материально-технического и экономического сельскохозяйственного производства. Следовательно, для позитивного развития интеграционных процессов и кооперации в АПК необходимо использование адекватных механизмов государственного регулирования. В условиях усиления конкуренции роль государства по отношению к интеграционным процессам и кооперации в АПК должна носить активный характер.

Политика в области кооперации и интеграции в АПК должна быть направлена на гармонию интересов хозяйствующих субъектов с народно-хозяйственными интересами. Следовательно, стратегия интеграции и кооперации должна включать два уровня. Первый – интеграция и кооперация на микроэкономическом уровне, предполагающие разработку нормативно-правовых документов и согласование социально-экономического развития всех сфер экономики. Второй – интеграция и кооперация на макроэкономическом уровне, т. е. установление прямых экономических связей,

развитие кооперации, создание интегрированных формирований, осуществление совместных инвестиционных проектов. Между двумя уровнями процесса интеграции и кооперации должно быть единство, которое достигается при функционировании рыночного механизма в сочетании с регулирующей ролью государства.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹См.: *Аничин, В.И.* Опыт и тенденции развития сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции на современном этапе // *Экономист*. 1998. № 1. С. 80–84.

²См.: *Родионова, О.А.* Интеграция в сфере агропромышленного производства: тенденции, механизмы реализации. М., 2000.

УДК 338.436.33

РЕСУРСОБЕРЕЖЕНИЕ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

А.А. Галкин

Саранский кооперативный институт РУК

Агропромышленный комплекс является самым крупным в России. От степени развития аграрного сектора экономики зависят экономическое и материальное благосостояние граждан, повышение или понижение общего уровня жизни. На данный момент агропромышленный комплекс обеспечивает рабочие места для 30 % служащих сферы материального производства и пополняет около 25 % основных фондов страны.

Проблемы формирования и развития агропромышленного комплекса России – одни из наиболее важных и обсуждаемых на сегодняшний день.

Аграрный комплекс стал развиваться в начале прошлого века. Тогда были сформированы агроиндустриальные комбинаты, задачей которых было производство, переработка и реализация продукции сельского хозяйства.

Система аграрной промышленности Российской Федерации состоит из региональных сельскохозяйственных комплексов (краевое, областное сельское хозяйство и т. д.) и так называемых микрокомплексов, которые представляют собой разнообразные государственные и частные агропромышленные предприятия.

Основу производственно-экономической системы сельскохозяйственного комплекса составляют три сферы отраслевой деятельности. Первая сфера объединяет промышленные отрасли, которые обеспечивают средства производства сельскохозяйственной продукции, т. е. тракторное, сельскохозяйственное, пищевое машиностроение, производство удобрений и т. д. Вторая сфера включает саму отрасль сельского хозяйства. И, наконец, третья объединяет предприятия по заготовке, транспортировке и переработке сельскохозяйственной продукции.

Важнейшими задачами современного развития агропромышленного комплекса являются повышение эффективности использования основных и оборотных средств, улучшение качества продукции и рост доходности предприятия, увеличение производительности труда, внедрение достижений научно-технического прогресса, инновационной и инвестиционной деятельности в отрасли.

Значительные трудности связаны с обоснованием уровня ресурсообеспеченности и организации эффективного использования ресурсов предприятий. Наличие земли, основных фондов и оборотных средств, рабочей силы должно соответствовать перспективной производственной программе, способствовать росту производства, а каждый вид ресурса использоваться максимально эффективно.

Под эффективностью понимается результативность какого-либо экономического процесса. Используется относительный показатель, соизмеряющий затраты определенного фактора производства и результаты в виде готового продукта, полученного в ходе использования¹.

В макроэкономике таким результатом может служить национальный доход (или ВВП) страны, который необходимо соотнести с затратами того или иного ресурса.

Ресурсоемкость производства – количество ресурсов, используемых для производства единицы конечной продукции, т. е. соотношение между потребляемыми ресурсами и производимой продукцией (в вещественной форме или в виде услуг). Это понятие включает в себя как составляющие, входящие в состав конечного продукта, так и потребляемые в ходе его производства (с учетом изменения качества среды и воздействия на другие отрасли хозяйства). Можно рассматривать как ресурсы в целом (интегральный ресурс), так и отдельные их составляющие.

Следует учитывать также воздухоемкость, энергоемкость, трудоемкость и т. п., а кроме того, степень загрязнения среды при производстве единицы продукции и размеры нарушения экосистем при технологических процессах. Заслуживает оценки и воздействие на другие отрасли хозяйства (например, вода, использован-

ная в сельском хозяйстве, не может быть вовлечена в другие технологические циклы².

Спрос на ресурсы является производным (зависимым) от спроса на продукцию, изготавливаемую с применением данных ресурсов. Его чувствительность, реакцию на изменение цены ресурсов определяют три фактора.

Первый – *эластичность спроса на готовую продукцию*: чем она выше, тем более эластичным будет спрос на ресурсы. Продукция сельского хозяйства как ресурс для перерабатывающих отраслей имеет высокую эластичность.

Второй фактор – *заменяемость ресурсов*. Эластичность спроса на них высока, если в случае повышения цены существует возможность их замены другими ресурсами (например, бензина – дизельным топливом) или внедрения более современной технологии (благодаря которой, например, уменьшится потребность в бензине). Сельскохозяйственная продукция как ресурс имеет высокую эластичность.

Третий фактор, определяющий эластичность спроса на ресурсы, – их *доля в общих издержках*. Эластичность спроса зависит от удельного веса данных ресурсов в общих издержках производства готовой продукции. Если такой удельный вес велик, а цена на ресурсы растет, это приводит к падению спроса на данные ресурсы. Чем больше доля последних в общих издержках производств, тем выше эластичность спроса³.

Стратегия ресурсосбережения – это комплекс принципов, факторов, методов, мероприятий, обеспечивающих неуклонное снижение расхода совокупных ресурсов на единицу валового национального продукта (в рамках страны) либо на единицу полезного эффекта конкретного товара при условии обеспечения безопасности страны, экосистемы, регионов, фирм, человека⁴.

Принципами ресурсосбережения в рамках страны, на наш взгляд, являются:

- совершенствование структуры потребляемых ресурсов путем уменьшения доли экспорта сырья, увеличения удельного веса экологически чистых и эффективных видов ресурсов;

- повышение коэффициентов извлечения из недр полезных ископаемых;

- увеличение доли ресурсосберегающих технологий;

- анализ использования ресурсов по всем стадиям жизненного цикла объектов;

- развитие методов анализа, прогнозирования, оптимизации и стимулирования улучшения использования ресурсов;

- применение при разработке проблем ресурсосбережения научных подходов менеджмента.

К основным *путям улучшения использования ресурсов* относятся следующие:

1) повышение качества сырья, т. е. увеличение содержания полезных веществ в сырье и его технологичности, возможности извлечения продукта. С повышением, например, жирности молока, выход товарной продукции увеличивается, а при тех же действующих основных фондах неизбежно возрастает фондоотдача, причем процесс может составить 20–25 %;

2) максимальное снижение потерь сырья и полезных веществ в нем при транспортировке и хранении. Потери сырья и снижение его полезности снижают объем производства, а значит и фондоотдачу наличных основных фондов. Резервы роста фондоотдачи здесь достигают 30–35 %;

3) экономное расходование сырья в процессе хранения и переработки;

4) внедрение достижений современного научно-технического прогресса: замена действующего устаревшего оборудования на новое, более прогрессивное и экономичное;

5) снижение остатков товарно-материальных ценностей на складах: сокращение длительности производительного цикла;

6) рационализация связей с поставщиками и потребителями, которая сведет к минимуму производственные запасы и остаток продукции;

7) совершенствование форм организации производства – оптимизация уровня конкуренции, специализации, кооперирования и интегрирования;

8. выравнивание социально-экономического развития страны, комплексное развитие экономики регионов и субъектов Российской Федерации – самый важный фактор, влияющий на повышение эффективности использования ресурсов в аграрном производстве.

Один из факторов, влияющих на эффективность использования ресурсов, – эффективное их формирование, которое обеспечивается мобильностью ресурсов, возможностью перемещения их с одной территории на другую; оптимальной концентрацией ресурсов в рамках организации; созданием банка информации и обеспечением доступа к нему для всех организаций; взаимосвязями между различными рынками ресурсов; совершенствованием налоговой политики в России, заключающемся в переносе центра тяжести на налогообложение ресурсов, особенно земли.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹См.: Юзефович, А.Э. Аграрный ресурсный потенциал: формирование и использование. Киев, 1987.

⁴См.: *Андрийчук, В.И.* Эффективность использования производственного потенциала в сельском хозяйстве. М., 1983.

⁵См.: *Алексеев, К.Л.* Оценка внутрипроизводственных резервов водопользования в промышленности путем их структуризации / К.Л. Алексеев, Л.С. Алексеев // *Агроинженерия: вестн. ФГОУ ВПО МГАУ им. В.П. Горюхины*. 2007. № 3/2 (23). С. 77–78.

⁶См.: *Алексеев, К.Л.* Оценка ресурсоемкости аграрного производства и его интенсивности (на примере энергоемкости) / К.Л. Алексеев, Р.Г. Мумладзе // *Инженерное обеспечение объектов строительства: экспресс-информация*. Сер. «Экономика». М., 2008. Вып. 4. С. 20–25.

УДК 459.7

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

Д.И. Долгов

Саранский кооперативный институт РУК

Рассмотрим ряд методов, позволяющих оценить такие факторы, как затраты на производство, цена и качество.

На практике применяются следующие методы оценки затрат на производство:

1) система «стандарт-кост». Она включает в себя разработку норм стандартов на материалы, затраты труда, накладные расходы, составление стандартной (нормативной) калькуляции, выявление отклонений фактических затрат от стандартов (норм);

2) система «директ-костинг» – заостряет внимание руководства предприятия на изменении маржинального дохода по предприятию в целом и по изделиям. Преимущество данной системы состоит в том, что на основе информации, получаемой из нее, можно принимать оперативные управленческие решения, находить наиболее выгодные комбинации цены и объема, проводить эффективную ценовую политику.

Для определения цены продукции также используется ряд методов:

– на основе затрат. Этот метод – очень важное и эффективное средство в руках менеджера при планировании и контроле прибыльности организации и установлении цен на выпускаемую продукцию. Он основан на принципе добавления стоимости, которая определяется как разница между выручкой от продажи товара и прямыми (переменными) затратами на его изготовление:

© Д.И. Долгов, 2009

– на основе валовой прибыли: в качестве расчетной базы по этому методу используется валовая прибыль – разница между выручкой от реализации и себестоимостью реализованной продукции;

– по методу рентабельности продаж: в этом случае процентная наценка включает только желаемую величину прибыли;

– на основе рентабельности активов: цена, определенная таким методом, должна обеспечить предприятию определенный уровень рентабельности активов.

Положительной стороной ценообразования на основе затрат является то, что цена в данном случае отражает все затраты, которые понесло предприятие при производстве единицы продукции, а также тот факт, что в состав цены, рассчитанной данным способом, входит прибыль как разница между выручкой и прямыми затратами. Слабая сторона данного метода ценообразования заключается в сложности расчетов.

Достоинство метода ценообразования на основе валовой прибыли состоит в том, что он прост в применении, поскольку информацию о фактических производственных затратах, расходах на единицу продукции легко получить из учетных данных и нет необходимости делить затраты на постоянные и переменные, как в первом способе. Недостаток – компенсация разницы между постоянными и переменными затратами процентной надбавкой порой бывает завышенной.

Преимущество метода ценообразования на основе рентабельности продаж заключается в том, что цена, образуемая таким способом, наиболее полно и четко характеризует затраты основных рентабельных видов продукции, которые приносят большую часть прибыли предприятию. Недостатком данного способа ценообразования выступает невозможность его применения в случае, если высокорентабельных видов продукции в данный период на предприятии нет.

Существует большое многообразие методов оценки качества выпускаемой на промышленном предприятии продукции.

Среди них нам самыми существенными кажутся следующие:

1) метод окупаемости (пэй-бэк) – это самый простой и широко распространенный в мировой практике метод, основанный на применении в качестве исходных данных времени, необходимого для покрытия начальной инвестиций в проекте, размеров ежегодного вклада, рассчитываемых как разность между годовыми доходами и затратами:

$$K_{ок} = C / D_{ст},$$

где $K_{ок}$ – окупаемость, мес. (годы); C – чистые инвестиции, руб.; $D_{ст}$ – среднегодовой приток денежных средств от проекта, руб.;

2) метод дисконтирования доходов – основан на сопоставлении величины исходных инвестиций с общей суммой дисконтированных чистых денежных поступлений, генерируемых ею в течение прогнозируемого срока:

$$A = 1 / (1 + E)^t$$

где A – коэффициент дисконтирования; E – норма дисконта; t – прогнозируемый срок.

3) метод структурирования функции качества. Модель структурирования функции качества разработана доктором Ф. Яукухаря. Данный процесс состоит из четырех фаз:

- а) планирование разработки изделия;
- б) структурирование проекта;
- в) планирование технологического процесса;
- г) планирование производства;

4) в соответствии с методом балльной оценки каждому качественному параметру изделия выставляется балл с учетом значимости этого параметра для изделия в целом и избранной для оценки шкалы – 5-, 10-, 100-балльной. После этого определяется средний балл изделия, характеризующий уровень его качества;

5) метод удельной цены заключается в определении цены на основе расчета стоимости единицы основного параметра качества: мощности, производительности и т. д.

К сильным сторонам метода окупаемости можно отнести:

- 1) простоту понимания и расчетов;
- 2) определенность суммы начальных капиталовложений;
- 3) возможность ранжирования проектов в зависимости от сроков окупаемости.

Слабые стороны метода:

1) он игнорирует отдачу от вложенного капитала, т. е. даст равную оценку одинаковым инвестициям независимо от срока окупаемости;

2) не учитывает влияние доходов последних периодов, а только начальные денежные потоки, которые укладываются в период окупаемости. Все последующие денежные потоки не принимаются во внимание в расчетной схеме;

3) поскольку метод основан на недисконтированных оценках, он не делает различия между проектами с одинаковой суммой кумулятивных доходов, но различным распределением их по годам.

Преимущество второго метода перед первым заключается в том, что в нем производят дисконтирование по годам, что даст более точные результаты.

К сильным сторонам метода дисконтирования доходов можно отнести:

- 1) возможность определить реальную прибыль, которая была

получена за счет улучшения качества продукции на текущий период:

2) возможность определения чистого приведенного эффекта, т. е. однозначного ответа на вопрос: «Принимать ли продукцию с теми или иными технико-экономическими параметрами к производству?»

Слабой стороной данного метода выступает то, что он позволяет оценивать только проект в целом и не способен обнаруживать недостатки по техническим и экономическим параметрам качества продукции.

Как известно, потребитель той или иной продукции вряд ли будет говорить о многих показателях качества, его обычно интересуют три-четыре из них, не больше, и метод структурирования функции качества (третий метод) позволяет оценивать функциональные и стимулирующие характеристики качества, которое определяется потребителем, что, без сомнения, является сильной стороной данного метода и его преимуществом перед всеми остальными методами.

Сильные стороны метода структурирования:

1) он состоит из четырех взаимосвязанных этапов, позволяющих проконтролировать технико-экономические показатели качества изделия от стадии его проектирования (создания) до пуска в серийное производство;

2) позволяет в процессе разработки оценить все стадии изготовления отдельных частей и готового изделия, технологию производства, оценить возможный рынок потребителей данной продукции, исходя из чего – спланировать объем производства и реализации.

К слабой стороне данного метода можно отнести традиционность применения функционально-стоимостного анализа при оценке, что делает расчеты довольно громоздкими.

Метод балльной оценки дает представление о том, на сколько пунктов и по каким параметрам качества отстает та или иная продукция от эталона, образца, принятого для сравнения. Это делает наглядным процесс реализации мероприятий по улучшению технико-экономических характеристик, по которым происходило отставание. Данный факт можно отнести к преимуществам метода балльной оценки.

Аналогичен вышеназванному подходу метод удельной цены, преимуществом которого является определение цены исходя из одного из показателей качества, необходимого покупателю.

К слабым сторонам четвертого и пятого методов мы относим то, что они ориентированы на оценку только отдельных показателей качества выпускаемой на предприятии продукции и не осу-

существляют взаимосвязанный анализ всех параметров качества, присущих готовой продукции определенного вида.

Существует множество методов оценки конкурентоспособности предприятия.

Невозможно отрицать их полноту и значимость для субъектов хозяйственной деятельности, но, по нашему мнению, самыми важными являются три метода:

1) представление комплексного показателя конкурентоспособности в виде единичных ее показателей $K = \sum K_i$ (авторы Артур А. Томпсон-мл., А. Дж. Стрикленд);

2) представление комплексного показателя конкурентоспособности организации и продукции на основе среднего взвешенного арифметического показателя единичных показателей конкурентоспособности $K = \sum W_i K_i$ (автор Е.П. Голубков);

3) определение комплексного показателя конкурентоспособности организации через среднее арифметическое показателей отдельных видов продукции $K = \sum K_i / n$ (авторы В.Л. Белоусов, Н.Е. Свирейко).

Первый из представленных способов заключается в том, что менеджеры компании выделяют 10 ключевых факторов успеха конкурентоспособности данной отрасли и 10 ключевых недостатков, потом производится оценка данной организации по этим факторам успеха и выявление недостатков. Далее эти оценки суммируются и получается комплексный показатель конкурентоспособности машиностроительного предприятия.

Преимущество данного метода состоит в простоте в сравнении с двумя другими.

Недостатком метода определения комплексного показателя конкурентоспособности предприятия через единичные показатели перед методом представления комплексного показателя конкурентоспособности организации на основе использования среднего взвешенного арифметического показателя конкурентоспособности выступает то, что единичные показатели оценки конкурентоспособности отдельных параметров не всегда будут одинаково важны для общей оценки, а использование нормированных значений (весов) единичных показателей конкурентоспособности (второй из рассматриваемых методов) позволяет более точно определить комплексный показатель конкурентоспособности промышленного предприятия, так как он будет измеряться по той же шкале измерения, что и единичные показатели конкурентоспособности.

Если в методе представления комплексного показателя в виде единичных предполагается определение комплексного показателя конкурентоспособности промышленного предприятия через единичные ключевые факторы успеха изучаемой отрасли, то в треть-

см из представленных к сравнению методов комплексный показатель организации предлагается определять через среднее арифметическое показателей конкурентоспособности отдельных видов продукции.

Один из авторов данного метода В.Л. Белоусов определяет показатель конкурентоспособности продукции (K_i) как сумму коэффициентов рыночной доли, предпродажной подготовки, изменения объема продаж, уровня цен, доведения продукта до потребления, рекламной деятельности, использования персональных продаж, использования связей с общественностью, деленную на общее число этих коэффициентов.

Итак, преимущество метода определения комплексного показателя конкурентоспособности через среднее арифметическое показателей отдельных видов продукции перед методом представления показателя конкурентоспособности в виде единичных показателей состоит в том, что в нем единичные показатели конкурентоспособности более полно отражают комплексный показатель.

Четкое представление о комплексном показателе дает также и то, что в состав каждого единичного показателя входит ряд факторов, приведенных выше, что является несомненным плюсом для полноты оценки уровня конкурентоспособности промышленного предприятия.

Если провести сравнительный анализ второго и третьего методов, можно сказать, что в сопоставлении с весовыми коэффициентами, определяющими комплексный показатель конкурентоспособности предприятия во втором методе, в третьем более точно детерминируется показатель уровня конкурентоспособности предприятия, так как при его использовании комплексный показатель конкурентоспособности предприятия представляется в виде единичных показателей конкурентоспособности производимой на нем продукции.

Итак, выявлено, что преимущества метода представления комплексного показателя в виде единичных – это:

1) простота определения единичных показателей конкурентоспособности;

2) то, что в качестве единичных показателей конкурентоспособности организации могут выступать также и относительные значения, полученные делением значений конкретных показателей для организации на максимальные значения или на соответствующие показатели для наиболее сильной организации-конкурента.

У данного способа определения уровня конкурентоспособности предприятия есть один недостаток: он может исказить общую оценку конкурентоспособности организации, так как единичные

показатели конкурентоспособности не всегда одинаково важны для общей оценки.

Преимущества метода представления комплексного показателя конкурентоспособности организации на основе среднего арифметического взвешенного:

1) он позволяет произвести оценку комплексных показателей конкурентоспособности для организации и конкурентов и выявить относительную позицию на рынке;

2) учитывается важность единичных показателей конкурентоспособности, что дает уверенность в способности комплексного показателя более точно отражать измеряемое свойство.

Недостатком является субъективность определения показателей значимости (веса) единичных показателей конкурентоспособности организации.

Сильные стороны метода представления показателя конкурентоспособности предприятия через среднее арифметическое отдельных видов продукции:

1) проще оценивать количество показателей, по которым продукция является привлекательной, чем оценивать каждый показатель и степень его значимости по определенной шкале;

2) данный способ дает возможность оценки конкурентоспособности продукции как по количественным, так и по качественным показателям.

Слабая сторона – громоздкость вычислений.

Крайне важно в оценке конкурентоспособности машиностроительного предприятия анализировать конкурентоспособность наиболее рентабельной промышленной продукции и представлять ее в виде комплексного показателя оценки конкурентоспособности рассматриваемого предприятия, поэтому в данном вопросе мы отдаем предпочтение методу определения показателя конкурентоспособности предприятия через среднее арифметическое отдельных видов продукции.

УДК 331.2:332.021.8

АНАЛИЗ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В ПЕРИОД РЕФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Е.В. Зотова

*Саранский кооперативный институт РУК**

Гиперинфляция 1992–1995 гг. нанесла сокрушительный удар как по доходам, так и по сбережениям основной массы населения. Это не было случайностью: все основные решения российского правительства в макроэкономической сфере способствовали ее развертыванию. Либерализация цен в условиях господства на рынке монополистических структур и политика укрепления курса доллара в ущерб национальной валюте стали здесь главными факторами. Затем в стремлении противодействовать инфляции федеральное правительство избрало меры столь же неэффективные, сколь и направленные против интересов наемных рабочих: уменьшение денежной массы в обращении, многократно превышавшее темпы инфляции (что вело к демонетизации экономики), и ограничение заработной платы, дополнительно сжимавшее внутренний спрос. Будучи не в силах остановить инфляцию, обусловленную совсем другими причинами, эти меры вели к сокращению объемов производства и падению доходов наемных рабочих. Все это происходило при отсутствии элементарных механизмов формирования заработной платы. Важнейший регулирующий инструмент – минимальная ставка оплаты труда – был использован по сути только как рычаг понижения реальной заработной платы. Падение уровня реальной заработной платы превосходило кризисное падение объемов производства и производительности труда.

Анализ средней и минимальной заработной платы и величины прожиточного минимума наглядно демонстрирует, как ухудшается соотношение этих показателей, несмотря на то что в период с 1991 по 2002 г. были характерны высокие темпы роста денежной заработной платы. В среднемесячном выражении он составил 8,054 раза. Главным фактором здесь послужил рост цен на потребительские товары и услуги. Вместе с тем принципиально важно подчеркнуть, что до 2000 г. увеличение заработной платы (индекса начисленной заработной платы) постоянно отставало от роста потребительских цен (индекса средних цен по соответствующему кругу товаров и услуг), что приводило к снижению ее покупательной способности. Начиная с 2000 г. ситуация несколько улучшает-

ся. Среднемесячная номинальная заработная плата в 2006 г. выросла в 4,78 раза по сравнению с 2000 г., потребительские цены за этот же период выросли в 1,97 раза, цены производителей промышленных товаров – в 3,23 раза, индексы тарифов на перевозки – в 2,74 раза. В соотносительной динамике денежной заработной платы и потребительских цен можно выделить следующие периоды. Первый, охватывающий 1991–1994 гг., характеризовался приблизительно близкими темпами роста заработной платы и цен при наметившейся тенденции к опережающему увеличению последних. Второй, включающий 1995 г. – первую половину 1998 г., был отмечен заметным ускорением роста цен в сравнении с заработной платой – соответственно 5,1 и 4,3 раза. Третий период, завершившийся в конце 1999 г., характеризовался последствиями дефолта, в числе которых оказалось увеличение отрыва цен: в 1999 г. они росли в 1,3 раза быстрее, чем заработная плата. В 2000 г. начался период, когда обозначилась обратная тенденция – опережающий рост заработной платы по отношению к ценам. Такое опережение позитивно сказалось на расширении платежеспособного спроса, а потому в определенной степени активизировало производственную деятельность.

Минимальная заработная плата в период реформирования заметно оторвалась от показателя прожиточного минимума и потеряла с ним какую-либо реальную связь. Показатель минимальной заработной платы отражает только уровень удовлетворения минимально необходимых для воспроизводства рабочей силы жизненных потребностей, которые обеспечиваются трудом работников низшей квалификации. Минимальный размер оплаты труда за период с 2001 по 2006 г. возрос только в 4 раза, с 200 руб. в месяц до 800 руб., а величина прожиточного минимума – в 2,8 раза – с 1 500 руб. до 3 422 руб., но даже при этом соотношение между минимальным размером оплаты труда и величиной прожиточного минимума составляет 1 : 5.

Что же касается средней заработной платы, то она все больше приближалась к черте бедности. Фактически сложилось положение, при котором работники со средним уровнем дохода по своему социальному положению стоят ближе к беднякам, чем к среднему классу. Это положение почти не изменилось и в годы относительно благоприятной постдефолтной экономической конъюнктуры. В 2003 г. оплата труда достигла уровня, предшествовавшего финансовому кризису 1998 г., но никто не компенсировал населению огромные потери их сбережений, за счет которых фактически было профинансировано обозначившееся улучшение экономической динамики.

Еще один механизм, использованный для понижающего давле-

ния на уровень заработной платы. – ее регулирование в бюджетном секторе. Ставки оплаты труда бюджетников снижались относительно прожиточного минимума. Самая высокая ставка опустилась ниже прожиточного минимума. Таким образом, доведение оплаты труда в бюджетной сфере до нищенских параметров является мощным рычагом давления на уровень оплаты труда и в частном секторе экономики.

Динамике реальной заработной платы в постсоветский период присуща тенденция неустойчивых колебаний после резкого падения в связи с либерализацией цен. Реальная заработная плата в экономике в течение длительного времени продолжала оставаться в диапазоне 50–60 % от дореформенного уровня. При этом в отдельные периоды она просто «обваливалась»: в 1996 г. – до 30 %, а в 1999 г. – до 36 %. С 2000 г. наблюдается тенденция к некоторому повышению реальной заработной платы: в 2002 г. она достигла 61 % от дореформенного уровня. К 2008 г. планировалось при сохранении прежних темпов роста производства достичь дореформенного уровня. Но, к сожалению, предстоящий экономический кризис может нарушить все прогнозы. И ситуация с реальной заработной платой может крайне ухудшиться. В промышленности наблюдались аналогичные тенденции. Максимальное снижение реальной заработной платы фиксировалось также в 1996 г. и после дефолта 1998 г., а с 2000 г. обозначились тенденции к росту реальной заработной платы. В 2003 г. реальная заработная плата работников промышленности вышла на уровень 1992 г., а к 2008 г. (если бы не кризис), могла бы достичь дореформенного уровня. В ряде отраслей промышленности (прежде всего нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей, а также газовой), имеющих явно выраженную экспортную ориентацию и обладающих возможностью монопольного установления цен на свою продукцию, дореформенный уровень реальной заработной платы был достигнут и даже превышен в 2000–2001 гг. Однако в большинстве промышленных и других отраслей экономики реальная заработная плата продолжает оставаться крайне низкой: ее приближение к дореформенному уровню в таких, в частности, отраслях, как сельское и лесное хозяйство, легкая и пищевая промышленность, вряд ли достижимо в ближайшие годы.

Серьезно подорвала нормальное воспроизводство рабочей силы и резко возросшая отраслевая дифференциация заработной платы. Сложившиеся статистические показатели дифференциации заработной платы и ее уровня подтверждают это мнение. В результате за 1991–2000 гг. в ряде отраслей заработная плата существенно выросла по отношению к среднероссийской, а в других отраслях – упала. Если в 1990 г. разрыв в оплате труда работников самой вы-

сокооплачиваемой и самой низкооплачиваемой отраслей был трехкратным, то в 1992 г. он составлял 8,3, а в 2006 г. – 15,3 раза. Несмотря на то что номинальные доходы растут, все еще до 50 % от общего объема этих денежных доходов концентрируются у 20 % населения страны: коэффициент Джини за 2006 г. составил 0,410, это значит, что на 10 % наиболее обеспеченного населения приходится до 30 % общего объема денежных доходов, а на долю 10 % наименее обеспеченного населения – 2 % таковых. Между тем критическим с точки зрения поддержания социальной безопасности государства считается 7–8-кратный разрыв доходов крайних децильных групп. Все это усугубляется достаточно низким уровнем оплаты труда. Вот как оценивается Научно-исследовательским институтом труда и социального страхования динамика индекса реальной среднемесячной заработной платы в 1992–2002 гг. к 1991-му: 1992 г. – 0,67; 1993 г. – 0,67; 1994 г. – 0,62; 1995 г. – 0,44; 1996 г. – 0,30; 1997 г. – 0,53; 1998 г. – 0,46; 1999 г. – 0,36; 2000 г. – 0,43; 2001 г. – 0,52; 2002 г. – 0,61. Номинальная среднемесячная заработная плата в 2006 г. к уровню 2005 г. возросла на 24,3 % при ее реальном увеличении только на 13,3 %.

В России наблюдается сильная дифференциация доходов населения в региональном и отраслевом аспектах. Так, если среднедушевой месячный доход в Москве в 2005 г. составил 24,8 тыс. руб., то в Усть-Ордынском Бурятском автономном округе – всего 2,2 тыс. руб.; разброс в Центральном федеральном округе между столицей и Ивановской областью составил 21,3 тыс. руб. Следует иметь в виду и различия в покупательной способности единой национальной валюты в регионах. Существенный разрыв в оплате труда фиксируется и в отраслевом разрезе. В 2006 г. уровни среднемесячной оплаты труда в пятерке лидирующих по этому показателю отраслей были следующими: финансовая деятельность – 27,8 тыс. руб.; добыча полезных ископаемых – 23,1 тыс. руб.; производство нефтепродуктов – 22,3 тыс. руб.; транспорт и связь – 13,3 тыс. руб.; металлургическое производство – 12,0 тыс. руб. Замыкающая же пятерка характеризовалась так: оптовая и розничная торговля, общественное питание – 8,2 тыс. руб.; предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг – 7,9 тыс. руб.; здравоохранение – 8,0 тыс. руб.; образование – 6,9 тыс. руб.; сельское хозяйство – 4,5 тыс. руб.

Почти 60 % населения страны – население бедное, которое условно можно разделить на три категории. Первый уровень представлен гражданами с низкими доходами (ниже стоимости минимального продуктового набора). Сюда относятся мигранты, часть пенсионеров, безработные, не получающие пособия, и др. В

2006 г. это количество составляло 3,3 % населения страны. Во второй уровень включены российские граждане, чьи доходы не превышают прожиточный минимум (14,8 % российского населения). Третий уровень – малообеспеченные (40,6 % населения) – группа россиян с доходами ниже минимального потребительского бюджета.

Приведенные статистические данные по показателям заработной платы как основного источника денежных доходов населения и дифференциации доходов – выражение прежде всего падения уровня оплаты наемного труда в сравнении со стоимостью рабочей силы. Сложившийся уровень заработной платы, характеризующийся ее отрывом от своей объективной основы – стоимости рабочей силы, не обеспечивает не только расширенного, но и простого воспроизводства работника. Для того чтобы восстановить воспроизводственную функцию заработной платы, необходимо повысить покупательную способность оплаты труда, причем в качестве первоочередной задачи следует увеличить минимальную заработную плату. По мнению А. Ивлева, для обеспечения нормального воспроизводства рабочей силы минимальную заработную плату необходимо повысить в пять-шесть, а среднюю – в два-три раза: оплата труда должна гарантировать выживание всех работников без их субсидирования, льготирования и прочих форм государственной опеки¹.

ПРИМЕЧАНИЕ

¹См.: *Илев, А.* О функциях заработной платы и путях их восстановления в постсоветской России // Рос. экон. журн. 2005. № 1. С. 94.

УДК 331.101.262

ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ВАЖНЕЙШЕЕ УСЛОВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Е.В. Зотова

Саранский кооперативный институт РУК

Человеческий капитал – важнейший ресурс постиндустриального общества. Техника, создающая богатства, приходит в жизнь через технологические знания и организационные усовершенствования. Только опытная квалифицированная рабочая сила способна управлять высокотехнологичным процессом. Человеческий капи-

тал, являясь частью совокупного капитала, представляет собой накопленные затраты на общее образование, специальную подготовку, здравоохранение, перемещение рабочей силы.

С изменением роли трудовых ресурсов в процессе создания добавленной стоимости пересматривается и важность инвестиций в развитие трудовых ресурсов экономики.

Один из ключевых тезисов теории человеческого капитала состоит в том, что в условиях информационного общества человеческий капитал является важнейшим фактором воспроизводства национального богатства и его необходимым элементом. Т. Шульц на примере экономики США доказал, что доход от инвестиций в человеческий капитал больше, чем от инвестиций в физический капитал. Отсюда следует, что странам с низким уровнем реализации человеческих возможностей и низкими доходами особенно важно осуществлять инвестиции в здравоохранение, образование и науку.

Теория человеческого капитала исходит из того, что капитал – это некоторый запас благ, который, накапливаясь, приносит доход благодаря инвестициям. Следовательно, теория человеческого капитала предполагает определенную взаимосвязь между уровнем образования, здравоохранения, квалификацией и заработной платой.

К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю выделяют следующие виды инвестиций в человеческий капитал: расходы на образование, здравоохранение, мобильность, благодаря которым работники мигрируют из мест с относительно низкой производительностью в места с относительно высокой производительностью¹.

По мнению Г. Беккера, Л. Туроу, Т. Шульца, к инвестициям, развивающим созидательные способности индивидов, относятся формальное и неформальное образование, подготовка на производстве, медицинские услуги и исследования в области здравоохранения, расходы на оптимизацию миграции, поиск информации о состоянии экономики.

В западной экономической литературе существует несколько подходов к основе формирования созидательных способностей человека. Так, Г. Беккер, Д. Минцер, Т. Шульц и другие ученые основой созидания человеческого капитала считают человеческую деятельность. В отличие от них Л. Туроу, С. Боулс, А. Аулен рассматривают формирование человеческого капитала в тесной взаимосвязи с человеческим временем. Л. Туроу отмечает, что «индивидуумы представляют собой главный источник ресурсов для инвестиций в человеческий капитал. Они вкладывают человеческое время и финансовые ресурсы... Каждый индивидум располагает некоторым первоначальным запасом человеческого времени. Это

главный актив человеческого капитала, который позволяет приобретать другие человеческие активы»⁷. Этой же точки зрения придерживается и С. Боуле, который кроме вещественных и денежных инвестиций учитывает «продолжительность времени, посвященного учащимся этим вложениям»⁸.

В микроэкономических исследованиях центральной проблемой стала оценка экономической эффективности образования. Сторонники теории человеческого капитала считают, что экономические выгоды образования могут быть самыми разнообразными по форме. Так как неденежные и косвенные выгоды образования с трудом поддаются количественному измерению, экономисты основное внимание сосредоточили на его прямом денежном эффекте. Поэтому возникла необходимость определить вклад образования в увеличение заработка. Согласно теории человеческого капитала, заработную плату работника с определенным уровнем подготовки можно представить как состоящую из двух основных частей. Первая часть – это то, что он получал бы, имея нулевой уровень образования. Вторая – это доход на образовательные инвестиции. Теоретики человеческого капитала исходят из представления о заработной плате как некоей слоистой структуре, где каждый слой связан с известным уровнем образования. Тот пласт заработка, который соответствует данному уровню образования, и есть денежный доход от него. В состав издержек образования, помимо прямых расходов на него, экономисты включают «потерянные заработки». Это заработки, которые теряются учащимися из-за того, что в период обучения они лишены возможности работать и получать плату за свой труд. Потерянные заработки в среднем составляют около половины суммарных издержек обучения.

Для оценки отдачи от государственных инвестиций в образование необходим учет всех частных и социальных последствий (выгод и издержек) вложений в человека. Частные нормы отдачи учитывают ценность образования для его непосредственных носителей. Работники с более высоким уровнем образования имеют и более высокие доходы. При оценке социальных норм отдачи необходимо учитывать разнообразные «экстернальные» эффекты, которые затрагивают не самих обучающихся, а остальных членов общества. Учет всех этих факторов в денежном выражении крайне затруднен, поэтому обычно в состав издержек дополнительно включаются государственные ассигнования на образование, а в состав выгод – прирост налоговых поступлений за счет повышения образовательного уровня населения. В результате социальные нормы отдачи оказываются несколько ниже частных, поскольку образование широко субсидируется государством. Недоучет вне рыночных эффектов сильнее сказывается на точности социальных

норм отдачи, поэтому частные нормы принято считать более надежным индикатором эффективности образования даже с точки зрения всего общества в целом, и они могут быть ориентиром и для государственных расходов на образование.

Инвестиции в человеческий капитал не только содействуют повышению доходов индивида, но и способствуют росту производительности труда. Сторонники теории человеческого капитала подходят к рассмотрению инвестиций в человека, основываясь на концепции «предельной полезности» и «предельной производительности». Помимо того что образование превращает человека в более производительного работника, оно развивает в нем предпринимательские эффекты. Образование укорачивает временной лаг между открытиями и всеобщим применением, т. е. оно сокращает разрыв между теоретическим и практическим уровнем развития технологии. Накопление производственного опыта способствует быстрому и безболезненному переходу на новые технологии, и в то же время этот процесс должен быть динамичным, а знания постоянно обновляться. Необходимость постоянной переподготовки работников сомнений уже не вызывает, часто переподготовка работника оказывается выгоднее, чем его замена.

Оценка эффективности инвестиций в человеческий капитал занимает одно из центральных мест в теории человеческого капитала. Впервые в мировой литературе расчет окупаемости образования и расходов на приобретение квалификации был выполнен академиком С.Г. Струмилиным. Значительно позже это сделали Л. Туроу и Б. Вэйсборд. Общим для них было признание, что величина человеческого капитала оценивается как капитализированная рента, т. е. то дополнение к заработной плате, которое даст образование.

Оценивая экономическую эффективность образования, важно иметь в виду, с каких позиций она оценивается: с точки зрения работника – носителя «человеческого капитала» или с точки зрения работодателя, использующего его труд. Экономический эффект образования для работника измеряется приростом его дохода, «фирменный» эффект – дополнительной прибылью, принесенной трудом работника. Выдвигая задачу оценки экономической эффективности человеческого капитала или инвестиций в образование, необходимо прежде всего четко сформулировать сам вопрос. В первую очередь речь идет о выборе сравниваемых объектов, в качестве которых могут быть рассмотрены работник, учебное заведение, предприятие (микроэкономический уровень), национальная экономика в целом (макроэкономический уровень). Анализ достоинств и недостатков использования каждого из названных объектов приводит к выводу о наличии огромных трудностей формализации факторов, влияющих на эффективность образования.

Образование и подготовка на производстве улучшают уровень знаний человека, а следовательно, увеличивают объем и качество человеческого капитала. При повышении уровня образования эффективность труда работника возрастает либо посредством увеличения производительности труда, либо путем получения знаний, которые делают работника способным осуществлять такую трудовую деятельность, результаты которой представляют большую ценность.

Из всех видов инвестиций наряду с образованием наиболее важными являются вложения в здоровье человека. Ведь охрана здоровья действительно продлевает жизнь человека, а следовательно, и время функционирования человеческого капитала. Результаты исследований свидетельствуют о том, что здоровье человека лишь на 8–10 % зависит от здравоохранения, на 20 % – от экологических условий, еще 20 % определяют генетическими факторами и на 50 % здоровье зависит от образа жизни самого человека, профилактики и ликвидации стрессов, применения различных комплексов физических упражнений, традиционных и необычных методов (закаливания и т. д.).

Наряду со способностью к работе (здоровьем и квалификацией) структура человеческого капитала любого работника предполагает и наличие желания к работе. В связи с этим как компонент инвестиций в человеческий капитал необходимо рассматривать и затраты, связанные с мотивацией работника к повышению качества своего труда. Результаты зарубежных исследований свидетельствуют о возрастании важности внутренних стимулов (возможность самореализации, удовлетворенность делом, которым занимается работник, ощущение собственного успеха и т. д.) в сравнении с внешними, особенно для высококвалифицированного персонала. В связи с этим значительная часть работы с персоналом в компаниях сегодня основана на косвенном воздействии на внутренние стимулы (проектирование рабочих мест, возможность обучения, а также участие в принятии решений и состояние социальной среды на рабочем месте).

Миграция и поиск информации способствуют перемещению рабочей силы в те районы и отрасли, где труд лучше оплачивается, т. е. туда, где цена за услуги человеческого капитала выше.

К инвестициям в человеческий капитал сегодня актуально относить и расходы на фундаментальные научные разработки. В процессе развития науки не только создаются интеллектуальные новации, на основании которых затем формируются новые технологии производства и способы потребления, но и происходит преобразование самих людей как хозяйствующих субъектов, которые выступают носителями новых способностей и потребностей. В

информационном обществе наука превращается в свособразный генератор человеческого капитала.

Таким образом, инвестиции в человеческий капитал – это вклад средств в научно-техническую деятельность, сферы образования, здравоохранения и т. д., направленный на осуществление долговременных качественных структурных сдвигов в различных элементах производительных сил. В процессе развития общества объектами накопления стали такие факторы экономического роста, как фонды научно-технических знаний, организационно-управленческий опыт. Недооценка данного вида накопления грозит неизбежным отставанием материально-технического и экономического прогресса в экономике страны.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹См.: Маккопелл, К.Р. Экономика: принципы, проблемы и политика: в 2 т. / К.Р. Маккопелл, С.Л. Брю. М., 2002. Т. 2. С. 192.

²Исторический обзор подходов к концепции человеческого капитала / под ред. С.А. Дятлова. М., 2006. С. 508.

³Исторический обзор подходов к концепции человеческого капитала / под ред. С.А. Дятлова. М., 2006. С. 508.

УДК 336.338.631.1

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОЙ КРЕДИТНОЙ КООПЕРАЦИИ

С.М. Имяреков

Саранский кооперативный институт РУК

Сельская кредитная кооперация зародилась в Германии в 60-е гг. XIX в. благодаря деятельности основателей кооперации Ф.В. Райффайзена, Х. Шульце-Делича и доктора В. Гааза. Райффайзен был родоначальником первых сельскохозяйственных кредитных касс. Шульце-Делич создал кредитный кооператив для обслуживания мелких предпринимателей и ремесленников, занятых в несельскохозяйственной сфере. Гааз воплотил идею кооперации: он организовал снабженческо-сбытовые и перерабатывающие кооперативы с кредитными функциями.

Во времена Райффайзена в Германии функционировала хорошо отлаженная банковская система с достаточно большим количеством банков, в которых кредит могли получить все желающие. Но

на самом деле для крестьянина этот банковский кредит был недоступен по двум основным причинам. Во-первых, мелкие крестьянские хозяйства нуждались в небольших суммах кредитных средств, следовательно, каждому крестьянину в отдельности невыгодно было ехать в город для их получения. Во-вторых, банк не хотел сотрудничать с таким «мелким» клиентом, живущим на большом расстоянии от крупного города, да к тому же еще и не обладающим залогом, достаточным для гарантированного возврата полученного кредита. Поэтому основная идея райффайзеновских кооперативов заключалась в том, чтобы взять в банке один большой кредит на все товарищество, которое обычно создавалось на базе одного села, а затем уже выдавать кредиты мелкими суммами членам этого товарищества. Чтобы заинтересовать банки в работе с кредитными товариществами и гарантировать им возвратность их денег. Райффайзен в основу своих кооперативов положил пять принципов: круговая ответственность всех членов товарищества всем своим имуществом по долгам товарищества; выдача ссуд только членам товарищества; производственное направление ссуды; малый район деятельности товарищества; бесплатная работа правления.

В последней четверти XIX в. в Германии существовало уже 400 кредитных товариществ. Деятельность современных сельских кредитных кооперативов в экономически развитых странах до настоящего времени строится на этих принципах, сформулированных более 150 лет назад, и есть кредитные кооперативы, которые функционируют с тех пор, не меняя своей экономической сути.

В России началом кредитной кооперации принято считать 1865 г., когда был утвержден устав первого ссудо-сберегательного товарищества, организованного в Костромской губернии. Но сразу после отмены крепостного права экономической почвы для кооперативного движения еще не было. Только к концу столетия в деревне начинают вызревать товарно-денежные отношения, и крестьянское хозяйство приобретает черты товарности, ощущая острую нужду в деньгах.

Принятие Закона о мелком кредите в 1895 г. было началом развития в России кредитной кооперации на основе капиталов, сужаемых государством, поскольку для среднего российского крестьянина условие пасового взноса было непосильно. Эти кооперативы были нежизнеспособны, как и всё, что навязывается «сверху». Но они, просуществовав около 5 лет, сыграли свою роль как в расширении денежного оборота в деревне, так и в росте кооперативного сознания крестьян. И в начале XX в. в России началось развитие сельской кредитной кооперации «снизу», т. е. уже по инициативе

самых крестьян, экономически окрепших и способных собрать необходимый для жизнедеятельности кооператива пассив фонд.

Росту численности кредитных кооперативов способствовало распространение информации о них, а также пояснение принципов деятельности таких организаций.

В 1908 г. состоялся первый Всероссийский кооперативный съезд, принявший решение о создании финансового центра российской кооперации – Московского народного банка (МНБ), открывшегося в 1912 г., а к 1914 г. имевшего оборот посреднических операций около 45 млн руб. Российская кредитная кооперация перед революцией представляла собой серьезную экономическую и политическую силу. К тому времени в стране насчитывалось свыше 27 тыс. сельскохозяйственных кооперативов различного вида, объединявших более 50 % всех крестьянских хозяйств. Самым главным было то, что кооперация стала собственным, понятным делом для крестьян, так как из 990 млн руб. кредитных и ссудо-сберегательных средств, участвовавших в то время в обороте, 711 млн руб., или 75 %, были привлечены в виде крестьянских вкладов.

Рассмотрим трудности, характерные для сельской кредитной кооперации на современном этапе. Как известно, в связи с сезонностью агропромышленного производства сельскохозяйственные производители вынуждены брать кредиты. Но высокие процентные ставки коммерческих банков в нашей стране ориентированы сейчас на большую прибыль торгово-посреднических компаний, в связи с чем сельские товаропроизводители, не выдерживая пресса кредитных ставок, испытывают нехватку финансовых ресурсов. К тому же банковская система как элемент рыночной инфраструктуры соответствует крупным формам организации производственной деятельности. Субъекты малого кредитования имеют ограниченный доступ к кредитным ресурсам, поскольку у банка отсутствует интерес к работе с сельскими предпринимателями в силу финансовой неустойчивости последних и большой затратноемкости их кредитования.

Следующая серьезная проблема заключается в утечке денежных средств из местного оборота сельских территорий: выручка за реализованную продукцию рассредоточивается между большим количеством мелких хозяйств, не направляясь при этом в производство. Значительная часть временно свободных денежных накоплений сельского населения аккумулируется в Сбербанке России, и, как правило, отвлекаясь из денежного оборота, используется в других отраслях и сферах деятельности.

Эти денежные накопления можно рассматривать как источник кредитования той части сельскохозяйственных предпринимателей.

которые расширяют производственный оборот и испытывают недостаток в финансовых средствах. Для этого необходимо найти механизм вовлечения денежных накоплений граждан в хозяйственную деятельность сельхозтоваропроизводителей. Таким механизмом, как свидетельствует анализ мирового опыта развития кооперации, служит организация сельских кредитных кооперативов, позволяющих удерживать денежные средства на своей территории и на этой базе решать экономические и социальные проблемы села.

Опыт работы кредитных кооперативов в странах с развитой экономикой даст основания считать, что целью их функционирования выступает не извлечение возможно большей прибыли на капитал, а улучшение и облегчение условий предоставления займов своим членам для развития их хозяйственной деятельности. Принципы, на которых базируется кредитная кооперация: взаимопомощь, производственное направление ссуды, самоокупаемость и самофинансирование, равноправие, доверие к личным качествам заемщика, доступность для всех членов информации о деятельности кооператива, – явились основными факторами утверждения этой формы кредитования сельского населения как наиболее надежной и стабильной.

В Российской Федерации создание таких кооперативов стало возможным с 1995 г., после принятия Федерального закона «О сельскохозяйственной кооперации», по которому в разряд сельскохозяйственных потребительских кооперативов включены наряду с другими кредитные кооперативы.

Основные задачи сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов, отмеченные в уставе, – это объединение денежных ресурсов членов кооператива для создания паевого фонда, необходимого для привлечения в кооператив заемных средств; предоставление займов членам кооператива из собственных и привлеченных средств; сбережение временно свободных денежных средств членов кооператива.

Кредитный потребительский кооператив образуется на основе добровольного объединения денежных средств участников. Законодательно ограничено их минимальное число: не менее двух юридических лиц или не менее пяти граждан.

Верхние пределы численности членов в кооперативе не ограничиваются, что вполне разумно – рост числа участников, как правило, сопровождается и увеличением заемного фонда кооператива. Граждане, изъявившие желание создать кооператив, в целях его образования формируют организационный комитет, в обязанности которого входят: подготовка технико-экономического обоснования проекта производственно-экономической деятельности коопе-

ратива: подготовка проекта устава кооператива; прием заявлений о вступлении в члены кооператива; подготовка и проведение общего организационного собрания предполагаемых членов кооператива.

При регистрации кредитного кооператива к заявлению о регистрации прилагается протокол общего организационного собрания членов о создании кооператива, подписанный председателем и секретарем данного собрания, и устав кооператива, подписанный участниками общего организационного собрания.

Обязательным условием вступления в кредитный кооператив является внесение вступительного взноса, который поступает в распоряжение кооператива на организационные и текущие расходы и при прекращении членства в кооперативе возврату не подлежит.

Сконцентрированная масса собственных средств кооператива служит основой привлечения заемных средств. По закону «О сельскохозяйственной кооперации» собственные и привлеченные средства должны находиться в соотношении 40 : 60, т. е. на 1 руб. собственных денег можно привлечь 1,5 руб. заемных.

Собственные средства кредитного кооператива представлены паевым фондом членов кооператива, который формируется из обязательных и дополнительных паевых взносов. Обязательный паевой взнос устанавливается равным для всех членов кооператива и дает право голоса и право участия в деятельности кооператива. При условии внесения обязательного паевого взноса член кредитного кооператива имеет право на внесение дополнительного паевого взноса, дающего ему возможность претендовать на получение большей доли займа, пропорционально размеру внесенных паевых взносов.

Привлеченные средства кооператива могут быть представлены средствами государственной поддержки (на возвратной основе), кредитами банков, сбережениями членов кооператива и другими денежными поступлениями.

Из совокупности собственных и привлеченных средств формируется заемный фонд кредитного кооператива, из которого он предоставляет займы своим членам, ориентируя их в основном на производственные цели. Порядок предоставления займов членам кооператива и его ограничительный размер утверждаются общим собранием. На стадии становления кредитного кооператива рекомендуется выдавать преимущественно краткосрочные займы (на несколько месяцев) и лишь впоследствии вводить долгосрочное заимствование, поскольку на начальном этапе деятельности предоставление займов на длительный срок способно заморозить деятельность кооператива.

Проценты за пользование займом являются ценой предоставленной услуги, покрывающей затраты по ее осуществлению –

общскооперативные затраты, налоговые отчисления и другие обязательные платежи. Величина ссудного процента тем меньше, чем меньше сумма общскооперативных затрат и чем больше объем заемного фонда кооператива.

Заем членам кооператива выдается под определенное обеспечение – залог. Одновременно с договором займа заключается договор залога по утвержденной в кооперативе форме. Залоговое имущество должно иметь высокий процент ликвидности и превосходить по цене сумму займа.

Кредитный потребительский кооператив представляет собой некоммерческую организацию, т. е. не ставящую своей основной целью получение прибыли и распределение ее между членами кооператива. Но он имеет возможность получать в результате своей уставной деятельности доход и направлять его на развитие собственной хозяйственной деятельности. Таким образом, собственные средства кооператива прирастают помимо взносов участников за счет доходов кредитного кооператива.

Сумма дохода направляется на увеличение паев членов кооператива, а также на формирование и увеличение резервных фондов, необходимых для защиты кооператива от непредвиденных обстоятельств. Забрать свой пай член кооператива имеет право лишь при выходе из него.

Особое внимание при создании кредитного кооператива следует уделить первому принципу Райффайзена, который называется в нашем законодательстве солидарной субсидиарной ответственностью членов кредитного кооператива, т. е. ответственностью каждого участника кооперации по долгам своего кооператива всем своим имуществом. Это значит, что подбор членов кооператива должен быть особенно тщательным с учетом личных качеств каждого кандидата.

Опыт организации кредитных кооперативов некоторых регионов РФ дает основания утверждать, что на начальном этапе своего развития сельская кредитная кооперация нуждается в государственной поддержке.

Таким образом, можно констатировать, что кредитная кооперация вновь, спустя десятилетия, делает в нашей стране первые робкие шаги. Сейчас как никогда огромное значение имеет доведение до сельчан достоверной информации, не искажающей сути этого явления, поскольку дискредитация идеи кредитной кооперации на начальном этапе ее становления может иметь очень негативные последствия в будущем. Многим сельским товаропроизводителям еще только предстоит проверить эту идею на практике. И только после этого можно надеяться на то, что она превратится в огромную силу, которая поможет нашему селу не только выжить, но и

уверенно продвигаться вперед, воспитывая в жителях лучшие человеческие качества – взаимовыручку, самоконтроль и чувство ответственности за общее дело.

УДК 332.133.44

КООПЕРАЦИОННЫЕ СВЯЗИ И ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

С.М. Имяреков, М.А. Скворцова

Саранский кооперативный институт РУК

В настоящее время для России чрезвычайно важно выравнивание межрегиональных контрастов. Это возможно только в условиях развития региональной интеграционной активности, устранения территориальных барьеров перемещения производственных и инвестиционных ресурсов, которые объективно стремятся к размещению с более эффективным использованием.

Сохранение либерального экономического курса при все более широком включении в глобальные процессы и усилении межрегиональных контрастов неизбежно. В таких условиях больше шансов перейти к устойчивому экономическому росту имеют открытые регионы (в первую очередь с точки зрения доступности информации). Такие регионы называются экстравертными, в отличие от интравертных, характеризующихся относительной закрытостью.

В последние годы наблюдается усиление европоцентризма территориальной организации российской экономики, а предпринимательские риски вызывают смещение инвестиционных и иных интересов экономического развития на север России, что может привести к еще большему разрыву в пропорциональности развития европейских северных и южных регионов. Очевидно, что для формирования сбалансированной территориальной структуры экономики требуется изменение региональных процессов. Растущая поляризация лишь провоцирует центростремительные тенденции, понижает связанность пространства и его безопасность. В настоящее время не найден компромиссный ответ на вопрос, когда и в каком случае направлять денежные ресурсы в регионы с избыточной рабочей силой – главным фактором деловой активности, а когда – в регионы, где они дадут быструю финансовую окупаемость. Первый вариант непосредственно связан с бюджетными перерас-

предельными, второй – с дифференцированной налоговой политикой, особенно важной для регионов с повышенным экономическим риском. Для каждого субъекта Федерации необходимы свои инструменты поддержки и стимулирования деловой активности.

Региональное и глобальное сотрудничество во многом затрудняется объективными и субъективными факторами региональной деловой активности, определяющей условия и возможности существования и развития расположенных на них хозяйствующих субъектов.

К объективным факторам относятся географическое положение, природные условия и ресурсы, население; к субъективным – факторы экономики, политики и положения региона. К первым мы причисляем промышленность и сельское хозяйство, инвестиционный и транспортный комплексы, рыночную инфраструктуру, развитость финансово-банковской системы. Ко вторым – налоговую, бюджетную, ценовую, инвестиционную, институциональную и социальную региональную политику. К специфическим факторам относят экономическую, финансовую, политическую и социальную ситуацию в регионе.

В условиях сложившейся территориальной структуры хозяйства, когда главные экономические центры размещены в глубине страны, а приграничная зона отличается слабой освоенностью, специфические факторы являются серьезным барьером развития процессов регионального сотрудничества и глобализации российской экономики. Для повышения эффективности участия страны в мировом хозяйстве необходим переход от внутриматерикового к материково-приморскому размещению экспортного потенциала хозяйства. Пограничные районы должны сыграть в этом главную роль.

В характеристике деловой общеэкономической активности регионов за критерии были взяты «высокий», «умеренный», «удовлетворительный» и «низкий» уровни исходя из десятибалльной шкалы оценки таких основных факторов, как природно-ресурсный потенциал, социально-демографическая характеристика, уровень использования экономического потенциала, состояние региональных финансов, результативность экономических реформ, политическая позиция власти.

Понятно, что природно-ресурсный потенциал в настоящее время в основном зависит от мировой конъюнктуры, и его оценка с точки зрения экспортных возможностей и инвестиционной привлекательности имеет серьезное значение. Исходя из мировой конъюнктуры каждому природному ресурсу присваивается свой средневзвешенный балл по региону, который затем сравнивается со средним показателем по Российской Федерации.

При оценке социально-демографической ситуации помимо динамики населения исследуются коэффициент младенческой смертности, покупательная способность и доля бедного населения в сравнении со среднероссийскими показателями.

Наиболее представительны характеристики уровня использования экономического потенциала и результативность экономических реформ. Первые сравнительные показатели можно отнести к структурным данным о доле региональных объемов производства промышленной и сельскохозяйственной продукции, капитальных вложений и розничного товарооборота в общероссийских показателях. Вторые отражают результативность данных показателей, приходящихся на душу населения, в сравнении с общероссийскими.

Эффективность экономических реформ оценивается с помощью таких показателей, как доля субсидий производственным отраслям в общем объеме бюджетных расходов регионов, удельный вес субсидирования сельского хозяйства, динамика производства в промышленности, сельском хозяйстве и строительстве, соотношение уровня безработицы по региону со средним по стране. Либеральность экономической политики определяется долей монополизированных отраслей, товаров и услуг с регулируемыми (местными) ценами.

Состояние региональных финансов исследуется традиционно – путем анализа уровня обеспеченности региона налоговым потенциалом, доли поступлений из федерального бюджета, удельного веса убыточных предприятий и среднедушевых доходов.

На наш взгляд, наиболее сложную и субъективную оценку имеет определение политической позиции власти. Понятно, что нас в первую очередь интересуют реформаторское поведение региональных властей, поэтому считаем возможным ввести следующие характеристики региона: реформаторский, относительно реформаторский, относительно консервативный, консервативный. Оценивая законодательную и исполнительную власти (первую можно разделить на реформаторский центр, правый центр, левый центр, консервативный блок, вторую – на партию власти, центр, оппозицию), можно получить показатель так называемого политического риска.

Разница между регионом-лидером (Москва) и аутсайдером (Республика Тыва) составляет 5,9 раза, разница между общероссийскими региональными группами по уровню деловой активности – 1,5 раза. Примечательно, что в самих региональных группах различия следующие: с высоким уровнем деловой активности – 8,3 %; с умеренной деловой активностью – 31,8 %; с удовлетворительной активностью – 31,2 %; с низкой деловой активностью –

38,6 %. При таком положении дел стимулирование развития деловой активности хозяйствующих субъектов, межрегионального и международного сотрудничества хозяйств всех уровней невозможно без территориальной реструктуризации и интеграции структуры экономики на межрегиональной рыночной основе. Серьезным препятствием на пути экономики является то, что Россия отделена от мирового хозяйства постсоветскими республиками. Наличие небольшой по протяженности границы, соединяющей Россию со странами ЕС через Финляндию, уже оказывает заметное территориально-структурное влияние. Интеграция центров и периферии может быть осуществлена только при стимулировании деловой активности последних и масштабных, долговременных инвестициях.

Понятно, что для этого мы будем вынуждены в ближайшем будущем сохранять экспортный потенциал действующей сырьевой базы и экспорт обрабатывающих отраслей.

Есть мнение, что повышение доходности экономики на территориях, имеющих для этого предпосылки, и целенаправленный вывод населения с территорий, не имеющих шансов на экономическое возрождение в обозримом будущем, – две взаимосвязанные цели, которые должны быть поставлены в среднесрочной и долгосрочной политике федерального центра. Другими словами, предлагается модель создания механизмов, регулирующих и согласовывающих пространственную мобильность капиталов и населения. В результате достижения данных целей потребуются такое региональное деление, которое устранил экономически нежизнеспособные субъекты Федерации.

Однако формирование стратегии образования новых хозяйствующих субъектов, связанной с моделью экономического роста, выравнивания уровня жизни, ориентации на внешнеэкономическую активность в условиях глобализации, представляется, на наш взгляд, сомнительным. Во-первых, существует объективная разница в зональных ценах внутри самого российского рынка. Во-вторых, ряд регионов по природе своего отраслевого хозяйства и его национальной значимости вполне могут ограничиваться незначительным экспортным потенциалом, а давление на них со стороны глобальных (в том числе массовых) товарных рынков нивелируется или существенно снижается по мере прохождения через соседние экспортно активные регионы. В-третьих, согласно маркетинговой концепции, не существует неэффективных территориальных рынков, а есть проблемы управления территориями и хозяйствами, на них расположенными. Принятие данной модели неизбежно связано с внутренней миграцией населения, развалом региональных отраслей, в силу моментной конъюнктуры оказав-

шихся маловостребованными. подрывом сельского хозяйства и дальнейшей сырьевой экспортной ориентацией российской экономики. Кроме того, существуют регионально сложившиеся предпочтения населения, когда товары-субституты даже при условии технологического превосходства оказываются невостребованными. Россия принадлежит именно к тем территориальным рынкам, где массовое потребление носит условный характер в силу своей многонациональности и многовековой культуры. Это подтверждает неустойчивость проэкспортной модели развития экономики России, которая, несмотря на предпочтение ее многими авторами, не всегда имеет практическую реализацию. Ибо они сами замечают, что в силу огромной территории страны по мере проникновения экспортного эффекта в глубь России он снижается, хотя улучшает экономику многих депрессивных регионов и повышает безопасность и устойчивость экономики страны.

Со стороны Центральной и Западной Европы Россия в настоящее время испытывает давление на производственных, информационных, технологических товарных рынках, со стороны Центрально-Азиатских и Восточных государств – на рынках народонаселения. Поэтому Центрально- и Западно-Европейское направление, равно как и Центрально-Азиатское и Восточное, для нашей страны одинаково важны. России необходимы соответствующие азиатские противовесы растущему европейскому притяжению. Неравнозначный экспорт-импорт, особенно на восточном направлении, отражается на качественном развитии не только Сибири, но и Средней Азии. Стремление к равноценному товарообмену, развитие внешнехозяйственных связей с данными государствами на всех уровнях хозяйствующих субъектов при одновременном укреплении их внутренней устойчивости и безопасности, расширении национальных кооперационных связей необходимо России для упрочения ее мирохозяйственных позиций и улучшения условий развития российских региональных хозяйствующих субъектов.

К инструментам политики развития приграничных территорий следует отнести совершенствование правовой базы участия региональных хозяйственных субъектов совместно с органами местного самоуправления в сотрудничестве с территориальными властями зарубежных стран и непосредственно с предприятиями и организациями в части соглашений о приграничном и внутрирегиональном сотрудничестве, кредитно-финансовую поддержку государством экономических и социальных проектов.

Таким образом, адаптация территориальной структуры экономики к новым геополитическим и геоэкономическим реалиям требует усиления дифференцированного подхода в макроэкономиче-

ской и внешнеэкономической политике. При этом разнообразию российского пространства должна соответствовать система дифференцированных во временном и территориальном разрезах инструментов этой политики.

УДК 338.012:347.464

**ВОЗМОЖНОСТИ ПОЛУЧЕНИЯ РЕНТНОГО ДОХОДА
В НЕКОТОРЫХ НЕСЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ
ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ**

И.М. Калабкина

Саранский кооперативный институт РУК

Строительство олимпийских объектов в Сочи породило множество новых идей, связанных с рентой. В последнее время в средствах массовой информации много говорится о том, что в районах Сочи будут проходить мероприятия по реорганизации некоторых земельных участков, необходимых для строительства инфраструктуры олимпийского комплекса. И хотя владельцам участков государство взамен обещает вернуть равноценные, эта процедура породила множество кривотолков среди населения и в очередной раз заинтересовала ученых.

С началом перехода России к рыночной экономике развернулись дискуссии о путях трансформации земельных отношений и изменении форм земельной собственности. Эти вопросы рассматривались в статьях И.Н. Буздалова, В.Ф. Бондарева, В.В. Милосердова, М.Я. Ратгауза, Г.Н. Романенко, Е.С. Строева, В.Н. Хлустуна. При достаточно широком спектре исследований земельных отношений многие вопросы остаются дискуссионными и недостаточно исследованными. Например, нет единого мнения по вопросу о правомерности купли-продажи сельскохозяйственных земель и их залога, об особенностях монополии на землю как объект хозяйствования, о региональной земельной ренте и др. Все эти вопросы дискуссионны и нуждаются в глубоком исследовании.

Напомним, что суть общего закона ренты заключается в раскрытии стоимостной основы и действия закона стоимости во всех отраслях и сферах производства, где в качестве производительных сил используются естественные силы природы (водопада, земли, незаурядных экологических условий). Проявляется он в форме

закона рыночной стоимости. По мере роста народонаселения, расширения и разнообразия его потребностей, совершенствования технического прогресса вовлекаются в обработку менее производительные, экологически менее привлекательные участки. В результате на землях, ранее поступивших в обработку, рента будет постоянно расти и увеличивать доходы собственника.

В последние годы на Западе из всех видов ренты широкое распространение получила экологическая рента. Экологическая природная рента – это компенсация природоохранных затрат и экономического ущерба, наносимого при добыче, переработке и потреблении природных ресурсов.

Некоторые западные ученые видят свою задачу в том, чтобы направить природную ренту по назначению, например в природный амортизационный фонд. Однако реальная экономика во всем мире пытается взвалить экологические издержки на производителя готовой продукции (и тем самым на покупателя), хотя они уже были оплачены при покупке природного ресурса, а доход от этой операции достался собственнику данного ресурса. Таким образом, экологические издержки оплачиваются дважды: во-первых, косвенно в цене природного сырья как природная рента и, во-вторых, прямо при проведении природоохранных мероприятий и в платежах за экологические нарушения.

Экологическая рента связана с туристической. В настоящее время пока нет реального механизма образования, распределения и использования обеих этих рент. Следует отметить, что с точки зрения экономики туризм является очень динамичным элементом. Он обладает эффектом мультипликации в производстве предметов потребления и в других секторах экономики, связанных с транспортом, банками, страхованием. Таким образом, благодаря туризму увеличивается потребление продуктов большого числа отраслей, открываются новые рабочие места. С учетом этого туризм играет важную роль в увеличении национального продукта, что особенно важно в период финансового кризиса. В ряде регионов туризм может дополнять структуру производства. Туризм также влияет на сбалансированность платежного баланса. В настоящее время многие развивающиеся страны с большим внешним долгом используют это как средство его погашения.

Действующий ныне механизм, определяющий функционирование туристических организаций, исключает учет туристической ренты. Нами не раз отмечалась крайняя необходимость государственного контроля этого процесса. В первую очередь органы власти (прежде всего местной) должны определить социальные издержки, связанные с развитием туризма в данном регионе. К ним относятся следующие дополнительные расходы: на строительство

и содержание дорог и соответствующих помещений дорожной службы; на субсидирование общественного транспорта; на содержание автоинспекции и дорожной службы; на содержание портов и транспортных терминалов; на содержание пожарной службы; на содержание милиции, органов внутренних дел, системы правосудия, больниц и санитарных пунктов; на водоснабжение, канализацию, отопление; на сбор и удаление твердых отходов, уборку мусора; на содержание зон отдыха и рекреации, лесного хозяйства, зеленых насаждений; на регулирование рыболовства и охоты; на мероприятия по улучшению экологической среды; на содержание музеев и других некоммерческих историко-культурных объектов; на разработку кадастра туристических ресурсов и т. д.

Главная цель раздельного учета таких затрат состоит в том, чтобы четко определить как бухгалтерские издержки и доходы туристических организаций, так и издержки органов власти и финансируемых ими подрядных и бюджетных организаций. Такой раздельный обязательный учет издержек – основа для распределения туристической ренты. В договорах (контрактах) между органами власти и туристическими организациями необходимо определить формы рентных платежей за пользование туристическими ресурсами, их размер и способы взимания.

Теоретически возможны следующие виды рентных платежей в сфере туризма: 1) платежи, увязанные с объемом и качеством туристических ресурсов, которые используются данной туристической организацией; 2) платежи по твердой ставке из прибыли (общей или чистой, остающейся после уплаты налогов); 3) платежи по твердой процентной ставке из прибыли или с учетом нормы рентабельности; 4) платежи по твердой ставке из валовой выручки от реализации туристических услуг и туристического продукта. Таким образом, если туристическая рента увязывается с величиной и качеством туристических ресурсов, имеющих в распоряжении предприятия, то она выступает как плата за ресурсы, которые могут быть учтены в каждый данный период времени.

На первый взгляд, это наиболее целесообразная форма туристической ренты от туристических ресурсов в соответствии с законом спроса и предложения. Однако в условиях современной России плата за ресурсы как форма совокупной туристической ренты практически невозможна. Во-первых, балансовая стоимость основных фондов туристических организаций пока учитывается некорректно. В условиях постоянной инфляции она оказывается заниженной, а годовая переоценка основных фондов и разовый пересмотр норм амортизации не решают проблемы. Во-вторых, взимание туристической ренты в форме платежей за ресурсы требует разработки кадастровых оценок ресурсов, которых в России

сегодня нет. Работа по инвентаризации и качественной оценке туристических ресурсов только начинается, причем лишь в отдельных регионах страны. Создание общенационального кадастра туристических ресурсов – проблема, требующая значительного времени и больших финансовых, материальных, трудовых затрат. В условиях же, когда работу по кадастровым оценкам приходится начинать с нуля, вводить рентные платежи за туристические ресурсы, – дело нереальное.

Выход из сложившегося положения нам видится в следующем. Если пока нет реальной возможности учесть изменяющуюся величину туристических ресурсов, то можно увязать рентные платежи с прибылью туристических предприятий. Для этого можно использовать четыре варианта: в виде твердой ставки с каждого рубля дохода и с каждого рубля чистой прибыли, остающейся после вычета всех налоговых отчислений; в виде твердой ставки от нормы прибыли (выраженной отношением прибыли к издержкам) и от нормы рентабельности, выраженной отношением прибыли к стоимости туристических ресурсов (основных и оборотных производственных фондов туристических организаций).

В настоящих условиях этот подход при отсутствии кадастра туристических ресурсов мог бы оказаться эффективным, так как прибыль – критерий эффективности всей хозяйственной деятельности туристической организации, туристическая рента – добавочная прибыль. Наиболее приемлемым было бы взимание рентных платежей в виде процентной ставки от нормы рентабельности, выраженной отношением прибыли к основным и оборотным фондам.

Таким образом, рентные доходы предлагается рассматривать в качестве средств на компенсацию природоохранных затрат и экономического ущерба, наносимого при добыче, переработке и потреблении природных ресурсов и продуктов от них, а также на восстановление (возобновление) самих природных ресурсов. Перенос рентных доходов предпринимателей в бюджет в настоящее время, без изменения взгляда на предназначение ренты, может создать угрозу того, что само государство станет стимулировать разрушение природно-ресурсного потенциала. Чтобы избежать нецелесообразного использования рентных платежей в сфере туризма, необходимо иметь систему контроля, при которой вышестоящие органы исполнительной власти ежемесячно контролировали бы использование рентных платежей, поступающих в распоряжение местных властей, а органы законодательной власти ежеквартально контролировали бы использование этих платежей всеми органами исполнительной власти.

Принятие же экологической версии о предназначении природной ренты не только нацелит общество на более бережное отношение к природе, но и решит задачу установления равновесия в самой экономической системе. Норма прибыли снизится в добывающих отраслях и возрастет в перерабатывающих вследствие получения ими источника средств для природоохранной деятельности и компенсации экономического ущерба. Выравнивание нормы прибыли изменит сырьевую ориентацию экономики и будет способствовать ее структурной перестройке.

Подчеркивая необходимость государственного регулирования названных процессов, нельзя не отметить одну из крайностей, которая может разрушить весь налаженный механизм. Речь идет о разрушительном действии всякого тотального административного государственного регулирования процесса. Органам власти и туристическим организациям следует заключать договоры о разграничении прав собственности на туристический ресурс, обязанностей и взаимных обязательств. Чтобы разделение прав собственности имело реальный экономический смысл, в этих отношениях необходимо определять и затраты, и доходы каждого участника. Туристические организации обязаны предоставлять органам власти результаты финансового анализа своей деятельности. Финансовый план туристической организации должен содержать обобщенные характеристики ее деятельности: прогноз объемов продаж туристического продукта и услуг, баланс денежных расходов и поступлений, баланс прибыли и ее распределение. В свою очередь органы власти должны определить социальные издержки, связанные с развитием туризма в данном регионе.

УДК 338.487:659.113.2(470.345)

ОЦЕНКА ТЕНДЕНЦИЙ И ФАКТОРОВ РИСКА НА РЫНКЕ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

И.М. Калабкина

Саранский кооперативный институт РУК

Сегодня туристический бизнес является доходной и динамичной отраслью с высоким потенциалом роста. На долю мирового туризма приходится 3,6 % ВВП и 9,5 % мировых капиталовложений. Число рабочих мест непосредственно в туристической сфере

составляет 74,5 млн. с учетом же сопряженности ее с другими отраслями – 225 млн. Перспективы российского туристического комплекса оцениваются благоприятно. Самая оптимистическая оценка дается по динамике капитальных инвестиций: по этому показателю в 2017 г. Россия займет первое место в Европе, размер капитальных инвестиций составит 2 898 млрд руб., что в 4 раза больше, чем в 2008 г. Общий вклад туристической отрасли в экономику страны ожидается в размере 1 071 млрд руб., или 1,1 % ВВП. По остальным показателям (экспорт и импорт туристических услуг, государственные расходы) ожидается устойчивый рост в пределах 2–9 % в год.

Мордовия располагает богатым природным и культурно-историческим потенциалом для развития различных видов туризма. Однако индустрия этой отрасли в республике продолжает оставаться рискованной и недостаточно развитой отраслью. Еще совсем недавно на саранском рынке работало порядка десяти туристических операторов. С началом финансового кризиса с рынка ушли три турфирмы, не выдержав конкуренции. Оставшиеся операторы вынуждены искать новые пути адаптации к создавшимся условиям. Например, положительным моментом на данном рынке является то, что в связи со снижением цен на нефть значительно уменьшилась стоимость авиабилетов (сейчас перелет в Европу туда и обратно обходится в 200–250 евро вместо 350–400 евро до кризиса). Таким образом, умелая политика и реклама помогают выживать туроператорам и в кризисных условиях, а в дальнейшем помогут и увеличить ВРП, и открыть новые рабочие места, что немаловажно, так как на 1 января 2009 г. в нашем регионе официально зарегистрировано 5 169 безработных граждан (1,1 % от экономически активного населения).

Анализ проблем туристического комплекса в период финансового кризиса следует проводить, на наш взгляд, с учетом теории риска в деятельности хозяйственных систем. Всю совокупность туристических рисков можно разделить на две группы: возможные для туристов при планировании и осуществлении тура и экономические, или хозяйственные, риски, обусловленные деятельностью туристических предприятий при формировании и реализации туров. Первая группа рисков включает факторы, связанные либо с материально-финансовыми потерями (утрата и порча имущества во время поездки, финансовые убытки, кражи, штрафы), либо с угрозами жизни и здоровью туриста. Во вторую группу входит большое число видов рисков, существующих деятельности предприятий туризма, которые возникают вследствие кооперации предприятий туристической индустрии с другими отраслями экономики.

Не следует забывать и о влиянии рисков вне их непосредствен-

ной связи с туристическим сектором. Часто риски носят неэкономический характер и проявляются либо из-за пренебрежения личной безопасностью самими туристами, либо вследствие внешних угроз – терроризм, эпидемии, травматизм (по данным МВД, на российских дорогах совершается до 17 тыс. аварий в год, в том числе и при перевозках туристов, занимающихся торговлей).

А. Овчаров выделяет три этапа развития туристического комплекса России, связанных с факторами риска¹.

Первый этап (1992–2001) характеризовался сильным воздействием на экономику социально-политических и макроэкономических факторов, обусловленных нестабильностью общей социально-экономической ситуации в стране. Главная черта этого периода – отсутствие четкой государственной политики развития внутреннего и выездного туризма и, как следствие, старение материально-технической базы рассматриваемого сектора, монополизация туристического рынка (недостаточное внимание к проблемам туризма явилось причиной переориентации потребителя с внутреннего на зарубежный рынок. Безусловным лидером туризма этого периода был Китай: в 2002 г. его посетили 41 % всех российских туристов).

Второй этап (2002–2005) можно определить как период повышенного спроса на рынке туристических услуг, который был связан с преодолением кризисных явлений в российской экономике и ростом уровня жизни населения. В целом туристический бум был ориентирован на выездной сектор рынка, низкая популярность отечественного отдыха была предопределена высокими ценами и низким качеством обслуживания, а также отсутствием сведений о различных туристических программах.

В 2002 г. была принята Концепция развития туризма в РФ на период до 2005 г., на основе которой многие региональные органы власти разработали свои туристические программы. Кроме того, в конце 2004 г. было образовано Федеральное агентство по туризму, активизировали свою деятельность государственные органы и некоммерческие организации (комитет Государственной думы по экономической политике, предпринимательству и туризму, Торгово-промышленная палата РФ, Российский союз туриндустрии).

Третий этап (2005–2008) – это период насыщения потребительского спроса на рынке туристических услуг. Несмотря на рост экспорта и импорта этих услуг в абсолютном выражении, в общем объеме внешнеторгового оборота их доля падает. По итогам 2006 г. увеличилось количество путешествий внутри страны. Самым популярным направлением является Краснодарский край: в 2006 г. его посетили более 5 млн чел. Но выездной туризм все равно остается лидирующим. Выездные туристические потоки превы-

силы въездные за первое полугодие 2008 г. почти в 5 раз (в 2000 г. – в 2 раза), что все еще свидетельствует о высокой привлекательности зарубежных туров и о недостаточной популярности российских зон. Уровень цен на многие туристические программы внутренних направлений сравнялся и даже превысил аналогичные предложения по выездному туризму. Это сдерживает развитие внутреннего туризма и делает его неконкурентоспособным по отношению к международному.

Этими же тенденциями и направлениями можно охарактеризовать и рынок туристической индустрии в Республике Мордовия.

Одним из важных направлений развития туризма и поддержания его в условиях всеобщего финансового кризиса является государственная поддержка. В государственном регулировании туристического комплекса следует выделить два важных направления: создание особых экономических зон туризма и обеспечение защиты прав и интересов туристов. Первое можно осуществить через снижение риска инвестиций в предполагаемые будущие рекреационные территории, снижение инфраструктурных рисков, связанных с коммунальным и транспортным хозяйством. Второе направление государственной политики связано с необходимостью принятия срочных мер по организационным проблемам туроператорского рынка, защите прав туристов. Например, в 2007 г. вступили в силу изменения, внесенные в туристическое законодательство по созданию системы страхования туристических рисков. Сегодня туристическая фирма обязана заключать со страховой компанией договор страхования гражданской ответственности или иметь банковскую гарантию исполнения обязательств по договору о реализации туристического продукта. Кроме того, формируется единый федеральный реестр туроператоров. По состоянию на 1 августа 2008 г. количество включенных в него туроператоров только по внутреннему туризму составляет 896 единиц, из которых около 30 % зарегистрировано в крупных мегаполисах. Но в полной мере механизм финансовой поддержки не заработал, поэтому оценивать его рано.

Для полноты характеристики современного состояния туристического рынка необходимо учитывать также влияние внутренних факторов риска туристического комплекса. Под внутренними факторами понимаются неблагоприятные события из-за сбоя, во-первых, в основной деятельности конкретного предприятия туристического комплекса, во-вторых, при взаимодействии этого предприятия со своим экономическим окружением. К первой группе внутренних факторов относятся непредвиденные срывы при проведении основных видов деятельности, внезапная поломка имущества или резкое снижение его ремонтпригодности, критический

износ основных фондов, нарушение персоналом трудовой дисциплины, грубые ошибки в организации текущих процессов, отставание в технической оснащённости. Риски могут возникать в результате ухудшения текущих условий функционирования туристического предприятия: сокращения арендуемых и эксплуатируемых площадей, слабого оснащения материальных, трудовых и финансовых потоков. Это приведет не только к потере конкурентных преимуществ и снижению качества предоставляемых услуг, но и к полному отказу от туристической услуги. Вторая группа факторов риска возникает при установлении деловых связей конкретного субъекта туристического комплекса с другими хозяйственными единицами. Туристические фирмы несут высокие риски неисполнения или ненадлежащего исполнения условий хозяйственных договоров. нередки случаи неудовлетворительного обслуживания туристов вследствие внезапно возникающих проблем с оператором принимающей стороны, недобросовестности организаторов туров, действия фирм-однодневок.

При наличии посредника негативным фактором является изменение пункта договора, касающегося снижения размеров комиссионного вознаграждения. Иногда могут выдвигаться дополнительные, не предусмотренные в первоначальном варианте договора обязательства по страхованию туров, предоставлению дополнительных гарантий. В результате на предприятие переносятся все риски неисполнения этих обязательств.

В отношениях с конечными потребителями (туристами) данные риски возникают из-за внезапного, часто необоснованного отказа туриста полностью оплатить ранее забронированный тур. Турфирма в этом случае применяет процедуры аннуляции и устанавливает штрафные санкции, которые позволяют частично компенсировать убытки. Частота таких отказов может привести к разбалансированности денежных потоков.

Фактором риска является ситуация, когда объемы обращающихся материальных, информационных и трудовых ресурсов значительно превышают возможности самой организации, т. е. предприятие переоценивает свои возможности и туристические программы могут остаться незапущенными.

Общий вывод сводится к следующему: позитивные тенденции в развитии туристического комплекса сопряжены с влиянием факторов риска. Поэтому идентификация этих факторов и разработка методов управления риском относятся к числу наиболее важных задач экономического анализа туристической индустрии.

ПРИМЕЧАНИЕ

¹См.: *Овчаров, А.* Туристический комплекс в России: тенденции и риски // *Вопр. экономики*. 2000. № 1. С. 108–119.

УДК 338.242(470)

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РОССИИ

Г.А. Крицкая

Саранский кооперативный институт РУК

Проблема становления и развития рыночной инфраструктуры актуальна, и если учитывать все коллизии нашей отечественной экономики, решить ее достаточно трудно.

Неразработанность проблемы рыночной инфраструктуры в экономической науке России создает немалые трудности для хозяйственной практики, поскольку она до сих пор лишена системы обоснованных рекомендаций по созданию адекватной условиям России инфраструктуры, учитывающей как мировой опыт, так и наши особенности.

Нельзя забывать, что рыночная инфраструктура – это сложная, субординированная система, а отличительными свойствами любой системы являются взаимозависимость и взаимообусловленность ее элементов, поэтому следует отметить и разносторонность заявленной проблемы. От процесса ее функционирования и развития зависят создание конкурентной рыночной среды и активизация предпринимательской деятельности.

Инфраструктура рынка – это совокупность правовых форм, опосредующих движение товаров и услуг, акты купли-продажи, либо совокупность институтов, систем, служб, предприятий, обслуживающих рынок и выполняющих определенные функции по обеспечению режима его функционирования. Классификация рыночной инфраструктуры, ее специфическое содержание зависят от особенностей рынков, в пределах которых функционируют эти элементы.

Термин «инфраструктура» был впервые использован еще в начале XX в. в экономическом анализе для обозначения объектов и сооружений, обеспечивающих нормальную деятельность вооруженных сил. В 1940-е гг. на Западе под инфраструктурой стали понимать совокупность отраслей, способствующих нормальному функционированию производства материальных благ и услуг. В экономической литературе бывшего СССР изучение проблем инфраструктуры началось лишь в 1960-е гг. Применительно к ры-

ночной экономике инфраструктура представляет собой совокупность организационно-правовых и экономических отношений, которая связывает эти отношения при всем их многообразии в одно целое.

Одна группа авторов определяет инфраструктуру как всю систему обслуживания, видя ее функцию в предоставлении услуг производству и населению.

Другие понимают под инфраструктурой только систему производственного обслуживания, видя ее назначение в создании общих условий производства, обеспечении деятельности основного производства.

Известна и такая точка зрения, согласно которой инфраструктура составляет накопленное материальное богатство как совокупность объектов и сооружений, обеспечивающих необходимые материально-технические условия для успешного функционирования предприятий промышленности, как часть национального богатства, которое призвано обеспечить беспрепятственное поле деятельности.

Инфраструктура рынка как совокупность субъектов материального, технологического, организационного, информационного и правового характера, обеспечивающих бесперебойное функционирование рыночного механизма и непрерывность воспроизводственного процесса, подразделяется на объединения (базы) инфраструктурных элементов, сходных по своим задачам, направленным на обеспечение жизнеспособности и эффективности экономики рыночного типа. Среди них можно выделить:

- организационную базу – биржи, оптовые, брокерские, дилерские и другие посреднические организации; собственные коммерческие структуры крупных промышленных объединений, комбинатов, концернов и финансово-промышленных групп; предприятия мелкооптовой и розничной торговли;

- материальную базу – складское и тарное хозяйство, транспортные системы;

- информационную базу (включая средства связи) – информационные и справочные системы по продукции производственно-технического назначения и товарам народного потребления, производителям и потребителям продукции и услуг, ценам, курсам валют, банковским процентам, котировке ценных бумаг и др.;

- кредитно-расчетную базу – банковские и страховые учреждения, кредитно-сберегательные структуры, обеспечивающие бесперебойность расчетов при реализации товаров и услуг, создание необходимых товарных запасов и финансовых резервов, а также финансирование инвестиций для обеспечения соответствующей материально-технической базы рыночной экономики;

– кадровую базу – специалисты различного уровня квалификации; организации, осуществляющие подготовку и переподготовку кадров соответствующих специальностей; органы трудоустройства; организации по формированию и регулированию резервов рабочей силы;

– нормативно-правовую базу – нормы и правила, регламентирующие отношения субъектов рыночного хозяйства в процессе реализации товаров и услуг, включая директивные документы стимулирующего и штрафного характера, гарантирующие на рынке соблюдение действующего правопорядка и учет интересов всего общества и отдельных субъектов экономики рыночного типа.

В трансформационной экономике, которая из административно-командной преобразовывается в регулируемую рыночную, особое значение имеет возрождение, воссоздание механизмов рыночной саморегуляции. Вхождение посредников в российский рынок, их адаптация к специфике экономики переходного периода, превращение в эффективно действующий саморегулятор рынка будут достаточно длительным и болезненным процессом.

Становление и развитие инфраструктуры рыночного типа идут параллельно с формированием самой рыночной экономики и носят естественно-исторический характер. Но это справедливо только для классического типа становления экономики. В России же в настоящее время мы имеем инверсионный тип, который обусловлен тем, что в прошлом развитие рыночных отношений дважды искусственно прерывалось (в годы военного коммунизма и в период существования административно-командной системы с конца 1920-х до конца 1980-х гг.), в результате чего общество, находясь на индустриальной стадии развития, естественной формой которой выступают рыночные отношения, только начинает создавать себе адекватные условия.

Соответственно существующая у нас инфраструктура является не вполне рыночной, переходной, незрелой, причем как в общем (с точки зрения полноты и эффективности выполнения своих основных функций), так и в каждой из своих составляющих. В результате, как в становлении рыночной инфраструктуры в целом, так и в развитии ее основных элементов в России присутствуют особенности, отличающие этот процесс от того, который протекал в других странах при естественном ходе событий, несмотря на внешнее сходство некоторых тенденций. Учет этих особенностей дает возможность определить основные факторы становления и развертывания рыночной инфраструктуры и обозначить следующие главные направления развития каждой из ее составляющих:

– реструктуризация государственной собственности, разгосударствление, преодоление государственного монополизма и созда-

нис конкурентной среды, благоприятствующей формированию оптимальной сети инфраструктурных институтов. Именно приватизация положила начало широкому развитию многих чисто рыночных институтов:

- приведение нормативной базы в соответствие с развитием институциональной составляющей рыночной инфраструктуры;

- растущая степень включенности российской экономики и всего общества в мировые информационные системы с одновременным принятием соответствующих мер безопасности и соблюдением национальных интересов;

- повышение роли ментальной составляющей в эффективном функционировании и развитии рыночной инфраструктуры.

Говоря о динамике развития институциональной составляющей рыночной инфраструктуры в России, можно выделить несколько явно обозначившихся процессов.

Во-первых, ряд институтов рыночной инфраструктуры формируются впервые, в прошлом они никогда не существовали. Это относится в первую очередь к таким институтам фондового рынка, как финансовые посредники. Если в развитых странах они изначально ориентировались на обслуживание потребностей частного сектора в процессе естественного становления и развития фондового рынка, то особенность России состоит в их ориентации на обслуживание процесса приватизации. Поэтому трудности, проблемы и противоречия приватизации влияют на задержку завершения этапа экстенсивного роста этих структур и мешают им в полной мере приступить к выполнению своих естественных функций – привлечению свободных денежных средств и их инвестированию в экономику.

Во-вторых, ряд формируемых сейчас институтов возрождается, так как в период существования рыночных отношений в прошлом они в определенной степени развивались. Это касается, в частности, биржевых структур. Однако существующие в настоящее время образования под названием «товарная биржа» в подавляющем большинстве таковыми не являются.

В-третьих, те институты, которые существовали при командно-административной системе, претерпевают серьезные изменения, приспособляясь к выполнению функций, свойственных инфраструктуре рыночного типа. Это относится в первую очередь к банкам. Государство, будучи еще недавно безраздельным хозяином в банковской системе, в новых условиях нередко действует по старым стереотипам. То же самое можно сказать и о страховых компаниях. В период бурного роста страхового бизнеса (2007–2008 гг.) число компаний в России превысило 700, в то время как Германия, например, обходится количеством, не превышающим

100.

В целом можно сделать вывод, что наименее развитыми в количественном и качественном отношении, с точки зрения соответствия требованиям рыночной экономики, являются именно институты денежного и финансового рынка.

Таким образом, рыночная инфраструктура – открытая система. Это дает дополнительные возможности для ее развития и совершенствования. В нее добавляются новые элементы, уходят старые. В зависимости от условий развитие инфраструктуры происходит более или менее интенсивно. Однако при всей нестабильности нынешнего состояния российской экономики рыночная инфраструктура продолжает развиваться, стремясь к эффективному функционированию, что даст шанс вывести нашу отечественную экономику из кризисного состояния.

УДК 332.133.4

КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ КООПЕРАТИВОВ

Л.А. Кудряева

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Современное состояние экономики и российской кооперации характеризуется наличием диспропорций, основой преодоления которых должны стать структурные сдвиги в экономической системе.

Обновление рынка фактически совпадает с процессом глобальных реформ, чьим органическим объектом является сфера кооперации.

Теория и практика развития кооперации в нашей стране имеет глубокие корни. В определенный период она развивалась быстрыми темпами и достигла такого уровня, что превратилась в одно из ведущих звеньев экономического процесса.

Интерес к этой теме не ослабевает и сегодня, так как в настоящее время складываются новые условия хозяйственной деятельности любых формирований.

Кооперативная форма хозяйствования имеет ряд преимуществ. Во-первых, при кооперировании экономятся издержки объединяющихся товаропроизводителей за счет сокращения потребности в ресурсах. Во-вторых, сегодня рыночная среда ставит товарпроиз-

водителя и потребкооперацию в зависимости от перерабатывающих предприятий. В этих обстоятельствах кооператив может защитить интересы своих членов от монополистического давления со стороны переработчиков, снабженческо-сбытовых, банковских и других структур, а также внешнего вмешательства в свою деятельность. В-третьих, кооперация позволяет заниматься такими видами деятельности, которые могут быть недоступны индивидуальным хозяйствам. И, наконец, от кооперирующихся субъектов не требуется высокой технологической оснащенности, хотя и сама кооперация может послужить средством для достижения этого уровня.

При рассмотрении сущности кооперации следует отметить такие важные признаки, присущие современным условиям, как инициатива и самостоятельность. Они способствуют экономическому росту и развитию общества, а в кооперации объединяются именно личные и общественные интересы.

Поэтому нужна новая стратегия – объединительная, наступательная, амбициозная, корпоративная. Такая стратегия позволит сохранить главное – кооперативы как социально ориентированную систему.

Кооперация – многоотраслевая структура, но так или иначе она преимущественно связана с функционированием агропромышленного комплекса. И чтобы использовать многоотраслевой характер кооперации, надо развивать взаимодействие по цепочке: производство – хранение – заготовительная деятельность – торговля и общественное питание.

Говоря о концепции развития, мы определяем перспективы производственно-хозяйственной и экономической деятельности.

Наращивание объемов производства, закупок сельскохозяйственной продукции и сырья, обеспечивающих эффективность отрасли и ее участие в реализации государственных программ, является основной задачей.

Важной и необходимой характеристикой кооперативов в период проводимых экономических реформ выступает приспособляемость к окружающей обстановке. Кооперация – гибкая система организационно-экономических взаимоотношений, когда, работая индивидуально, можно решать общие проблемы. Успехи аграрного реформирования и решение вопросов продовольственного обеспечения страны зависят от перспектив развития кооперативных формирований. В настоящее время имеются предпосылки для успешного перехода к аккумулярованию, особенно в сельской местности, кооперативов во всем многообразии их форм и видов. Классификации кооперативов по виду осуществляемых ими хозяйственных функций или операций, по принципу объединяемых

лиц, исходя из целей кооператива, т. е. по признакам и функциям, могут переплетаться, упрощаться или усложняться в зависимости от изменяющихся экономических условий. Но главная цель всех кооперативов неизменна – это повышение уровня материального обеспечения, культурно-бытового обслуживания, защита сельского населения и удовлетворение повседневных потребностей.

Такая стратегия заложена в «Концепции развития потребительской кооперации Российской Федерации до 2015 года» и «Программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы».

Разработка стратегии – один из наиболее важных компонентов развития, который включает планирование, организацию, управление на всех уровнях кооперативных формирований. Реализация обоснованной стратегии позволяет добиться значительных конкурентных преимуществ. Ее основные составляющие можно представить в следующем виде:

- государственно-кооперативное партнерство;
- товарный рынок, на котором будет конкурировать бизнес;
- уровень инвестиций;
- финансовая безопасность;
- функциональные стратегии;
- основа устойчивых конкурентных преимуществ;
- распределение ресурсов между бизнес-единицами;
- наличие синергических эффектов.

В настоящий кризисный период экономический эффект может принести более глубокая интеграция сельскохозяйственных производителей и потребительских кооперативов в регионе, а высокая степень интеграционных связей позволит гибко реагировать на изменение внешних условий и экономической ситуации.

Стратегия должна быть направлена на развитие конкурентных преимуществ кооперации, эффективно объединять сильные стороны, преодолевать слабые, извлекать преимущества в благоприятных условиях и успешно уклоняться от внешних опасностей. За счет синергии (совместного действия) объединение кооперативов может дать положительный эффект по сравнению с эффектом независимых бизнес-единиц, входящих в ее состав. Крупное объединение имеет значительное преимущество перед небольшим предприятием, поскольку может перераспределять ключевые кадры между кооперативами в зависимости от складывающейся ситуации, а также передавать корпоративный опыт от одной структуры другой, повышая тем самым эффективность работы без значительных затрат. Для максимизации эффективности общей деятельности так называемой корпорации требуются согласованность и ди-

намическая взаимосвязь политики отдельных кооперативов в целях реализации стратегии кооперации. Таким инструментом может быть система сбалансированных показателей (ССП). Подобный подход предполагает наличие обратной связи, возможность отслеживать эффективность стратегии, вносить дополнения или изменять ее, когда возникнет необходимость. Успех возможен только при наличии двух составляющих: успешной политики и качественной ее реализации.

Специфика построения СПП для каждого кооператива опирается на общую политику, в которой должны четко отражаться основные источники конкурентного преимущества. Именно преимущества объединения обуславливают специфику СПП кооперативной политики, подобно тому как назначение здания влияет на его форму. Исходя из этого можно выделить три источника конкурентного преимущества:

- 1) шепство бизнеса;
- 2) эффективный менеджмент для определенного типа кооперативов;
- 3) возможность распределения капитала и ресурсов между кооперативами.

Главная цель, которая ставится перед сферой кооперации, – создание управляемой системы устойчивых, ориентированных на сбыт конкурентоспособных услуг и продукции, экономически эффективных, инвестиционно привлекательных предприятий. И хотя в деятельности кооперативов получение прибыли отвергается как несвойственное сущности кооперации, она выступает критерием эффективности производства в современных условиях рыночного спроса, предложения и конкуренции. Поэтому кооперативы вынуждены осуществлять предпринимательскую деятельность в соответствии с законом стоимости и получения максимально возможного уровня рентабельности для обеспечения расширенного воспроизводства.

Серьезных углубленных разработок требуют вопросы дальнейшего развития специализации, концентрации и кооперирования, совершенствования разных форм сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции в зависимости от конкретных условий.

Не менее важными являются проработка и изучение проблем гармонизации развития крупного сельскохозяйственного производства и их кооперации с фермерскими и личными подсобными хозяйствами граждан.

Необходимо создать и отладить такой механизм, который обеспечивал бы наиболее полное использование имеющегося ресурс-

ного потенциала, согласованное и четкое функционирование всех звеньев АПК, получение высоких конечных результатов.

УДК 131.582:325.1

МИГРАЦИЯ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Л.Н. Липатова, Л.А. Абелова

Саранский кооперативный институт РУК

В.Н. Градусова

Северо-Западная академия государственной службы

В современных условиях приток мигрантов – важнейший фактор формирования населения России. В последние годы влияние этого фактора существенно ослабло, внешняя миграция уже не способна компенсировать возрастающую естественную убыль. Но в первой половине 1990-х гг. вклад миграции в формирование населения РФ был огромен. В 1994 г. миграционный прирост составил 846 тыс. чел. (максимальное значение в новейшей истории России) и компенсировал 95 % естественной убыли. В 1997–2000 гг. Россия за счет миграции получила 1 044 тыс. чел., что уменьшило естественную убыль на 31,2 %, в 2001–2004 гг. – 282 тыс. чел., это только 7,9 % от потерь естественного движения населения. За два последующих года ситуация заметно улучшилась, но по сравнению с годом максимального миграционного прироста (1994 г.) показатель сократился более чем в 6 раз (таблица).

Год	Прибывшие в РФ, чел.	Выбывшие из РФ, чел.	Миграционный прирост, чел.
1997	597 651	232 987	364 664
2000	359 330	145 720	213 610
2001	193 450	121 166	72 284
2002	184 612	106 685	77 927
2003	129 144	94 018	35 126
2004	119 157	79 795	39 362
2005	177 230	69 798	107 432
2006	186 380	54 061	132 319

Сокращение миграционного прироста демографы связывают с уменьшением миграционного потенциала в государствах постсоветского пространства. Число иммигрантов, ежегодно прибыва-

ющих в Россию из этих стран, за последние 10 лет сократилось более чем в 3 раза: с 572 тыс. чел. в 1997 г. до 178 тыс. чел. в 2006 г. Основными источниками пополнения населения выступают Казахстан – 22 % прироста в обмене по этому потоку, Узбекистан – 21 %, Украина – 18 %.

Возрастная структура миграционного прироста из стран СНГ и Балтии оказывает благоприятное воздействие на возрастную структуру российского населения. За 1997–2003 гг. Россия получила из этих стран более 1 млн мигрантов трудоспособного возраста. В среднем показатель удельного веса в составе мигрантов людей в трудоспособном возрасте составляет 65 % (в то время как в составе российского населения – 63 % в 2005–2006 гг., 60 % – в 2000 г.).

Имиграцию из новых независимых государств специалисты рассматривают как дополнительный трудовой потенциал. Многие исследователи отмечают высокий образовательный уровень вынужденных мигрантов¹. Это подтверждается и данными ФМС. Прибывающие в Россию мигранты лучше образованны, чем коренное население: доля лиц с высшим образованием больше, а с начальным – в несколько раз меньше. Разница еще более существенна в сравнении с населением принимающих территорий, особенно сельской местности. Объясняется это тем, что русскоязычное население бывших союзных республик (особенно среднеазиатских) проживало преимущественно в крупных городах, и многие получили хорошее образование.

Рассматривать мигрантов из стран ближнего зарубежья как существенное укрепление трудового потенциала России позволяет и то, что многие из приезжающих владеют несколькими профессиями. Это помогает им достаточно быстро трудоустроиться, хотя известно также, что более 40 % прибывших в Россию находят работу не по основной специальности. Согласно данным специальных обследований, до переезда одной дополнительной профессией владели 50 % мигрантов, двумя – 24 %, тремя – 7 %, четырьмя – более 3 % мигрантов².

Для мигрантов свойственны довольно высокая предпринимательская активность, готовность к нагрузкам, ответственности и самостоятельным экономическим шагам. Тяжелая жизненная ситуация, стремление восстановить материальное положение, адаптироваться в новой среде и повысить социальный статус побуждают переселенцев к открытию собственного дела. Предпринимателей среди них, как правило, больше, чем до переезда. Подобные желания высказывают большинство мигрантов. Этому способствует также воспринятое из других культур почтительное отношение к труду и частной инициативе.

Характерной чертой постсоветской России является значительный оборот сезонной и среднесрочной трудовой миграции из разных государств. Наибольшие потоки трудовых мигрантов прибывают с Украины, затем следуют Турция и Китай. В 1994 г. на долю Украины в общей численности привлеченной из стран СНГ рабочей силы приходилось около 78 %. С годами присутствие этого государства на российском рынке труда ослабло. Но все же по официальным данным выходцы из этого государства составляют около 1 / 3 всей прибывшей из бывших союзных республик рабочей силы. Из стран, входивших ранее в состав СССР, значительное число гастарбайтеров прибывает также из Узбекистана и Таджикистана (105 тыс. чел. и 99 тыс. чел. в 2006 г. соответственно). В целом из государств СНГ на заработки в Россию в 2006 г. приехали 538 тыс. чел.³

В 1995–2006 гг. наиболее существенно среди трудовых мигрантов увеличилось представительство выходцев из Таджикистана, Киргизии и Узбекистана, практически прекратился некогда значительный приток белорусских гастарбайтеров, заметно сократилось число граждан Грузии, желающих работать в России. Среди трудовых мигрантов из стран – участниц СНГ преобладают строители – 45 %. Исключение составляет только Туркменистан, приезжающие из этого государства занимаются в России в основном сельским хозяйством.

Ученые по-разному оценивают значение миграции для развития страны. Трудовая миграция имеет множество позитивных моментов. Так, гастарбайтеры обладают высокой территориальной мобильностью, довольно хорошо ориентируются в потребностях российской экономики, заполняют неспрестижные вакансии. Помня об отсутствии преимуществ, они держатся за рабочие места и стараются выполнять работу хорошо, не имеют претензий по режиму и графику работы. Кроме того, при одинаковых объемах труда заработная плата гастарбайтеров, как правило, меньше, чем у местных жителей. Это сказывается на себестоимости работ, а значит, и на ценах на товары и услуги.

Бесспорно, что массовое переселение людей порождает множество проблем. Особое беспокойство вызывает то, каких внушительных масштабов в последние годы достиг нелегальный оборот мигрантов. По оценкам ФМС и МВД России, в 1995 г. численность иностранных граждан и лиц без гражданства, которые находились в нашей стране незаконно, составляла 400 тыс. чел.⁴ Эксперты Международной организации по миграции считают, что в России проживают 3–4 млн нелегальных мигрантов⁵. По другим данным, их численность достигает 15 млн чел. Среди них преобладают выходцы из Афганистана, Бангладеш, Пакистана, Индии, Ирака, Ки-

тая, Вьетнама, других азиатских и африканских стран, а также из бывших союзных республик Закавказья и Центральной Азии. Прибывающие имеют, как правило, низкий образовательно-профессиональный уровень⁶.

Значительная часть таких иммигрантов – так называемые коммерсанты и связанные с ними криминогенные элементы. Условия, благоприятные для коммерции (обычная для приехавших атмосфера бедности преобладающей части населения, приравнивание иностранцев при налогообложении к гражданам России, относительно спокойная обстановка в стране и др.), содействовали тому, что переселенцы с Кавказа, из азиатских и (в меньшей степени) африканских стран занимаются в основном частной коммерческой деятельностью, работой на предприятиях торговли и в сфере обслуживания, нередко монополизировав эти отрасли. Компактное расселение данных этнических групп в России порождает определенные трудности их адаптации вследствие неподготовленности инфраструктуры, различий социальных, экономических и ценностных ориентаций переселенцев и местных жителей. С этим отчасти связаны рост ксенофобии, расизма и шовинизма, участвовавшие в последнее время случаи расправы с людьми неславянской внешности, имеющие широкий общественный резонанс и вызывающие неоднозначную реакцию. Это большая социально значимая проблема и трудная задача для законодательных и правоохранительных органов. Налаживание системы учета мигрантов будет способствовать не только получению достоверной информации об их числе и составе, но и смягчению криминогенной ситуации в стране (регионе).

Содействовать решению этой проблемы призваны образовательные и воспитательные учреждения, а также партии и общественные организации. Положительный опыт можно почерпнуть, заглянув в недавнюю историю советского периода, когда в составе СССР мирно уживались 15 национальных республик.

Но, несмотря на трудности в социализации иностранных мигрантов в России, и статистические данные, и оценки экспертов позволяют говорить о том, что влияние миграции на формирование трудового потенциала современной России весьма значительно. Есть сведения, что за 1992–1996 гг. прирост населения в трудоспособном возрасте за счет миграции составил 1,8 млн чел., что эквивалентно 2,1 % трудовых ресурсов и 2,7 % занятого населения в 1996 г. Приток мигрантов из стран СНГ и Балтии полностью компенсировал естественную убыль трудоспособного населения России⁷.

В условиях разразившегося экономического кризиса приток мигрантов в Россию – это дополнительное давление на рынок тру-

да. Потоки рабочей силы входят в противоречие с интересами граждан России, потерявших работу, претендующих на рабочие места, занятые иностранцами, прибывшими в Россию на заработки. Кроме того, мигранты сосредоточены в отраслях, привлекательных и для местных жителей, – торговля, сфера услуг, транспорт, строительство. Работодатели часто отдают предпочтение гастарбайтерам: они неприхотливы и готовы выполнять любую работу, причем за меньшую плату, чем это сделает коренное население.

Чтобы защитить интересы российского населения, Правительством РФ принято решение сократить в 2009 г. квоты на въезд в страну трудовых мигрантов. Но все же, учитывая спад экономики и рост числа увольнений, следует ожидать обострения ситуации на рынке труда. Приезжающие проявляют повышенную активность при поиске работы, и многие из них трудоустраиваются. В 1992–1996 гг., по расчетам специалистов, число мигрантов, прибывших в Россию, составляло почти 3/4 численности зарегистрированных безработных⁸.

Учитывая положительные стороны и отрицательные последствия миграции, авторитетные ученые считают, что первых у нее больше, чем вторых. Мигранты из ближнего зарубежья – это в основном молодое, образованное и квалифицированное пополнение трудового потенциала России⁹. Экспортные потоки сезонных иностранных работников из стран ближнего зарубежья не настолько велики, чтобы всерьез осложнить ситуацию на рынке труда. Гастарбайтеры составляют не более 1 % занятого населения РФ. Есть несколько территорий, где трудовые мигранты способны заметно повлиять на состояние региональных рынков труда. Прежде всего это Москва, где сосредоточена значительная часть всей иностранной рабочей силы. Привлекательны для гастарбайтеров Белгородская область и два южных промышленно развитых региона – Краснодарский край и Ростовская область, а также 2 нефтегазодобывающих района – Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа, а также Приморский край.

В последние годы огромных масштабов достигла внутренняя трудовая миграция, что было вызвано ростом потребности в рабочей силе в наиболее развитых российских регионах. Граждане, отправляющиеся на заработки в другие регионы, в основном молоды и хорошо образованны. Влияние внутренней трудовой миграции на рынок труда было особенно существенным в годы высокого экономического роста, но в связи со спадом производства в ближайшее время наверняка ослабеет.

Внутренняя миграция не изменяет общей численности трудовых ресурсов страны, однако способна существенно влиять на ди-

намику показателей в отдельных регионах. В основе межрегионального перераспределения рабочей силы – дифференциация субъектов Федерации по уровню социально-экономического развития. Например, разница в показателях производства ВРП на душу населения в российских регионах превышает 14 раз: 44 775 долл. США в Тюменской области и 3 125 долл. США в Республике Тыва (2004 г.)¹⁰.

Сохраняются и существенные различия в оплате труда. В 2006 г. выше общероссийского уровня среднемесячная заработная плата была в Уральском, Центральном и Северо-Западном федеральных округах. Этот показатель в Приволжском федеральном округе был на 24 % меньше среднего по России. Различия в оплате труда между российскими регионами достигали значительных размеров даже в рамках одного округа. Так, в Центральном федеральном округе разница составляла 3 раза: Москва – 18,0 тыс. руб., Тамбовская область – 6,3 тыс. руб. В Приволжском федеральном округе эти различия были не столь большими, но тоже весьма существенными: Самарская область – 9,6 тыс. руб., Республика Марий Эл и Пензенская область – 6,3 тыс. руб.¹¹

Довольно остро в последние годы стоит проблема оттока кадров из Мордовии. Специалисты говорят об отрицательном влиянии трудовой миграции на региональный рынок труда, отмечают тенденцию оттока высококвалифицированных специалистов из районов республики, прилегающих к Рязанской, Нижегородской и Пензенской областям, особенно в весенне-летний период¹². Многие жители Мордовии уезжают на заработки в Москву, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Самару.

Способствовать решению этой проблемы должны оздоровление экономической ситуации в регионе, повышение общего уровня оплаты труда, модернизация производств, создание современных рабочих мест, формирование благоприятной среды для развития предпринимательства.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹⁰См., напр.: *Витковская, Г.* Вынужденные мигранты из новых независимых государств на российском рынке труда // Миграция и рынок труда в постсоветской России. М., 1998. С. 36; *Зайончковская, Ж.* Трудовая миграция: плюсов больше, чем минусов // Человек и труд. 2001. № 11. С. 18; *Капелов, А.* Факторы, детерминирующие занятость россиян / А. Капелов, С. Устинова // Человек и труд. 2003. № 2. С. 33.

¹¹См.: Миграция и рынок труда в постсоветской России: науч. докл. / под ред. Г. Витковской. М., 1998. С. 48.

¹²См.: Россия в цифрах: крат. стат. сб. М., 2007. С. 98.

¹³См.: Рынок труда в странах Содружества Независимых Государств в цифрах и диаграммах: стат. сб. М., 1997.

⁷См.: Миграция и рынок труда в постсоветской России: науч. докл. / под ред. Г. Витковской. М., 1998. С. 161.

⁸См.: *Егоров, В.Д.* Трудовой потенциал населения: формирование и использование в условиях реформирования экономики. Саранск, 2003. С. 95.

⁹См.: Миграция и рынок труда в постсоветской России: науч. докл. / под ред. Г. Витковской. М., 1998. С. 17.

¹⁰См.: *Зайончковская, Ж.* Рынок труда как регулятор миграционных потоков // Миграция и рынок труда в постсоветской России. М., 1998. С. 17.

¹¹См.: *Витковская, Г.* Вынужденные миграции из новых независимых государств на российском рынке труда // Миграция и рынок труда в постсоветской России. М., 1998; *Зайончковская, Ж.* Трудовая миграция: плюсов больше, чем минусов // Человек и труд, 2001, № 11; *Кашенин, А.* Факторы, детерминирующие заботу россиян / А. Кашенин, С. Устинова // Человек и труд, 2003, № 2.

¹²См.: ПРООН. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации 2006 / 2007 / под общ. ред. С.Н. Бобылева, А.Л. Александровой. М., 2007. С. 128–131.

¹³См.: Социальное положение и уровень жизни населения России: стат. сб. М., 2007. С. 129–131.

¹⁴См.: *Тимошкин, А.П.* Государственное регулирование процессов миграции и расселения в Республике Мордовия / А.П. Тимошкин, Д.М. Борисов, В.А. Нежапов // Эффективные модели и методы государственного и муниципального управления: материалы Всерос. науч.-практ. конф. Саранск, 2007. С. 97.

УДК 64.04(470)
**РАЗВИТИЕ СФЕРЫ БЫТОВОГО
ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ**
М.Б. Макаркина

Саранский кооперативный институт РУК

В настоящее время сфера услуг является очень привлекательной для предпринимателей. Многие из услуг не требуют большого стартового капитала. Растущий достаток увеличивает стремление людей избавиться от рутинных обязанностей вроде уборки дома, ухода за садом и приготовления пищи. Увеличение доходов порождает спрос на услуги, связанные с проведением досуга (искусство, спорт, отдых) и позволяет покупателям оплатить их. Они дают потребителям возможность самовыражаться. Совершенствование бытовой техники создаст потребность в профессиональной помощи в ее установке и ремонте. И, наконец, политики в ходе предвыборных кампаний непременно обещают рост количества и качества услуг.

Сфера услуг классифицируется по различным видам деятельно-

сти, включая в себя также сферу бытового обслуживания. Она представляет собой совокупность видов деятельности, функциональное назначение которых выражается в оказании и реализации услуг населению. Бытовые услуги замещают или сокращают те или иные виды домашнего труда.

В развитии рассматриваемой сферы в России можно выделить *три этапа*.

Первый этап – до начала приватизации. Сфера бытовых услуг полностью государственная, чрезмерно высока централизация управленческих функций, директивное планирование – соответственное, в основе лежал государственный заказ вместо реального спроса населения на услуги. На этом этапе объемы реализации бытовых услуг населению в теневой экономике составляли примерно половину объемов легальных услуг.

Второй этап – создание кооперативов. Бытовые услуги предоставлялись кооператорами, но успехов они не достигли, так как у населения осталось недоверие к данным организациям.

Третий этап – современный: развитие бытового обслуживания зависит от оценки роли этой сферы в жизни населения и влияния общих процессов, происходящих в экономике.

Бытовое обслуживание населения выполняет следующие функции:

- увеличивает число рабочих мест;
- восстанавливает потребительские свойства изделий, находящихся в пользовании населения;
- увеличивает свободное время населения для отдыха, сокращает время на удовлетворение бытовых нужд в домашних условиях;
- побуждает к предпринимательской деятельности;
- позволяет изготавливать предметы потребления по индивидуальным заказам; и т. д.

В последние годы во многих городах России наблюдается процесс создания современных предприятий бытовых услуг, в основном это происходит благодаря приходу в отрасль частного капитала.

Идея создания современных комбинатов бытовых услуг основана на привлекательности данного рыночного сегмента. Инвесторы строящихся предприятий подходят к вопросу фундаментально, решив соединить позитивный опыт советских времен с современными технологическими возможностями в этой отрасли. Предполагается, что комбинаты будут предоставлять широкий спектр бытовых услуг, таких как химическая чистка одежды всех видов, стирка всех видов белья и сорочек, чистка мягких игрушек, автомобильных чехлов, промышленная химическая чистка и аквачи-

стка ковров и ковровых покрытий, ремонт и обслуживание бытовой техники, услуги по ремонту обуви и т. д.

Отсутствие информации о потребительских предпочтениях приводит к необходимости проведения анализа рынка бытовых услуг. В связи с этим возникает необходимость определения объема и структуры сложившихся потребностей населения, степени их удовлетворения, причин возникновения неудовлетворенных потребностей. Поэтому для обоснования целесообразности реализации проектов проводятся маркетинговые исследования спроса на бытовые услуги посредством анкетирования населения, в результате чего выявляются критерии, принимаемые во внимание потребителями данных услуг. Все показатели объединяются в три кластера.

В первый кластер входят следующие критерии: «Состояние помещений», «Безопасность химикатов», «Возможность работы с разными материалами», «Индивидуальная стирка», «Доставка на дом», «Прием заказов по телефону», «Выполнение заказа на дому», «Упаковка изделий», «Продажа сопутствующих товаров», «Условия для комфортного ожидания во время заказа», «Наличие информации о предприятии», «Наличие информации о средствах, используемых при очистке», «Имидж предприятия».

Второй кластер включает в себя факторы: «Быстрое исправление недостатков», «Способность дать консультацию», «Режим работы», «Месторасположение», «Использование современного оборудования», «Использование системы скидок», «Информация о предлагаемых услугах».

Третий кластер содержит такие параметры, как «Выполнение заказа в установленный срок», «Приветливость персонала», «Быстрота обслуживания», «Применяемая технология», «Срочное выполнение заказа», «Приемлемость цен».

В результате исследований выделяются наиболее значимые критерии, принимаемые во внимание потребителями бытовых услуг. При опросах самыми важными для респондентов являлись критерии третьего кластера. Все показатели, отнесенные к первому кластеру, респонденты отмечали редко, поэтому они менее значимы для потребителей.

Учет наиболее важных критериев позволяет стимулировать спрос, используя следующие инструменты:

- повышение качества бытовых услуг, предоставляемых потребителям;
- изменение цен в соответствии с ситуацией на рынке;
- формирование имиджа предприятия бытового обслуживания, акцент на применяемых современных технологиях, надежности, гарантии качества.

– проведение рекламной кампании, выступающей составной частью системы продвижения бытовых услуг;

– применение различных способов привлечения покупателей (качественное обслуживание, комплекс дополнительных услуг, система скидок для постоянных клиентов и др.).

Анализируя причины, из-за которых потребители бывают не удовлетворены деятельностью предприятий сферы бытовых услуг, можно сделать следующий вывод: главными из них являются неудобное месторасположение, использование старого оборудования, плохое качество работы, отсутствие доставки на дом, неприемлемость цен и отсутствие системы скидок. Редко отмечаются такие факторы, как срок исправления недостатков, внешний вид и внутренняя отделка помещения, выполнение заказа на дому, отсутствие продажи сопутствующих товаров и плохой имидж предприятия.

Проведенные маркетинговые исследования позволяют сформулировать некоторые рекомендации руководству строящихся предприятий бытовых услуг. Итак, для успешной деятельности необходимо:

– разработать оптимальный ассортимент услуг, учитывая пожелания населения города. Важное место в товарной политике должна занять инновационная деятельность, так как потребители не могут полностью удовлетворить свои потребности в бытовых услугах;

– произвести комплектацию предприятий оборудованием для оказания услуг в соответствии с потребностями и предпочтениями населения;

– ввести комплекс дополнительных услуг, таких как прием заказов по телефону, доставка в удобное для потребителя время, упаковка, срочное выполнение заказа, что позволит увеличить частоту пользования бытовыми услугами;

– обратить внимание на такие показатели, как доступность цен, высокое качество работы, компетентность персонала, качество обслуживания и возможность работы с различными материалами;

– учитывать пожелания населения при выборе месторасположения приемных пунктов;

– разработать коммуникационную политику с существующими и потенциальными клиентами, включающую информирование о самих предприятиях, о предлагаемых услугах (в том числе дополнительных, таких как прием заказов по телефону, доставка на дом, продажа сопутствующих товаров и др.), применяемой технологии;

– обеспечить высокое качество обслуживания и исполнения заказа с помощью профессионально подготовленного персонала, создания комфортной обстановки в приемных пунктах.

Таким образом, при принятии решения в области предложения рынку новых видов услуг необходимо иметь четкое представление о потребностях целевой группы потребителей, причинах недовольства или отказа от услуг предприятий бытовой сферы, их концентрации в местах предполагаемого расположения приемных пунктов и др.

Можно сказать, что на современном этапе рыночных отношений сфера бытового обслуживания начала вновь развиваться. Решение задач, связанных с развитием сферы услуг, предполагает также осуществление неотложных мер по улучшению функционирования всех видов инфраструктуры, реализации приоритетных направлений экономического и социального развития страны, ее регионов для дальнейшего наращивания экономического потенциала, роста эффективности производства, повышения качества работы.

УДК 338.26:62

КОМПЛЕКСНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ СОЗДАНИЯ НОВОЙ ТЕХНИКИ

Ф.В. Макаров, А.М. Котков

*Мордовский государственный педагогический институт
им. М.Е. Евсевьева*

Действующая система планирования новой техники не предусматривает комплексного выполнения научных исследований, конструкторских и технологических работ и освоения производства с принятием во внимание потребностей в расчетные и технически возможные сроки. Взаимная зависимость различных отраслей народного хозяйства настолько велика, что нельзя обойтись без четкой и действенной координации планов производства важнейших видов новой продукции. Необходимо введение системы комплексного планирования по самым актуальным для народного хозяйства научно-техническим проблемам. Широкое практическое внедрение любого новшества должно осуществляться при наличии необходимых условий как в сфере его производства, так и в сфере применения.

Анализ показывает, что значительная часть уже готовых для практического использования научных и технических решений

остается нераслизованной также из-за недостаточной комплексности планов в сфере производства.

Если на выполнение опытно-конструкторских работ на предприятиях уходит в среднем год, то на подготовку производства новых изделий – два года. Это объясняется тем, что на предприятиях часто отсутствуют сквозные графики подготовки производства, включающие изготовление как прибора в целом, так и его деталей и узлов. Недостаточно и медленно внедряются высокоэффективные технологические процессы, в том числе стандартное специальное технологическое и испытательное оборудование и оснастка.

Ежегодная передача опытным цехам на изготовление новых изделий, разрабатываемых инженерами совместно с другими НИИ страны, приведет к пресыщению цеха оснащением, что только ухудшит условия производства, не говоря о каких-либо присматриваемых формах организации работы в цехе. Заявки на оснастку и инструмент для новой техники выполняются в последнюю очередь, нерегулярно или вообще не выполняются.

Такое состояние дел в освоении новых изделий приводит к нестабильному заниженному выходу техники удовлетворительного качества, необоснованно высоким нормам расхода материалов, трудовых затрат, к заниженным параметрам приборов и высокой их себестоимости.

План по новой технике по сравнению с заданиями по реализации продукции, получению прибыли по-прежнему является второстепенным. Такой вариант его выполнения себя не оправдывает и замедляет технический прогресс. Опыт работы показывает, что планы создания и внедрения новой техники должны не только содержать задания, но и предусматривать средства и мероприятия по их осуществлению.

При анализе планов также выявлено, что производство новой техники еще в недостаточной степени увязывается с потребителями отраслей, объединений и предприятий-заказчиков. Здесь нужно отметить слабое изучение потребителей, их возможностей, недостаточное обеспечение их рекламно-информационными материалами. Часть работы по привлечению потребителей и получению от них заказов на поставку выполняется непосредственно на заводах. Но эффективность деятельности в этом направлении низка.

Учитывая обнаруженную потребность в новых приборах, следовало бы планировать очередность их подготовки и освоения производства, а не тратить ресурсы на одновременную подготовку производства всех типов, как это предусматривается планом технического прогресса. Это позволит более качественно подготовить и освоить приборы, уже имеющие значительную потребляемость,

а для других найти потребителей и готовить их к последующему освоению.

Реализации новой техники должны предшествовать серьезные технико-экономические исследования и обоснования, которые не могут быть достаточно эффективно проведены на уровне предприятия. Нужна такая информация, которая должна охватить не только текущую, но и перспективную потребность прогнозированием изменений объемов и структуры потребительского спроса, определением конъюнктуры и емкости внутреннего и внешнего рынков. На основе этих данных могут быть наиболее точно и правильно определены перспективы развития и структура производства продукции каждого предприятия, учтены потребности народного хозяйства в новой технике на несколько лет вперед.

Основным направлением устранения недостатков при планировании подготовки и освоения производства полупроводниковой преобразовательной техники должно быть решение следующих вопросов.

1. От графического и оперативно-календарного планирования подготовки производства новых изделий нужно перейти к сетевым графикам. На разрабатывающих предприятиях рационально на укрупненную позицию работ опытного производства составлять отдельные «деревья» для обеспечения оптимального календарного планирования. Такая необходимость вызывается тем, что в период составления укрупненного графика на всю разработку, когда нет чертежей и неясна окончательная конструкция изделия, не представляется возможным построение детальных сетевых графиков работы опытного производства.

2. В связи с тем что на предприятиях вспомогательные цеха (инструментальный, ремонтно-механический и др.) являются неэффективными и маломощными, целесообразно в производственных объединениях создать специализированное предприятие, которое будет обеспечивать всех участников этих объединений необходимыми деталями, узлами и оборудованием. Эта форма позволит осуществлять централизованную поставку деталей, узлов и агрегатов.

3. Учитывая сложность создания полупроводниковой преобразовательной техники и ее широкое применение в народном хозяйстве, в целях качественного выполнения плана новой техники можно предложить такое членение системы управления комплексным планом на предприятии:

- 1) подсистема управления НИР и ОКР:
 - а) технико-экономическое планирование;
 - б) оперативно-календарное планирование НИР и ОКР;
- 2) подсистема управления опытным производством;

3) подсистема управления внедрением передовой технологии, изобретений и рацпредложений;

4) подсистема управления созданием и внедрением средств механизации и автоматизации производственных процессов;

5) подсистема материально-технического снабжения и комплектации;

6) подсистема нормативов;

7) подсистема качества.

Мы считаем, что определение границ подсистем субъективно, поэтому на разных предприятиях могут быть и другие варианты. Кроме того, нами не ставится цель разработки структуры каждой подсистемы и порядка управления ею. Главное, чтобы в каждом из них были решены вопросы научного планирования и регулирования хода работ. На обследуемых предприятиях имеются технические службы, которые отвечают за выполнение конкретного раздела комплексного плана. Но в их работе отсутствует системный подход к выполнению плана. Особенно плохо разработаны подсистемы нормативов и качества. Современное производство с учетом нарастающих требований к качеству обязывает пересмотреть организационные основы производства и шире применять вычислительную технику. Только с помощью соответствующей технической базы возможно дать правильную оценку работе предприятия, занятого выпуском сложной продукции.

Деятельность по внедрению комплексной системы управления качеством можно планировать одновременно в трех направлениях: отделам-разработчикам следует принимать меры по унификации и типизации выпускаемой продукции, в результате чего более ста наименований приборов будут сведены к четырем основным типоразмерам; типовые технологические процессы нужно оснащать необходимым оборудованием еще на стадии проектирования, чтобы гарантировать комплексную механизацию участков с обеспечением их программаторами, датчиками, универсальными счетчиками и статанализаторами для наблюдения и управления качеством и количеством выпускаемой продукции; контроль за качеством как на отдельных комплексно-механизированных участках, так и на всех процессах должен производиться с применением ЭВМ.

Исследование потребностей потребительского и производственного качества с соответствующей оценкой стоимости качества следует считать замыкающим звеном в системе управления качеством.

Предлагаемая структура позволяет комплексно планировать создание и внедрение новой техники и прогрессивной технологии.

Благодаря выполнению предложенного порядка действий достигаются следующие результаты:

- улучшается связь науки с производством;
- повышается качество разработок;
- сокращаются сроки разработок;
- увеличивается выпуск изделий высокого качества;
- повышается эффективность новой техники.

Следует отметить, что в рассматриваемой структуре комплексного плана по созданию новой техники функции всех подсистем взаимосвязаны и должны быть четко координированы для выполнения общей цели. Без учета этого фактора нарушится комплексность планов, а в итоге все это приведет к невыполнению прогнозных технико-экономических показателей. В связи с этим на крупных предприятиях, имеющих в своем составе лаборатории, специальные конструкторские бюро, опытно-экспериментальные цеха, целесообразно создать службу управления, ответственную за планирование, организацию, координацию и контроль выполнения плана технического перевооружения завода.

УДК 658

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ НОВОЙ ТЕХНИКИ

Ф.В. Макаров, А.М. Котков

*Мордовский государственный педагогический институт
им. М.Е. Евсевьева*

Внедрение новой техники в первую очередь должно быть направлено на улучшение технико-экономических показателей всего производства. Если новая техника действительно эффективна, то она обеспечивает снижение себестоимости выпускаемой продукции, улучшение использования производственных фондов, повышение производительности труда и т. д. Поэтому расчет следует доводить до анализа показателей производства, выявления степени влияния новой техники на их уровень.

Требуются единая методика расчета изменения общеэкономических показателей в зависимости от проведения мероприятий по новой технике, особенно при составлении промышленными предприятиями перспективных планов. Опыт показывает, что при пла-

нировании внедрения новой техники и определении ее влияния на экономические показатели работы предприятия необходимо усилить связи перспективного и текущего прогнозирования. Намысливаясь внедрить новую технику, необходимо учитывать влияние ее развития на экономику предприятия в перспективе на несколько лет. В этом случае текущее и перспективное планирование общеэкономических показателей развития промышленности будут непосредственно связаны с планированием новой техники.

Правильность оценки влияния новой техники на результаты деятельности производства обуславливается точной количественной связью между показателями развития предприятия и внедрения новой техники, что является необходимым условием комплексного подхода к планированию экономики. Для этого требуется в первую очередь определенная система критериев, позволяющая всесторонне оценить состояние технического уровня производства.

Правильное суждение о развитии технического уровня производства требует умения количественно оценить влияние внедрения оргтехмероприятий на изменение технического уровня производства. Имея оценки технического уровня производства, а также расчет влияния новой техники на его изменение, можно наметить наиболее рациональные направления развития новой техники с целью достижения самой высокой эффективности производства. С учетом самостоятельности предприятий для улучшения управления техническим прогрессом и контролирования хода выполнения плана по новой технике представляется рациональным планировать не только перечень мероприятий и объемы их внедрения, но и результаты использования всего комплекса мер, целесообразность выбора которых решается самими предприятиями. С целью отражения научно-технического прогресса в основных показателях плана предприятий предлагается внести в некоторые из них дополнения, позволяющие усилить роль плановых органов в техническом перевооружении отраслей народного хозяйства.

Дополнительные показатели могут быть сформулированы следующим образом.

– общий объем реализуемой продукции (млн руб.), в том числе объем реализуемой продукции, соответствующей высшим достижениям зарубежной и отечественной техники (млн руб., % от общего объема);

– производство важнейших видов продукции в натуральном выражении, включая показатели качества продукции, в том числе количество выпускаемых изделий, соответствующих высшим достижениям зарубежной и отечественной техники, типоразмеры (% от общего их количества);

– общая сумма прибыли и рентабельность (млн руб.), в том числе за счет выпуска новой техники (%):

– задания по освоению производства новых видов продукции, внедрению новых технологических процессов, комплексной механизации и автоматизации производства, имеющих важное значение для развития отрасли: степень обновления выпускаемой продукции новыми изделиями (млн руб., % от общего объема производства):

– рост производительности труда, в том числе прирост производительности труда за счет повышения технического уровня производства (руб. / чел., % от общего прироста).

Остальные показатели остаются без изменений.

Для повышения хозрасчетной эффективности новой техники и органического соединения планирования и стимулирования новой техники с планированием и стимулированием деятельности предприятий необходимо:

1) организовать объективный и систематический учет фактической эффективности всей внедряемой на предприятии новой техники;

2) регулярно оценивать количественную меру влияния всей новой техники на хозрасчетную деятельность предприятий, с тем чтобы показатели по внедрению новой техники стали органической составной частью плана предприятия в целом;

3) внести дополнения в действующие системы материального поощрения за общие хозрасчетные показатели, а также за создание и внедрение новой техники, чтобы создать условия для стимулирования повышения эффективности производства за счет внедрения новой техники.

Для планирования и оценки эффективности новых производств, а также сопоставления их эффективности с эффективностью всего предприятия необходимо по новым производствам вести учет тех показателей, которые являются основными в хозрасчетной деятельности предприятий.

При анализе оценки влияния мероприятий по новой технике исходили только из официально учитываемых показателей, так как более точной или подробной отчетности в цехах выявить не удалось. Но если учитывать, что влияние мероприятий по новой технике на экономику предприятий менее значительно по сравнению с новыми производствами, то отсутствие некоторых показателей для расчетов не снизило точности оценки влияния всей новой техники на экономику предприятий.

Для оценки влияния внедрения новой техники на экономику предприятий и объединений следует провести группировку показателей по внедрению новой техники (в том числе по новым про-

изводствам) и по старым производствам, построить параллельные ряды показателей в динамике по всему предприятию, по внедрению новой техники и по старым производствам, сравнить показатели по предприятию до и после принятых мер.

Определение количественной меры влияния новой техники на хозяйственную деятельность предприятий позволит, на наш взгляд, органически соединить планирование деятельности предприятий с планированием новой техники. При этом уровень и прирост основных показателей (плана и отчета) в целом по предприятиям станет производной величиной от двух составляющих: одна будет характеризовать затраты и результаты внедрения новой техники, новых производств и мероприятий по новой технике, другая – развитие старых производств.

УДК 378.026.7

**ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ
СТУДЕНТОВ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ
МНОГОВАРИАНТНЫХ ТРАЕКТОРИЙ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Е.А. Плеханова

Саранский кооперативный институт РУК

Общая цель европейской интеграции в образовательной сфере, заявленная в документах Болонского процесса, – повышение качества образования. Образование нового качества должно стать основой для успешного трудоустройства. Это означает востребованность полученных знаний в новой экономике. Важнейшим средством, формирующим новые качественные черты высшего образования, является самостоятельная работа студента.

Самостоятельная работа студента (СРС) – это планируемая учебная и научная работа, выполняемая по заданию преподавателя под его методическим и научным руководством. Она всегда рассматривалась в качестве неотъемлемой составляющей образовательного процесса в высшем учебном заведении. Однако практика определения нагрузки преподавателя и исчисления трудоемкости учебных дисциплин в аудиторных часах часто приводила к тому, что объем аудиторных занятий достигал 36–40 ч в неделю, и на самостоятельную работу студенту оставалось очень мало времени. Этот дефицит компенсировался продолжительными сессиями, во

время которых студент пытался наверстать упущенное в течение семестра. Аудиторная нагрузка преподавательского состава также была непомерно большой, по факту достигая 1 100 ч в год и более. Так продолжалось очень долгое время.

После введения государственных образовательных стандартов трудоемкость учебных дисциплин начали исчислять в часах общей трудоемкости. Директивно было заявлено, что отныне учебное время студента делится на две равные части: 50 % – аудиторные занятия и 50 % – самостоятельная работа.

На каждом этапе подготовки специалиста объемы, формы и методы СРС увеличиваются, поэтому очень важно с самого начала обучения ориентировать студента на самостоятельную работу.

В СКИ при реализации многовариантных траекторий профессионального образования основные навыки и умения СРС формируются на базе лицей, НПО, СПО и развиваются в высшей школе.

На уровне НПО и СПО задания для СРС максимально конкретизированы преподавателями. В настоящее время на уровне начального профессионального образования подготовка ведется по трем специальностям: «Повар, кондитер», «Продавец, контролер-кассир», «Секретарь суда».

Самостоятельная работа учащихся по дисциплинам НПО и СПО ориентирована на углубленное изучение учебного материала, выработку профессиональных умений и навыков. Например, используются инструкционно-технологические карты задания для самостоятельной работы учащихся по всем темам производственного обучения. Для специальности «Повар, кондитер» это техника безопасности, личная гигиена повара, правила эксплуатации электрических плит, режущих инструментов, способы нарезки овощей, механическая обработка мяса, рыбы, разделка туш, технология приготовления первых и вторых блюд, расход сырья и выход полуфабрикатов при обработке субпродуктов и т. д.

Формами контроля результатов самостоятельной работы учащихся являются практические занятия, собеседования, тестирование, консультации.

Самостоятельная работа учащихся проводится в кабинетах, лабораториях, которые обеспечены необходимыми учебными пособиями, натуральными образцами товаров, оборудованием, инвентарем.

В учебных кабинетах осуществляется самостоятельная работа учащихся по разработанным индивидуальным заданиям.

На уровне НПО и СПО самостоятельная работа студента включает в себя следующие виды и формы, формирующие навыки самостоятельной работы:

- работа со справочным материалом;

– конспектирование научной, справочной, периодической литературы;

- библиографический поиск, его навыки;
- домашние письменные работы студентов;
- графическое представление изученного материала в форме схем, диаграмм, криптограмм, рисунков; и т. д.

На уровне ВПО:

– подготовка студента к семинару, проработка материала рекомендуемых учебников, лекций;

- изучение дополнительной литературы по теме семинара;
- решение заданных на дом задач и выполнение упражнений;
- подготовка доклада на семинаре;
- написание курсовых и дипломных работ;
- подбор новых дополнительных литературных источников по индивидуально заданной проблеме и их обзор;
- анализ статистических и фактических материалов по заданной теме, проведение расчетов, составление схем и моделей на основе статистических материалов; и т. д.

Места проведения СРС в институте оборудованы необходимой справочной и методической литературой по соответствующей тематике.

Важным моментом является обеспеченность студентов необходимой литературой. Норма по лицензированию – 0,5 ед. на 1 чел. В институте фактическая обеспеченность составляет 0,5–1 ед.

Каждый студент института имеет доступ в Интернет.

Организация самостоятельной работы студентов под руководством преподавателя является одним из наиболее эффективных направлений в учебном процессе, развивающим самостоятельную творческую деятельность, исключительно сильно стимулирующую приобретение и закрепление знаний.

Выделяются следующие этапы организации СРС:

1) подготовительный (определение целей, составление программы, подготовка методического обеспечения, подготовка оборудования);

2) основной (реализация программы, использование приемов поиска информации, усвоения, переработки, применения, передачи знаний, фиксирование результатов, самоорганизация процесса работы);

3) заключительный (оценка значимости и анализ результатов, их систематизация, оценка эффективности программы и приемов работы, выводы о направлениях оптимизации труда).

Организацию самостоятельной работы обеспечивают учебное управление института, деканаты факультетов, кафедры, преподаватели, библиотека, методические кабинеты.

Институт приступил к совершенствованию стратегий организации и развития СРС в соответствии с требованиями Болонской декларации, в русле новых форм организации учебного процесса, прежде всего системы кредит-часов. Этот процесс идет параллельно с практическим внедрением новых форм и технологий СРС, например, включением в содержание подготовки специалиста социально-психологических моделей его ролевой деятельности и реализацией их в аудиторных и внеаудиторных групповых и массовых формах.

В связи с этим в институте предлагается осуществить решение следующих задач:

1) организовать краткосрочные курсы повышения квалификации преподавателей «Организация СРС при бакалавриате и магистратуре»;

2) провести семинары по обмену опытом среди преподавателей НПО, СПО, ВПО;

3) мотивировать преподавателей путем их материального и морального стимулирования;

4) провести ознакомительный интенсивный курс по СРС для студентов 1-го курса всех ступеней образования;

5) разработать требования и критерии эффективности организации СРС;

6) разработать модель сетевого планирования СРС по дисциплинам, позволяющую студенту видеть все задания, которые он должен выполнить за определенное время – месяц, семестр, весь период обучения. Ее основной принцип – учет индивидуальных особенностей и возможностей каждого обучающегося;

7) установить партнерские отношения с другими вузами по изучению, внедрению СРС в учебный процесс в соответствии с требованиями Болонской декларации и ее совершенствованию.

УДК 338.124.4(100)

ПРИЧИНЫ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Л.А. Пономаткина

Саранский кооперативный институт РУК

Особенностью современного финансового кризиса была его предсказуемость. Он не был неожиданным. Тем не менее эконо-

мические системы и правительства различных стран оказались не готовыми к нему. Припасенных мер и средств было недостаточно для противодействия кризису.

Выделим причины, приведшие к ситуации, при которой практически бесперебойно функционировавшая на протяжении нескольких десятилетий финансовая система оказалась в критическом состоянии.

В последние годы для США были характерны чрезвычайно высокие темпы экономического развития, которые сопровождались ежегодным ростом цен на недвижимость, а они, в свою очередь, способствовали совершенствованию других отраслей экономики. Увеличение занятости населения в США за первые пять лет XX в. почти на 50 % было связано именно с развитием рынка недвижимости и касалось таких сфер, как реконструкция, строительство, купля-продажа недвижимости, ипотечное кредитование. Развитая система ипотеки позволила сформировать насыщенный рынок компаний, торгующих ценными бумагами под обеспечение ипотечных кредитов.

Одна из причин кризиса заключается в достаточно длительном проведении мягкой кредитно-денежной политики в США. Высокая доступность сравнительно дешевых кредитных ресурсов объяснялась сведением до минимума ограничений, диктуемых принципами экономической дискриминации заемщиков.

Последствием реализации такой стратегии стало бурное развитие в США рынка низкокачественных ипотечных кредитов. Истощение ресурса роста цен на жилье привело в 2007 г. к началу спада на рынке недвижимости, самому серьезному в истории США и продолжающему ухудшаться. Кризисные события рынка недвижимости развивались по цепочке.

Сначала прекращается более чем десятилетний ежегодный рост цен на жилье. Спустя несколько месяцев начинается падение цен на дома и квартиры во всех штатах. В результате удешевления жилья части заемщиков стало выгоднее возвращать банку не ипотечный кредит, а находящуюся в залоге недвижимость. Операции по ипотечному кредитованию становятся высокорискованными, в связи с чем довольно большое количество банков ужесточает кредитное нормирование. Резкое сокращение доступных ипотечных кредитов приводит к падению платежеспособного спроса и незамедлительному обвалу цен на рынке недвижимости. Развивается кризис рынка ипотечного кредитования, с которым связано банкротство ряда финансовых компаний. Ипотека становится недоступной для подавляющего большинства потенциальных покупателей. По этой причине спрос на жилье, несмотря на его резкое удешевление, не возрастает и при чрезвычайно высоком объеме

предложений цена продолжает неуклонно снижаться. Ипотечный кризис перестает быть локальным явлением и распространяется на всю финансовую систему.

Начавшийся финансовый кризис не обошел стороной и Россию, из-за сложностей с привлечением средств на внешних рынках он начал оказывать влияние на российский рынок недвижимости. Однако в целом реакция российского рынка недвижимости пока достаточно устойчива, что объясняется крайне низким объемом ипотеки, слабым развитием институтов ипотечного рефинансирования и ипотечных облигаций. В России с привлечением ипотечных средств заключается лишь около 10–15 % сделок с жильем.

В России распространение кризиса, поначалу отрицаемое, началось в сентябре–октябре и обусловило сжатие совокупного спроса. В банковском секторе, сфере услуг наблюдается увольнение персонала, в металлургии уменьшаются заказы, выплавка стали, на транспорте – объем грузоперевозок, в секторах промышленности и машиностроительного комплекса готовятся к сокращению занятости и замораживают заказы. Банки урезают объем кредитования производства, минимизируют выдачу потребительских кредитов и т. д.

Последние десять лет российская экономика уверенно и поступательно развивалась. Росли устойчивость банковской системы, доверие к ней граждан, что выражалось в наращивании банковских депозитов и выданных кредитов.

К сожалению, мировые финансовые потрясения превзошли самые пессимистические ожидания. Весь мир стал испытывать нехватку ликвидности. Эти проблемы не могли не затронуть российскую банковскую систему, активно использующую мировые рынки заемного и фондового капитала.

Паника на мировых фондовых рынках обострила вопросы доверия к финансовой системе в целом и сделала актуальными задачи предоставления дополнительных гарантий.

В начале 2009 г. в России уровень безработицы превысил прогнозируемый показатель. Можно предположить, что безработица и связанное с ней снижение реальных доходов у значительной части населения будут нарастать до конца 2009 г. и даже перейдут на 2010 г.

Все вышеназванные изменения в экономике 2008 – начала 2009 г. будем считать первой волной финансового кризиса. Будет и вторая волна, которая придет, когда предпрятия и организации окажутся в глубокой рецессии, достигнут ее дна и часть из них не сможет вернуть взятые ранее кредиты, что опять поставит

банки и финансовые организации в тяжелое положение. Эту волну следует ожидать, на наш взгляд, к середине 2009 г.

Наступивший кризис может стать необычно длительным – трехлетним, а если вести отсчет с начавшегося в 2007 г. ипотечного краха в США, то его можно считать еще более продолжительным.

Мировой финансовый кризис, о котором сейчас много рассуждают, по существу является экономическим. Он означает спад воспроизводства и распределения благ, тяжелое состояние основных институтов и финансовых каналов.

Современный финансово-экономический кризис породил целую систему антикризисных программ. Их серьезный анализ еще впереди, и судить о них нужно по их эффективности и действительности, которую пока оценивать рано.

УДК 332.1

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ РЕГИОНА

Л.Н. Потапова, С.В. Потапов

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Национальным проектом «Развитие АПК» предусмотрена государственная поддержка малых форм хозяйствования путем выделения им различных видов кредитов на развитие производства продукции, особенно молока и мяса. Существующей аграрной политикой приветствуется возможность активного участия крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств в многоукладной аграрной экономике. В связи с этим особую важность приобретают направления дальнейшего их развития.

Хозяйства населения обладают наиболее высокой устойчивостью к воздействию внутренних и внешних факторов. В значительной мере это объясняется спецификой жизненного уклада крестьян, наличием минимально необходимых условий для его ведения: земли, собственного труда семьи, дешевых средств производства. Личный сектор является самой простой и небольшой натуральной низкотоварной сельскохозяйственной системой. Он мало зависит от кругооборота ресурсов, взаимоотношений с другими формами хозяйствования, но в то же время

способствует вовлечению неиспользуемых ресурсов в кругооборот сельскохозяйственной деятельности, обеспечению населения необходимыми продуктами питания и денежными средствами. Традиционно в крестьянских подворьях выращивают наиболее трудоемкую продукцию, те ее виды, производство которых не в полной мере выгодно в других формах хозяйствования.

Личные подсобные хозяйства населения являются одним из источников пополнения продовольственного фонда и улучшения обеспечения граждан продуктами питания. В Республике Мордовия насчитывается более 200 тыс. хозяйств населения. В них производится около половины валовой продукции сельского хозяйства.

Динамика развития хозяйств в этой категории коррелирует с состоянием экономики страны: в условиях стабильности объем их производства сокращается, при кризисных явлениях – наоборот, возрастает. Спад производства сельскохозяйственной продукции в 1990-х гг. коснулся в основном крупных хозяйств, их доля в общем объеме производства резко упала, а процент хозяйств населения, напротив, возрос. Таким образом, рост доли личных подворий произошел не за счет увеличения производства сельскохозяйственной продукции, а благодаря его сокращению в крупных сельскохозяйственных предприятиях.

В хозяйствах населения Мордовии производится основная доля картофеля (97,8 %), овощей (78,3 %), плодов и ягод (91,7 %), мяса (в убойном весе – 42,6 %), молока (43,4 %), яиц (13,7 %).

На наш взгляд, сокращение производства сельскохозяйственной продукции в хозяйствах населения Республики Мордовия обусловлено рядом ограничений:

- численность сельских семей и резервы интенсификации их труда в условиях слабой технической оснащенности хозяйств оказались практически исчерпанными;

- каждое крестьянское подворье справляется со своими задачами обычно в одиночку или с элементарной соседской (родственной) помощью. Связи с заготовительными организациями и потребительским союзом нарушены, а снабженческие, сбытовые, агротехсервисные, кредитные и другие кооперативы делают лишь первые шаги;

- до сих пор остается неясным правовой статус личных подсобных хозяйств, целевая поддержка их государством весьма незначительна;

- со стороны коллективных сельскохозяйственных предприятий, испытывающих огромные экономические трудности, помощь также уменьшается, хотя функционирование личных подсобных хозяйств связано с коллективными сельхозпредприятиями и во многом зависит от них.

Противоречивые тенденции отмечены и в функционировании и развитии крестьянских (фермерских) хозяйств.

В современных условиях крестьянские (фермерские) хозяйства стали одной из форм многоукладного аграрного производства и требуют не столько количественного роста, сколько качественных изменений и эффективного функционирования. Уровень их экономического развития в Республике Мордовия так же, как и в целом по России, еще не отвечает современным требованиям. Для этого необходимо решать проблемы повышения эффективности производственной деятельности, иначе в условиях жесткой рыночной конкуренции их развитие становится проблематичным и неустойчивым. Они слабо оснащены техникой, им свойственна низкая производительность труда, многие носят натуральный и полунатуральный характер. В этой категории хозяйств преимущественно развиваются отрасли растениеводства. Учитывая то, что зерно является основным продуктом специализации крестьянских хозяйств, можно утверждать, что большинство из них не имеет предпринимательского характера. В связи с ограниченной материально-технической базой и дефицитом финансовых ресурсов фермерские хозяйства ведут, как правило, экстенсивное земледелие. Урожайность сельскохозяйственных культур, прежде всего в мелких и средних крестьянских (фермерских) хозяйствах, ниже, чем в коллективных. Урожайность зерновых культур в 2007 г. составила 1,82 т/га, что на 18,0 % меньше, чем в сельскохозяйственных организациях, картофеля – 10,78 т/га (на 13,6 % меньше), сахарной свеклы – 30,47 т/га (на 19,5 % меньше), овощей – 26,84 т/га (в 3,4 раза больше). По сравнению с 2003 г. урожайность зерна увеличилась на 22,1 %, сахарной свеклы – в 2,6 раза, но снизилась урожайность картофеля на 12,6 % и овощей на 19,6 %.

В целом за последние 5 лет в крестьянских хозяйствах производство зерна увеличилось на 63,6 %, сахарной свеклы – в 2,2 раза, картофеля – в 3,1 раза.

Доля фермеров в общем объеме производства зерна в 2007 г. составила 9,2 %, сахарной свеклы – 2,4 %, овощей – 1,3 %, картофеля – 0,9 %.

Животных, как правило, здесь содержат для личного потребления. Лишь незначительная часть хозяйств имеет товарные фермы. Это связано как с отсутствием средств на строительство помещений, покупку скота, так и с высокими затратами на производство этой продукции и низкими закупочными ценами.

За 2007 г. в КФХ увеличилось поголовье крупного рогатого скота на 11,9 %, в том числе коров – на 23,9 %, овец – на 27,8 %. Незначительно уменьшилось поголовье свиней (на 62 головы) и составило на начало 2008 г. 6 462 головы.

Доля продукции животноводства остается низкой – 1,4 %. За 2007 г. фермерскими хозяйствами произведено скота и птицы на убой 0,8 тыс. т, молока – 12,6 тыс. т, что больше по сравнению с прошлым годом на 33,3 и 14,5 % соответственно.

Наблюдается дифференциация крестьянских фермерских хозяйств средних размеров: их увеличение происходит в основном за счет расширения крупных хозяйств, образовавшихся в начале реформ, получивших определенную государственную поддержку, стартовый капитал и сумевших наладить относительно эффективное хозяйство.

Становление фермерства по-прежнему идет сложно. Как и в предыдущие годы, главным тормозом в дальнейшем развитии своего хозяйства фермеры считают высокие цены на сельскохозяйственную технику, строительные материалы, высокие банковские ставки на кредиты.

Малое агропроизводство играет важную экономическую и социальную роль в жизни населения Республики Мордовия. Экономические функции крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств в настоящее время заключаются в удовлетворении внутренних потребностей и получении дополнительного дохода для семьи, обеспечении продовольственной безопасности республики и снижении инфляции. Значительно возросла роль социальных функций, содействующих решению проблемы занятости сельского населения, повышению социальной стабильности в регионах и формированию малых предпринимательских структур. На первое место в работе личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств выходят проблемы формирования и использования ресурсного потенциала, адаптации к рынку, активизации предпринимательской инициативы.

Концептуальные основы развития крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств должны быть тесно связаны с теоретическими представлениями о путях дальнейшего развития села и диверсификации его функций в перспективе. Наиболее эффективным направлением решения проблем хозяйствования в данной сфере является развитие различных форм кооперации и интеграции. Так как каждое КФХ и ЛПХ имеет небольшой объем производства и сбыта, его экономический вес на рынке и способность влиять на цену незначительны. Малому агропроизводству противостоят крупные и экономически весомые торгово-закупочные и перерабатывающие компании, как правило, монополизированные. Успешный выход на рынок субъектов малого агропроизводства связан с получением информации о его конъюнктуре, что представляет для них большую проблему. Создание кооперативов даст возможность решить наиболее острые социальные проблемы вла-

дольцев личных подворий: упорядочить степень их занятости, обеспечить социальное и медицинское страхование, закрепить молодежь на селе.

Улучшению условий жизни владельцев крестьянских и личных подсобных хозяйств будет способствовать ускоренное развитие социальной и инженерной инфраструктуры села, особенно в районах с деградированным демографическим потенциалом. В целях закрепления молодежи на селе здесь необходимо создавать альтернативные рабочие места, что позволит наряду с доходами от хозяйств иметь их и от других видов деятельности, в том числе и несельскохозяйственной.

УДК 332.135:621.64

ПРОЦЕССЫ ВНУТРЕННЕЙ ИНТЕГРАЦИИ КОРПОРАЦИЙ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГАЗПРОМ»

Д.В. Ромашкин

Саранский кооперативный институт РУК

ОАО «Газпром» – крупнейшая газовая компания в мире. Основные направления деятельности – геологоразведка, добыча, транспортировка, хранение, переработка и реализация газа и других углеводородов. «Газпром» располагает самыми богатыми в мире запасами природного газа. Его доля в мировых запасах газа составляет 17 %, в российских – 60 %. Запасы газа компании оцениваются в 29,85 трлн м³, а их текущая стоимость – в 182,5 млрд долл. На «Газпром» приходится около 20 % мировой и около 85 % российской добычи газа.

«Газпром» наряду с реализацией на мировом рынке природного газа осуществляет поэтапную стратегию наращивания своего присутствия на рынке сжиженного природного газа (СПГ). Это позволяет расширять географию деятельности компании. В 2005 г. «Газпром» осуществил первые поставки СПГ в США, в 2006 г. – в Великобританию, Японию и Южную Корею. Вхождение компании в проект «Сахалин-2» даст мощный импульс для завершения масштабного проекта в области поставок энергоносителей в страны Азиатско-Тихоокеанского региона и Северной Америки.

Современный бизнес начиная с конца XX в. стремительно глобализируется и выходит за рамки отраслевых и национальных

рынков. Поэтому «Газпром» принял решение о превращении в глобальную энергетическую компанию. Сегодня можно сказать, что процесс превращения «Газпрома» из компании «национального чемпиона» в глобального энергетического бизнес-лидера состоялся. Об этом свидетельствуют поставки природного газа в Германию, Италию, Францию, Турцию, Венгрию, Чехию, Словакию, Польшу, Австрию, Финляндию, Бельгию, Болгарию, Румынию, Словению, Хорватию, Грецию, Швейцарию, Нидерланды, Великобританию и другие страны.

Диверсификация экспортных потоков и выход на новые рынки, сотрудничество с иностранными партнерами, а также другие действия компании представляют собой значительные шаги, ведущие к укреплению позиций «Газпрома» на глобальном энергетическом рынке, росту авторитета и влияния компании в мировом сообществе, обеспечению долгосрочного роста ее стоимости.

Чтобы и дальше оставаться одним из мировых лидеров на топливно-энергетическом рынке, «Газпрому» необходима не только диверсификация рынков сбыта, но и совершенствование внутренней структуры.

В постсоветский период бывшее Министерство газовой промышленности СССР обретает самостоятельность и становится акционерным обществом. Постепенно РАО «Газпром» присоединяет крупнейшие профильные предприятия и усложняет собственную структуру и систему управления. На начало 2008 г. ОАО «Газпром» включает в свой состав 100 % владением акций такие дочерние предприятия, как ООО «Астраханьгазпром», ООО «Баштрансгаз», ООО «Газпром ПХГ-Тюмень», ООО «Газпром ПХГ-Северо-Запад», ООО «Газпром ПХГ-Орскбург» и многие другие. Кроме того, крупнейшая российская ТНК включает в себя более 200 организаций с 50 % и менее 50 % владения акций.

В процессе интеграции структура компании и система управления все более усложнялись, и в данный момент процесс находится в самой активной фазе, так как планы крупнейшей ТНК вышли на мировой уровень. Задача ОАО «Газпром» – не только развивать уникальную ресурсную базу, наращивать производственный потенциал и вкладывать значительные средства в модернизацию трубопроводной системы, но и осваивать новые рынки сбыта, диверсифицировать маршруты транспортировки энергоресурсов, а также развивать новые виды бизнеса – активно входить в электроэнергетику, нефтяной бизнес, развивать всю цепочку переработки углеводородов. Это означает активное расширение видов бизнеса, регионов деятельности, дополнительное снижение рисков.

ОАО «Газпром» проводит сложную внутрикорпоративную работу по совершенствованию системы управления. Реформа

направлена на повышение эффективности работы Газпрома как вертикально интегрированной компании. Мероприятия по совершенствованию внутрикорпоративной структуры управления предусматривают концентрацию отдельных профильных видов деятельности в специализированных дочерних обществах со 100 % долей участия ОАО «Газпром».

В марте 2006 г. Совет директоров ОАО «Газпром» одобрил предложения по реорганизации дочерних обществ, единственным участником которых является ОАО «Газпром». Начато создание дочерних обществ по другим видам деятельности, таким как подземное хранение газа, подземный ремонт, переработка углеводородов, добыча нефти.

В результате проведения реорганизации созданы дочерние общества со 100 %-й долей участия ОАО «Газпром» (специализированные профильные компании): ООО «Газпром-ПХГ», ООО «Газпром-переработка», ООО «Газпром-северподземремонт», ООО «Газпром-югподземремонт», ООО «Газпромтрансгаз-Кубань», а также увеличена до 100 % доля ОАО «Газпром» в ООО «Газпромтранс».

В результате структурных преобразований будет завершена работа по разделению финансовых потоков в добыче, транспортировке, переработке, подземном хранении и сбыте газа, а также жидких углеводородов. Преобразования позволят компании значительно повысить прозрачность формирования затрат при добыче, транспортировке и сбыте газа.

В соответствии с указанным решением совета директоров ОАО «Газпром» приступает к основному этапу структурных преобразований. Схема их практической реализации предполагает реорганизацию 17 дочерних обществ и предусматривает две стадии:

1) обособление профильных видов деятельности и активов: совмещаемые с основной деятельностью виды деятельности и активы действующих дочерних обществ ОАО «Газпром» (компаний-доноров) обособляются в выделяемых профильных юридических лицах (компаниях-буферах);

2) консолидация профильных видов деятельности и активов: образованные в результате выделения компании-буферы консолидируются по видам деятельности путем их присоединения к соответствующей специализированной профильной компании.

Указанная организационно-правовая схема обеспечивает возможность четкого и оперативного принятия управленческих решений и соответствует апробированным в международной практике подходам.

В дальнейшем планируется создание других юридических лиц, консолидирующих иные виды сервисной деятельности (например,

служба заказчика, газозаправочная деятельность и т. д.).

Совершенствование внутрикорпоративной структуры управления ОАО «Газпром» – важная составляющая работы, направленная на превращение предприятия в глобальную вертикально интегрированную компанию – лидера мирового энергетического рынка.

Результаты работы «Газпрома» за последние годы наглядно демонстрируют его эффективность как глобального конкурента, достаточно вспомнить о том, что «Газпром» – уже второй среди мировых энергетических компаний.

Проанализировав тенденции развития крупнейших ТНК на примере ОАО «Газпром», можно сделать следующие выводы:

– процесс интеграции российских ТНК в мировую экономику набирает все большие обороты и будет продолжаться;

– структура и система управления в крупнейших ТНК усложняется и требует совершенствования, постоянных новшеств и необходимых корректировок в соответствии со стремительным развитием мировой экономики;

– крупнейшие ТНК все чаще создают совместные предприятия и сотрудничают для достижения более эффективного результата в бизнесе и расширения масштабов деятельности.

– предприятия регионального уровня интегрируются в крупнейшие ТНК для более эффективной и результативной деятельности, часто по причине транснационализации экономики стран.

УДК 331.101.262

ЗАДАЧИ КАДРОВЫХ СЛУЖБ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

А.А. Солдатов

*Научно-исследовательский институт гуманитарных наук
при Правительстве РМ*

Наращение конкуренции и ускорение технического прогресса вынуждает предприятия непрерывно совершенствовать выпускаемую продукцию, расширять ассортимент оказываемых услуг, оптимизировать производственные и управленческие процессы. Все чаще говорится о том, важнейший фактор обеспечения поступательного развития предприятия – эффективное использование че-

© А.А. Солдатов, 2009

ловческих ресурсов, раскрепощение творческой энергии его работников. Главную роль в этом призваны сыграть кадровые службы.

Основа рациональной организации труда на предприятии и его оплаты – научно обоснованное нормирование затрат труда. И именно эта область управления трудом является, на наш взгляд, наиболее запущенной. К показателям, характеризующим состояние нормирования на предприятии, относятся: удельный вес работников, труд которых нормируется, доля научно обоснованных норм, частота и характер пересмотра норм, необходимость которого обусловлена тем, что может меняться процесс организации труда, по мере накопления опыта совершенствуются навыки рабочих, внедряются рациональные приемы труда.

На многих предприятиях такая работа не носит системного характера. Значит, большинство применяемых норм не служит действенным инструментом четкой организации трудового процесса, а только исполняет роль ориентира, порой довольно слабого. Это предположение подтверждается данными о выполнении норм. Напряженные нормы, в частности, технически обоснованные, не могут существенно перевыполняться. Но на предприятиях нередко процент выполнения норм выработки составляет и 130, и 150 %. Как правило, такая ситуация характерна для подразделений, где применяются преимущественно опытно-статистические нормы (инструментальный, ремонтный цехи). Они не позволяют эффективно использовать производственные ресурсы и должны заменяться нормами, устанавливаемыми аналитическими методами. Для организации трудового процесса следует использовать разработанные специалистами Управления нормативов по труду НИИ труда и утвержденные соответствующими постановлениями Министерства труда России нормативы времени на различные виды работ в условиях единичного и мелкосерийного производства. Как следствие неудовлетворительного состояния нормирования труда его организация и система оплаты тоже разбалансированы.

Бессистемность в оплате труда приводит к тому, что заработная плата слабо зависит от его результатов, а различия достигают значительных и часто необоснованных размеров. Такая организация далека от научных принципов, важнейшими из которых, как известно, являются соответствие меры труда мере его оплаты, материальная заинтересованность работников в достижении высоких конечных результатов труда, обеспечение опережающего роста производительности труда по сравнению с ростом заработной платы.

Важнейшее направление кадрового менеджмента предприятия – организация профессионального обучения работников. Раз-

личные профессии по-разному соотносятся с научно-техническим прогрессом: сфера применения одних знаний сужается довольно быстро, другие со временем, напротив, актуализируются. Период устаревания знаний обычно принимается равным жизненному циклу изделия или технологического процесса. Переход к разработке изделий или процессов нового класса существенно снижает степень соответствия профессиональных знаний рабочих требуемому уровню и делает необходимым либо повышение их квалификации, либо полную переподготовку.

Другая причина, выводящая развитие персонала в разряд ключевых задач кадровых служб, связана с настоятельно выдвигаемым современными условиями хозяйствования требованием профессиональной мобильности работников. Динамичные и порой довольно существенные перемены рыночной ситуации диктуют необходимость гибкой организации производства для его быстрой перестройки на изготовление небольших партий товаров или их различных модификаций. Возможность и скорость этих преобразований непосредственно зависят от готовности персонала к таким изменениям. В число профессионально важных качеств работников в современных условиях входят их универсализм, способность к выполнению смежных операций, владение другими профессиями. К сожалению, этот важнейший фактор обеспечения устойчивого положения предприятия на рынке часто недооценивается, должного внимания этой работе, требующей системного подхода, значительных усилий и материальных затрат, на многих предприятиях не уделяется. Несмотря на диктуемую современными условиями хозяйствования потребность в универсализме и взаимозаменяемости работников, а также нестабильную и неполную загрузку производства, число участников таких программ незначительно. Хотя такой подход за счет маневра в использовании рабочей силы мог бы смягчить социальные последствия неполной занятости в период экономического кризиса.

Одно из направлений обучения работников – переподготовка кадров. Она организуется с целью переобучения высвобождаемых сотрудников, которые не могут работать в рамках имеющихся у них специальностей. На переподготовку направляются и лица, изъявившие желание сменить профессию с учетом потребностей производства. Предприятию выгоднее подготовить необходимого специалиста из числа своих работников (если, конечно, речь не идет о редких и уникальных специальностях), поскольку в этом случае не потребуются времени на поиски работника и его социальную адаптацию в новом коллективе.

Кроме того, такая практика способствует формированию прогрессивной корпоративной культуры, развитию и укреплению у

работников чувства лояльности и приверженности предприятию. К сожалению, такая форма обучения тоже развита незначительно. И это можно считать недостатком в деятельности кадровых служб, поскольку ежегодно на предприятия принимается немало сотрудников низкой и средней квалификации. Многих можно было бы подготовить из числа высвобождаемого с других рабочих мест персонала.

Повышением квалификации обычно охвачено заметно большее число сотрудников, но касается это в основном рабочих. Повышение квалификационного разряда происходит в значительной степени формально по истечении определенного времени решением заводской квалификационной комиссии. Обучение проводится главным образом на рабочем месте. Это весьма распространенный метод, имеющий ряд преимуществ: сотрудник помещается в конкретную рабочую ситуацию и профессиональную среду, со специфической деятельностью и секретами мастерства его знакомит опытный работник или мастер. – такая программа проста и относительно дешева. Затраты преимущественно состоят из суммы поощрения наставника за хорошо проведенную работу и использование эффективных приемов обучения. Но если подходить к этому процессу без должной ответственности, возможны и значительные потери из-за испорченного оборудования, неудовлетворенных клиентов, плохо обученных работников. Чтобы предотвратить такие последствия, инструкторы должны тщательно отбираться и получать необходимые указания. На качестве подготовки существенно сказывается и психологическая совместимость учителя и его ученика. Поэтому обучаемого следует направлять к наставнику, близкому ему по личностным качествам.

Главный недостаток «домашнего» обучения заключается в том, что этот способ не прогрессивен, он транслирует имеющиеся подходы и достижения. Значительные трудности у рабочих вызывают даже небольшие изменения, например замена инструмента или материала. А это в условиях существования огромного выбора поставщиков и значительного разброса цен на материалы и комплектующие изделия – часто встречающееся явление. Опережающая технологические изменения подготовка может быть получена только в отраслевых учебных центрах и профессиональных учебных заведениях.

Огромной проблемой остается укомплектование предприятий специалистами, способными работать на современном оборудовании. В последние годы многие предприятия Мордовии существенно обновили свой станочный парк, но купленные станки должной отдачи не приносят. Работают на них в 1–2 смены и не на полную мощность, поскольку возможности этой сложной техники полно-

стью не освоены. Обучение работе на современных станках весьма дорогостояще и требует немало времени. Начинать его следует вместе с принятием решения о приобретении оборудования, используя различные формы (с отрывом от производства в специализированных центрах, без отрыва производства с приглашением инженера из компании, поставляющей технику, и др.).

Повышение квалификации руководителей и специалистов с годами происходит все реже по причине высокой стоимости этой формы обучения. Предпринимателя останавливают также опасения, что работник, на повышение квалификации которого предприятие затратило немалые средства, уволится. Но экономия на обучении оборачивается значительными потерями в производительности и эффективности, поскольку без специализированных курсов и стажировок сотрудникам сложно ориентироваться в потоке нововведений и усовершенствований, пополнять и обновлять багаж своих знаний.

Еще одна важная задача кадровой службы – оценка персонала. На многих предприятиях должного внимания этой работе не уделяется. Основной инструмент оценки – аттестация персонала. Эффект от применения этой кадровой технологии возможен только тогда, когда она осуществляется систематически. Большие возможности аттестации связаны с тем, что она носит комплексный характер и предусматривает строго определенный порядок использования ее результатов, которые могут быть основанием для поощрения работника, зачисления его в резерв на выдвижение, повышения или же (если работник получил отрицательные оценки) освобождения от занимаемой должности.

Возможности аттестации используются далеко не в полной мере, главным образом из-за несовершенства применяемой методики и формального отношения к ее проведению. Например, на одном из промышленных предприятий Мордовии аттестационная комиссия по результатам проведенной аттестации сделала заключение, что «значительно возрос качественный уровень руководителей, специалистов и служащих, повысилась эффективность их труда и ответственность за порученное дело. Все прошедшие аттестацию соответствуют занимаемым должностям». Это нереально. В таком исполнении аттестация персонала малополезна.

Невысокую эффективность таких мероприятий вследствие недооценки их значимости и формального отношения к их организации отмечают и сами аттестуемые работники. Это подтверждают данные проведенного нами опроса руководителей, специалистов и служащих одного из предприятий машиностроения Республики Мордовия. Результаты проведенного опроса показали, что 29 % руководителей, 40 % специалистов и 30 % служащих не считают

аттестацию в том виде, в каком она проводится на их предприятии, эффективной. Многие признают ее даже вредной процедурой.

Аттестация персонала может стать объективной основой при решении вопросов сокращения штатов. Такие мероприятия всегда очень болезненны и сложно выполнимы. Руководителю, долгое время проработавшему с людьми, нелегко сделать выбор между сотрудниками и остаться при этом объективным. Беспристрастная всесторонняя оценка всех работников комиссией позволит выделить кандидатов на выбывание и сохранить людей, приносящих наибольшую пользу для предприятия. Однако не следует превращать аттестацию в карательную меру. Нужно помнить, что одна из ее главных целей – стимулировать работников к развитию и повышению квалификации.

Выполнению перечисленных и других не менее важных задач управления персоналом на предприятии мешают ряд серьезных проблем. Весьма распространенное явление, осложняющее управление трудом на предприятии, – разобщенность отделов, отсутствие единой кадровой службы. Нередко отделы, занятые управлением трудом, курируются разными заместителями генерального директора (техническим директором, финансовым директором, заместителем генерального директора по персоналу и социальным вопросам). В такой ситуации решения могут быть несогласованными, их реализация – затянутой, а порой кадровые вопросы просто уходят на второй план. По нашему убеждению, из-за усиления значимости процессов управления трудом в обеспечении поступательного развития предприятия, а также в силу специфики взаимосвязи и усложнения этих вопросов целесообразно объединение подразделений, занятых нормированием, организацией, охраной, оплатой труда, подбором и обучением персонала, и подчинение их одному из заместителей генерального директора. Выделение кадрового менеджмента в качестве приоритетного направления управленческой деятельности наряду с контролем финансовых и материальных потоков будет способствовать более глубокой проработке вопросов регулирования труда на предприятии и, как следствие, росту эффективности производственной деятельности. Единая подчиненность кадровых служб будет обеспечивать согласованность, повышать обоснованность и сокращать сроки принятия решений и их последующей реализации.

Другая проблема кадровых служб – их плохая техническая оснащенность. Это существенно увеличивает объем работы, поскольку многое приходится делать вручную. Такая ситуация – один из признаков того, что роль и значение кадровой службы на предприятии недооценивается. Еще один показатель неверного отношения к подразделениям, занятым управлением трудом на

предприятию, – низкая заработная плата в сравнении с другими близкими по значимости управленческими структурами (планово-экономическим, юридическим отделами, бухгалтерией и др.). Если еще некоторое время назад считалось, что работа в таких отделах не требует особой подготовки, носит преимущественно исполнительский характер, поскольку все нормативные и методические материалы, различные положения и инструкции разрабатывались и рассылались по предприятиям отраслевыми министерствами, ведомствами и институтами, то в современных динамично меняющихся условиях при отсутствии прежней опеки со стороны вышестоящих организаций работа по управлению персоналом перешла в разряд инициативных и новаторских. По мере развития техники, технологий и социально-трудовых отношений задачи кадрового менеджмента усложняются, для их решения требуются глубокие специальные знания, взвешенный профессиональный подход. Низкая заработная плата в отделе кадров или отделе охраны труда – главная причина того, что квалифицированные специалисты на эту работу не соглашаются.

Объем работы кадровых служб значительно возрастает из-за ошибок, допускаемых при принятии и оформлении решений. Уменьшению числа таких случаев и связанных с ними потерь даже при существующем составе сотрудников может способствовать переход на унифицированные формы кадровых документов, разработанные специалистами на основе действующих стандартов с учетом изменений трудового и административного законодательства и рекомендованные к применению на предприятиях. Но далеко не на всех предприятиях они используются.

Еще одна из причин нерациональной организации труда (это касается не только кадровых служб) – отсутствие должностных инструкций или их нечеткость и неадекватность современным требованиям и специфике конкретного производства. В 1980-е гг. должностная инструкция была обязательным документом в системе администрирования. Эти организационно-правовые документы и сегодня остаются обязательными в государственных учреждениях и предприятиях. Но руководители частных предприятий, стремясь избавиться от «лишней» документации, полагая, что достаточно устных распоряжений, нередко не заботятся о составлении подробных инструкций для сотрудников, их своевременном пересмотре и актуализации. Такой подход более или менее приемлем для небольших фирм. Нечеткое распределение обязанностей между руководителями всех звеньев и специалистами на крупных и средних предприятиях может приводить к нежелательным последствиям – дублированию функций, неравномерности загрузки работников, поглощению разовыми работами основных функций,

спорам о правомерности увольнений за нарушения трудовой дисциплины, взысканий и т. п.

Эффективное функционирование предприятия в современных условиях, характеризующихся динамичным развитием рынка товаров и услуг, требующего соответствующих перемен в технике, технологии и организации производства, невозможно без целенаправленной и последовательной кадровой политики. Отсутствие на предприятии действенной системы управления трудом, некомпетентность кадровых служб могут стать серьезной преградой на пути обновления и устойчивого развития.

УДК 001.895.332.8

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЮ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

А.Н. Сретенский

Саранский кооперативный институт РУК

Инновационное предпринимательство – это процесс создания и коммерческого использования технико-технологических и иных нововведений. Инновации служат специфическим инструментом предпринимательства, причем не они сами, а направленный организационный поиск новшеств, постоянная нацеленность на них предпринимательских структур.

Переход России к рыночной системе хозяйствования высветил много нерешенных проблем практически во всех сферах экономики, в том числе и в жилищно-коммунальном хозяйстве. Главные проблемы, на наш взгляд, заключаются, во-первых, в использовании устаревшего и изношенного оборудования, во-вторых, в низком качестве и узком ассортименте предоставляемых услуг, в-третьих, в неспособности руководителей многих организаций брать на себя риск введения инноваций, часто связанных с большими затратами.

Муниципальное унитарное предприятие «Химкинский водоканал» создано для удовлетворения потребностей физических и юридических лиц в обеспечении водой и водоотведении. Большую значимость для его деятельности имеет программа энергосбережения.

Инновационное обновление энергохозяйства предприятия началось в 2006 г. с реконструкции насосного оборудования.

При реконструкции в 2006 г. насосного оборудования 2-го подъема водозаборных узлов (ВЗУ) «Северная» и «Зашкольная» МП «Химкинский водоканал» были смонтированы новые водораспределительные устройства с системой автоматического выбора резервирования электропитания станции. На обоих ВЗУ были установлены насосы «Grundfos» TP 125×750 с преобразователем частоты VLT-6000 фирмы «Danfoss».

В результате был получен следующий эффект от внедрения новых технологий.

1. Экономия электроэнергии в 2006 г. по сравнению с 2005 г. на данных объектах составила: ВЗУ «Северная» – 15,9 %, ВЗУ «Зашкольная» – 25,2 %. о чем свидетельствуют данные таблицы.

Период	Расход электроэнергии, кВт·ч			
	ВЗУ «Северная»		ВЗУ «Зашкольная»	
	2005	2006	2005	2006
Январь	139 080	131 000	160 900	157 516
Февраль	143 920	128 840	168 420	160 499
Март	138 720	126 360	180 740	153 634
Апрель	136 440	101 360	166 588	156 829
Май	138 840	102 360	176 103	144 821
Июнь	127 080	98 480	168 171	141 703
Июль	107 240	99 440	161 867	137 049
Август	140 520	111 720	177 204	113 859
Сентябрь	129 720	161 160	129 468	123 601
Октябрь	110 520	114 240	213 804	128 613
Ноябрь	139 560	117 320	262 246	146 863
Декабрь	135 360	122 400	177 458	146 039
Итого	1 587 000	1 369 680	2 142 969	1 711 026

2. Кроме того, из таблицы видно, что в 2006 г. стало более равномерным и плавным расходование электроэнергии в течение года без резких спадов и подъемов на обоих водозаборных узлах. Так, если в 2005 г. на ВЗУ «Северная» размах колебаний в расходе электроэнергии составил 36 680 кВт·ч, то в 2006 г. – 32 520 кВт·ч, т. е. он уменьшился на 12,8 %. Еще более равномерное и плавное расходование электроэнергии наблюдалось на ВЗУ «Зашкольная»: если в 2005 г. размах колебаний составил 132 778 кВт·ч, то в 2006 г. – всего 46 460 кВт·ч, т. е. он снизился в 2,86 раза.

3. Заданное давление автоматически поддерживается в течение суток (стабильность давления на выходе со станции).

4. Работа станции управления осуществляется по программируемым параметрам, в результате чего произошло снижение давления в ночное время.

5. Наблюдается равномерная наработка насосов и оборудования (чередование работы насосов).

6. Происходит автоматический переход на другой насос (один из трех резервных) в случае аварии насоса.

7. Осуществляются плавный пуск и остановка насосов, снижение гидродаров.

8. Насосные агрегаты не требуют профилактического обслуживания длительное время.

Полученный в результате модернизации насосов в 2006 г. на ВЗУ «Сверная» и «Зашкольная» эффект снижения потребленной электроэнергии стал основой инновационного обновления отрасли. В 2007 г. была проведена замена технологического насосного и электрического оборудования скважин и насосов 2-го подъема на ВЗУ «Левый Берег», «Н-Химки 1,2,3», «Южная» и «Фирсановка».

Таким образом, инновационная программа по реконструкции насосного оборудования будет способствовать экономическим интересам МП «Химкинский водоканал», так как снижение потребления электроэнергии приведет к сокращению общих затрат предприятия, а следовательно, к увеличению его прибыли.

В Химкинском районе наряду с многоэтажной застройкой территории стремительными темпами возводятся коттеджные поселки. В связи с большой удаленностью частных домовладений от сетей городской канализации, а нередко и отсутствием технической возможности прокладывания канализационной сети, домовладельцы вынуждены строить индивидуальные канализационные колодцы (выгребные ямы), и, как следствие, контролировать их наполнение, а значит, вовремя производить их очистку.

Экологическая обстановка в районе становится напряженной, в связи с этим в МП «Химкинский водоканал» разработан план мероприятий по вводу услуги, которая включает в себя сбор, вывоз и утилизацию жидких бытовых отходов. Тема актуальна и с экономической точки зрения, так как в результате повысится эффективность работы предприятия и увеличится прибыль.

Водоканал является муниципальным предприятием, имеющим все права на подобный вид услуги. Оно привлекает абонентов (как частный сектор, так и организации) качеством работы, гарантией и прежде всего соблюдением всех санитарно-гигиенических норм.

Удорожание электроэнергии, горюче-смазочных веществ, природного газа приводит к увеличению стоимости конечной продукции, производимой во всех сферах деятельности, в том числе и в жилищно-коммунальном хозяйстве. В связи с этим возникает про-

блема поиска путей снижения цен на работы, услуги. Одним из инновационных путей является решение вопроса о частичном самообеспечении энергией в жилищно-коммунальном хозяйстве. Источником сокращения затрат на энергопотребление может и должно стать использование энергетического потенциала, заключенного в бытовых отходах и в первую очередь фекальных отходах.

Объемы отходов жизнедеятельности человека в отдельных странах и в мире в целом свидетельствуют о наличии немалого энергетического потенциала в таком постоянно возобновляемом источнике, как фекальные осадки, коммунально-бытовые отходы, мусор и другие бытовые отходы органического и иного происхождения.

В природе коммунально-бытовые отходы и мусор разлагаются постепенно на протяжении многих лет. Это делают специальные полезные бактерии, которые присутствуют в отходах изначально. В результате органические вещества и минералы попадают обратно в почву. В процессе такого разложения (гниения) из коммунально-бытовых отходов и мусора выделяются углекислый газ и метан. Они просто уходят в воздух, загрязняя его.

Биогазовая установка сокращает цикл круговорота веществ и энергии с нескольких лет до нескольких недель. Она также не дает ничему пропасть, т. е. собирает метан, который выделяется в процессе брожения. Благодаря поддержанию постоянных условий для развития бактерий процесс выделения метана идет в сотни раз более интенсивно, чем в природных условиях.

Технология получения биогаза следующая: коммунально-бытовые отходы и мусор скапливаются в хранилище и затем подаются в реактор (биогазовый ферментатор, или метантанк), потом закладывается биомасса, которая в течение нескольких дней бродит при высокой температуре (оптимальной считается 38–40 °С) в безвоздушной среде.

Технологический процесс переработки отходов представляет собой анаэробное термофильное брожение в биореакторе-метантанке предварительно подогретого в теплообменнике субстрата с разложением органических веществ и образованием биогаза, а также высокоэффективных органических удобрений.

Чтобы посчитать выход биогаза из конкретного сырья, необходимо провести лабораторные испытания или посмотреть справочные данные и определить содержание жиров, белков и углеводов. При определении последних важно узнать процентное содержание быстрорастворимых (фруктоза, сахар, сахароза, крахмал) и трудно-разлагаемых веществ (например, целлюлоза, гемицеллюлоза, лигнин). Определив содержание элементов, можно вычислить выход газа для каждого вещества отдельно и затем суммировать.

Для работы даже на очень большой установке достаточно одно-

го человека. Биогаз под собственным давлением (не более 0,5 ат) через газовый штуцер и конденсор (удаление влаги) подается в газгольдер, откуда направляется либо на сжигание в бытовых приборах, либо на производство электрической и тепловой энергии в когенерационной энергоустановке. Полностью энергонезависимый биореактор потребляет 10–25 % вырабатываемого газа для своих нужд. Данная энергия тратится на поддержание температурного коридора реакции и перемешивание. Современные биосистемы обладают высокой автоматизацией процессов.

Биогаз, произведенный в больших объемах, используется:

– для обогрева – при сжигании 1 м³ биогаза можно получить примерно 2,5 кВт·ч тепла;

– электроснабжения – при сжигании 1 м³ биогаза можно получить примерно 1,7 кВт·ч электроэнергии.

Биогаз, произведенный в небольших объемах, используется:

– для освещения объектов с помощью газовых светильников;

– работы отопительных приборов (газовых плит).

Производство биогаза из органических отходов не только решает проблему их утилизации, но и одновременно может внести значительный вклад в энергоснабжение. Биогаз – экологически чистое топливо: образующиеся при его горении выбросы аналогичны продуктам горения природного газа.

Внедрение подобных установок в жилищно-коммунальном хозяйстве решает одновременно несколько проблем – экологическую, энергетическую, экономическую и социальную. Можно автономно производить электро- и теплоэнергию в отдалении от газоэлектрических магистралей, обеспечивая школы, больницы, жилье, что в современных условиях экономического кризиса, обострения конкурентной борьбы весьма перспективно.

УДК 3.64.42:330.131.1

ПРОБЛЕМА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЖИЗНЕННЫХ БЛАГ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬНОЙ СТОИМОСТИ М.В. Тингаева

*Научно-исследовательский институт гуманитарных наук
при Правительстве РМ*

Согласно трудовой теории потребительной стоимости В.Я. Ельмеева, потребление должно быть предопределяющим фактором

как производства, так и обмена и распределения. Освободившись из-под влияния стоимости, обмен продуктов находит в потреблении меру своего движения. При этом величина обращающейся потребительской стоимости продукта не заложена в овеществленном труде, а проистекает из природы этого продукта как потребительской стоимости, причем потребительской стоимости для других. Таким образом, если мерой продукта, обращающегося как стоимость, служит количество овеществленного труда, существующее в обращении, то мерой продукта как потребительской стоимости является нечто принципиально иное – количество потребности в этом специфическом продукте.

Если исходить из этой потребительско-стоимостной основы, то общей формой обращения (вместо такой же формы обращения стоимости $D - T - D$ и $D - D$) становятся фигуры «человек – продукт производства – человек» ($Ч - П - Ч$) и «человек – развитый человек» ($Ч - Ч'$), т. е. обращение капитала как стоимости замещается обращением человеческого развития как формы основного богатства общества. Человек, присваивая продукт, тем самым воспроизводит себя: при простом воспроизводстве он репродуцирует свое существование (жизнь), при расширенном – себя как развивающуюся личность.

В этом случае преобразуются сами стадии обращения. Человек, чтобы вступить в процесс производства, должен сначала быть потребителем произведенных жизненных средств, т. е. в производстве он вступает, осуществив функции потребителя. На этой первой стадии обращения происходит переход от человека как потребителя к человеку как производителю своей жизни ($Ч_p - Ч_{пр}$). На стадии производительного потребления, т. е. производства ($П_{пр}$), факторы последнего превращаются в продукт, обладающий независимым от процесса производства существованием и имеющий потребительскую форму, отличную от потребительской формы элементов процесса производства.

В производственный процесс индивидуальное потребление не входит: вместо жизненных средств в производстве фигурирует потребительская стоимость рабочей силы ($Ч_{пр}$), т. е. живой труд, живой работник. В этом смысле обращение потребительской силы человека прекращается, на ее место вступает его движение как производительной силы, т. е. человек из состояния своего функционирования как потребителя переходит в функционирование в качестве производителя и соответственно расходует приобретенную в процессе потребления и развития физическую и духовную энергию, физические и умственные способности. Последняя стадия обращения ($П - Ч$) начинается с вышедшего из производства продукта, в котором элементы процесса производства приобретают

новую потребительную форму, а полезность конкретного труда превращается в полезность продукта. Она становится новой по сравнению с потребительными свойствами израсходованных средств производства, является приращенной полезностью, ибо предполагает затраты нового полезного труда. Продукт (П) одной своей частью возвращается в производство, а другой – переходит в индивидуальное потребление, образуя стадию обращения «человеческого» (не стоимостного) богатства.

Закон потребительной стоимости, как и все экономические законы, представляя прежде всего движение производства, одновременно является законом распределения. То, что производство делает своей конечной целью, распределение должно делать результатом производства, т. е. оно выступает способом реализации цели производства. Наиболее очевидно действие названного закона в сфере распределения условий производства и труда: их распределение между отраслями народного хозяйства в конечном счете осуществляется в зависимости от потребностей в различных благах, т. е. удовлетворение разнообразных потребностей людей требует приложения различных видов труда и производства разного количества продуктов. Это требование выступает условием функционирования любого производства в той мере, в какой конечным результатом производства являются потребление и воспроизводство самого человека.

Однако применение закона потребительной стоимости к сфере распределения жизненных благ вызывает наибольшие трудности. По какому критерию они распределяются – остается тайной тайн экономической науки. По этому вопросу мы не находим четкого ответа в работах основоположников марксизма-ленинизма.

На поверхности общественной жизни незабываемым социалистическим принципом выступает распределение жизненных благ по труду. Редко кто задумывался над тем, что это значит по существу, по какому труду осуществляется распределение: по абстрактному труду, производящему стоимость, или по труду, создающему продукт в качестве потребительной стоимости. Это два способа распределения по труду, которые составляют противоположные способы присвоения жизненных благ. К. Маркс допускал обмен трудовыми эквивалентами: то же самое количество труда, которое рабочий дал обществу в одной форме, он получает (после соответствующих вычетов) обратно в другой форме.

Эта аналогия может быть рационально понята в том случае, если здесь иметь в виду под трудом конкретный труд, т. е. рассматривать труд со стороны его роли создателя не стоимости, а потребительной стоимости.

В потребительно-стоимостной трактовке распределения учет

труда нужно рассматривать по затратам труда, связанным с условиями их потребления, т. е. с той точки зрения, что удовлетворение определенных потребностей требует затраты определенного количества труда.

Другой, не менее важный, аспект состоит в следующем: обществу и людям недостаточно знать, что количеством затрат социально необходимого труда определяется стоимость жизненных средств и, следовательно, уровень платежеспособного потребления; надо еще выяснить, чем определяется величина того живого труда, который они должны затратить, чтобы получать то или иное количество жизненных благ. Люди должны понять, сколько нужно трудиться, чтобы получить определенное благосостояние и развитие, а не наоборот – сначала трудиться, а потом ждать, насколько повысится их благосостояние. Эта задача не может быть решена на основе закона стоимости, она решается на базе противоположного принципа – закона потребительной стоимости. Если воспроизводство рабочей силы по ее стоимости (иначе говоря, заработная плата) определяется общественно необходимыми затратами труда на производство потребляемых рабочим жизненных благ, то сами эти затраты (затраты труда на их производство) определяются уже не стоимостью, а потребительной стоимостью этих благ. Последние потребляются не как меновые, а как потребительные стоимости. Как стоимости они лишь обмениваются, продаются и покупаются. Именно потребительная стоимость жизненных средств определяет издержки производства рабочей силы, и, соответственно, доля рабочего в стоимости продукта определяется не стоимостью продукта, а его потребительной стоимостью, т. е. не затраченным на него рабочим временем, а его свойством сохранять живую рабочую силу.

Рабочее время может определять стоимость жизненных средств, необходимых для воспроизводства трудящегося, но не наоборот. Это время обуславливается уже другим фактором – потребительной стоимостью жизненных средств и стоящими за ними потребностями. Реализуется же потребительная стоимость жизненных благ в потребительной стоимости самой рабочей силы, а последняя – в живом труде, его созидательных качествах, способности производить больше, чем необходимо для содержания рабочего. Отсюда следует, что стоимостному принципу распределения жизненных благ с самого начала противостоит другой способ распределения – потребительно-стоимостный. В рамках закона потребительной стоимости исходным в распределении выступает уже не стоимость рабочей силы, а потребительная стоимость. Соответственно, этот способ распределения исходит из необходимости непосредственного удовлетворения жизненных потребностей и воспроизводства человека как носителя труда и субъекта обще-

ственных отношений. В той плоскости лежат критерий и мера потребительно-стоимостного распределения.

Для обеспечения существования человека, восстановления и воспроизводства его жизненных сил этот критерий можно установить исходя из обычаев и привычных потребностей. В первобытных обществах, не достигших высокого развития производительных сил, основой распределения как труда, так и жизненных благ служили потребительная стоимость продуктов и потребности человека. И в наше время мерой для обычного содержания человека являются расчеты прожиточного минимума, рационального потребительского бюджета, исходящие из потребительской корзины, суммы продуктов и промтоваров. Именно ими определяются минимальная заработная плата и денежное (стоимостное) выражение жизненных средств, а не наоборот. Таким же способом можно установить максимальные для данного периода потребительские бюджеты и соответствующие им уровни возможных доходов. Они определялись бы не источником доходов (заработная плата для наемных работников, предпринимательский доход и процент – для нанимателей рабочей силы и т. д.), не игрой цен, а потребностями развития личности и нужным для этого уровнем благосостояния. Да и само развитие производства больше всего стимулируется таким способом распределения, который позволяет всем членам общества всесторонне развивать, поддерживать и проявлять свои способности.

Способ распределения на основе потребительной стоимости жизненных средств позволяет установить количество труда, требующееся для удовлетворения соответствующих потребностей. Однако в этом случае труд будет необходимым не по условиям производства стоимости, он будет не тем трудом (рабочим временем), который реализуется во вновь созданной в течение данного года стоимости, а трудом, необходимым по условиям потребления, который реализуется в годовом продукте как в потребительной стоимости. Труд В.Я. Ельмеев предлагает рассчитывать по следующей формуле:

$$\Phi_p = Y_n N_n Z_n.$$

где Φ_p – годовой фонд рабочего времени; Y_n – норма потребления продукта; N_n – численность населения; Z_n – нормативные затраты труда.

Зная научно установленные нормы питания, техническую вооруженность труда (его производительность), урожайность полей, продуктивность скота и другие параметры, можно рассчитать нужное количество конкретного труда для всей потребительской корзины, а также для выработки соответствующих средств производства по их потребительной стоимости.

Соответствие труда по условиям потребления труду по условиям производства выражает лишь самое простое и очевидное требование закона потребительной стоимости, выступающее условием функционирования стоимости в простом товарном производстве. Необходимый по условиям потребления труд содержит в себе потенциал не только для обеспечения обычного существования человека на основе обмена трудовыми эквивалентами, но и для его свободного развития, расширенного воспроизводства его способностей и благосостояния. Последнее обстоятельство связано с тем, что потребительная стоимость жизненных средств, эффект их потребления всегда являются большими, чем затраты на их производство. Именно поэтому мерой потребительной силы труда, выступающей из потребительной стоимости жизненных средств, выступает отношение сэкономленного рабочего времени к рабочему времени, используемому в их производстве (по условиям потребления). Высвобождаемое в производстве рабочее время не может быть равным затраченному, первое всегда больше второго. В этом состоит социально-экономический смысл полезности как всех создаваемых человеком средств, так и естественных сил природы, используемых обществом.

При потребительно-стоимостном способе распределения необходимо сначала выразить полезность продукта количеством замещаемого, сэкономленного живого труда за вычетом его затрат на достигаемую величину экономии. Затем следует таким образом измеренную производительную силу труда перевести на язык его потребительной силы, определив потребительную стоимость рабочей силы. Так, для капитала она заключается в избытке количества труда, доставляемого рабочей силой, по сравнению с тем количеством труда, которое осуществлено в ней самой.

Распределять жизненные средства на основе сэкономленного труда можно столь же успешно, как и на основе затраченного труда. На индивидуальном уровне нормой распределения для рабочего было бы отношение сэкономленного им труда к затраченному, а по аналогии с товарным производством и на более привычном языке – его прибавочного труда к необходимому, взятыми в их общеэкономическом смысле. Прибавочный труд рабочего в этом случае представлял бы собой сэкономленный труд тех, кто не участвует в материальном производстве, т. е. без этого труда рабочих они вынуждены были бы участвовать в производстве своих жизненных средств.

Что значит распределять жизненные блага по этой норме?

Во-первых, она предполагает, что распределение происходило бы по всему, в том числе прибавочному (в указанном смысле), труду. Продукт труда доставался бы самим трудящимся, а произ-

веденный ими излишек (над жизненными средствами для их собственного сохранения, воспроизводства) служил бы для развития самих рабочих, для того, чтобы они могли равноправно пользоваться всеми приобретениями науки и культуры. Во-вторых, благосостояние рабочего определялось бы уровнем прибавочного продукта, который, в свою очередь, является его отношением к той части продукта, в которой выражается только необходимый труд. Соответственно степень богатства рабочего измерялась бы относительной величиной потребляемого им прибавочного продукта.

Главное же состоит в том, что без вычленения потребительной формы общественного продукта, без его деления (не стоимостного) на предметы индивидуального и производственного потребления нельзя обосновать реальный процесс воспроизводства общества, в частности, расширенное воспроизводство потребительной силы непосредственных производителей, приращение их благосостояния. Ведь распределение продукта в его стоимостной форме предполагает, что рамки индивидуального потребления рабочего совпадают со стоимостью необходимого продукта и с затраченным на его производство рабочим временем, которые по мере роста производительности труда должны сокращаться, а следовательно, и потребление неизбежно уменьшится. Потребительно-стоимостная формула позволяет избежать этого, а расширенное воспроизводство рабочей силы и, следовательно, индивидуальное потребление здесь ставятся на первое место при распределении общественного продукта.

УДК 633.4(470+571)

**ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ РЫНКА
ТАБАЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Н.В. Школкина

Саранский кооперативный институт РУК

На протяжении ряда последних лет табачная промышленность является одной из немногих отраслей российской экономики, де-

монстрирующих устойчивые тенденции развития, о чем свидетельствуют постоянный рост объемов производства табачных изделий, рост налоговых поступлений от отрасли, а также устойчивый уровень инвестиций в промышленность и обслуживающую ее инфраструктуру.

Россия находится сегодня на третьем месте в мире и по объемам производства табачных изделий, и по объемам потребления. Так, по итогам 2008 г. объем производства составил более 413 млрд шт. при годовом потреблении в 390 млрд шт. табачных изделий (рис. 1). Иными словами, на сегодняшний день потребность в табачных изделиях российского курильщика полностью удовлетворяется за счет внутреннего производства.

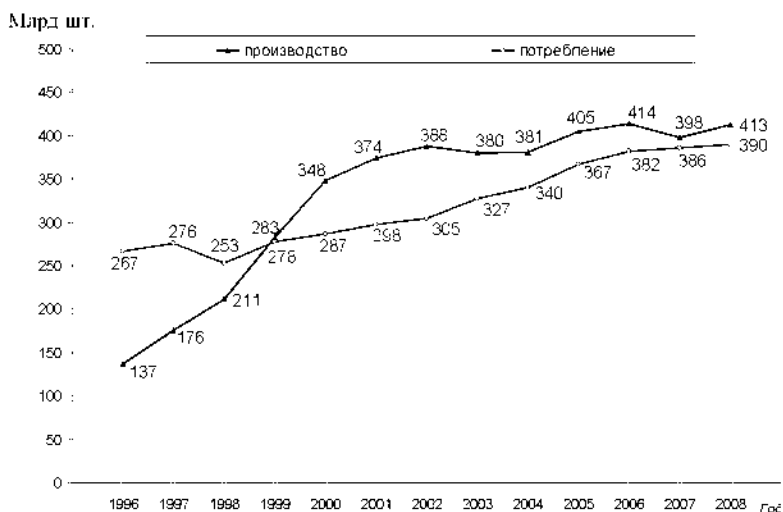


Рис. 1

Чтобы оценить современную ситуацию, достаточно мысленно вернуться в 1990-е гг. Вся российская экономика, в том числе и табачная отрасль, оказалась в сложнейшей ситуации, когда промышленный парк был почти полностью изношен, объемы производства неуклонно снижались, качество выпускаемой продукции было на низком уровне, страна испытывала дефицит табачной продукции и сильно зависела от импортных поставок. В середине 1990-х гг. импортные поставки составляли 45–50 % всего объема табачной продукции, реализуемой в России. При этом надо отметить, что потребительский спрос на тот момент был достаточно высок и, следовательно, свободную нишу заняла контрафактная и контрабандная продукция (по данным экспертов, ее объем до-

стигал 30 %). Сегодня импорт составляет около 1,5 %, а доля нелегальной продукции, по данным МВД России, – менее 1 %.

В сложившейся тогда ситуации едва ли не единственно верным решением для российского правительства было пойти по пути привлечения в табачную промышленность иностранных инвестиций. С приходом новых действующих лиц в отрасли появились современное оборудование, новейшие технологии, международные стандарты качества и новые рабочие места. Уже через 5 лет, к 1996 г., совместные предприятия с иностранным капиталом производили 44 % общего объема производства табачных изделий. На сегодняшний день в одной только промышленности работает более 20 тыс. сотрудников, а с учетом обслуживающей инфраструктуры, занятых в производстве упаковки, сырья, вспомогательных материалов и реализации, эту цифру смело можно увеличить в 4 раза. Отметим тот факт, что средняя заработная плата в отрасли составляет порядка 25 тыс. руб., что выше средней по стране.

В последние годы продолжают концентрироваться производство в российской табачной отрасли и сокращение количества производителей табачной продукции. Если с 1998 по 2002 г. в России неуклонно увеличивалось количество производителей табачной продукции (с 40 до 100 предприятий), то эта тенденция изменилась в 2003 г., и в настоящее время в России осталось примерно 18 работающих предприятий, при этом на долю четырех крупнейших табачных компаний уже приходится более 90 % общей выработки сигарет и папирос в объемном выражении, и более 95 % – в стоимостном (рис. 2).

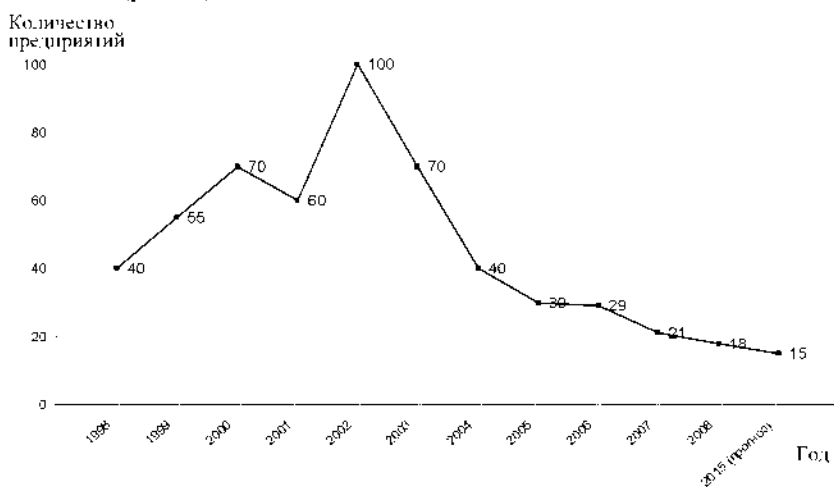


Рис. 2

Таким образом, та консолидация бизнеса, которая происходит на глобальном уровне, непосредственно отражается и на российском рынке. Например, до середины 2007 г. лидером рынка по таким показателям, как объем производства и продаж, была компания «Филип Моррис». После покупки «Джапан Табакко» компанией «Галлахер» на российском табачном рынке появился новый лидер с долей более 35 %, а «Филип Моррис» стал вторым, хотя по-прежнему остается ведущей международной табачной компанией в мире по объемам продаж и прибыли (рис. 3). По экспертным оценкам, к 2015 г. на территории Российской Федерации останется не более 15 предприятий по выпуску табачных изделий.

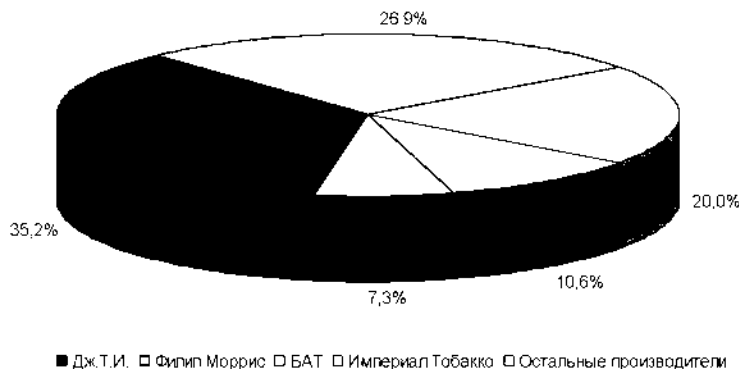


Рис. 3

Что касается форматов потребления табачных изделий, то в последние несколько лет сохранилась основная тенденция перехода курильщиков от более дешевых видов табачных изделий к более качественным и, как следствие, более дорогим маркам. Согласно статистическим данным, с 1999 по 2008 г. в России неуклонно увеличиваются продажи сигарет в среднеценовом (от 12 до 20 руб. за пачку) – с 8,3 % до 25,4 % и премиальном (дороже 20 руб. за пачку) сегментах – с 4,6 % до 17,9 %, и в то же время происходит резкое сокращение продаж сигарет без фильтра и папирос (с 39,1 % до 6,4 %). Кроме того, нужно отметить, что внутри дорогого сегмента также есть свои особенности: например, быстро растет спрос на сигареты slim и superslims, что, естественно, требует от компаний активных инвестиций в усовершенствование производства, освоение новых технологий и улучшение качества продукции (рис. 4).

Полагаем, что данная тенденция в ближайшее время может претерпеть кардинальные изменения в связи с глобальным финансовым кризисом, дошедшем уже и до российского потребителя.

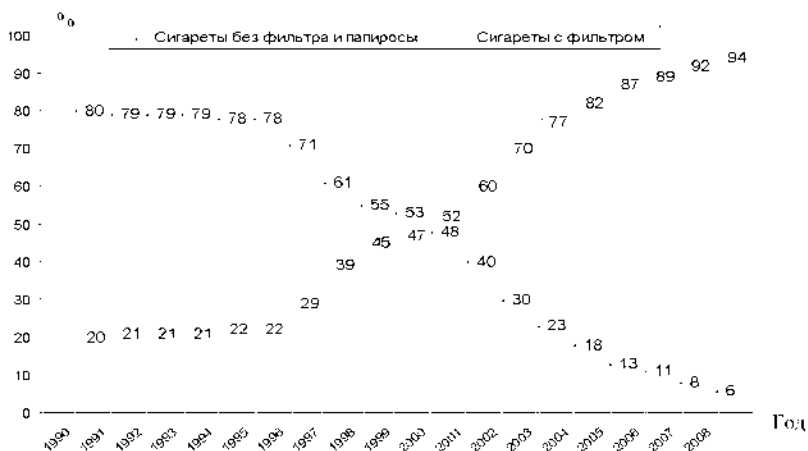


Рис. 4

За последние годы экспорт табачных изделий из России увеличился в десятки раз, о чем свидетельствуют цифры. Так, если до 2000 г. РФ практически не экспортировала табачные изделия, то в 2007 г. на экспорт было отправлено 15,5 млрд шт. табачных изделий, а в 2008 г., по оценкам экспертов, – более 17 млрд (рис. 5), в основном в страны так называемого бывшего постсоветского пространства, а теперь страны СНГ: Азербайджан, Белоруссию, Грузию, Казахстан, Туркмению, Украину. Но есть и компании, которые поставляют свою продукцию в Польшу, Грецию, Монголию и т. д.

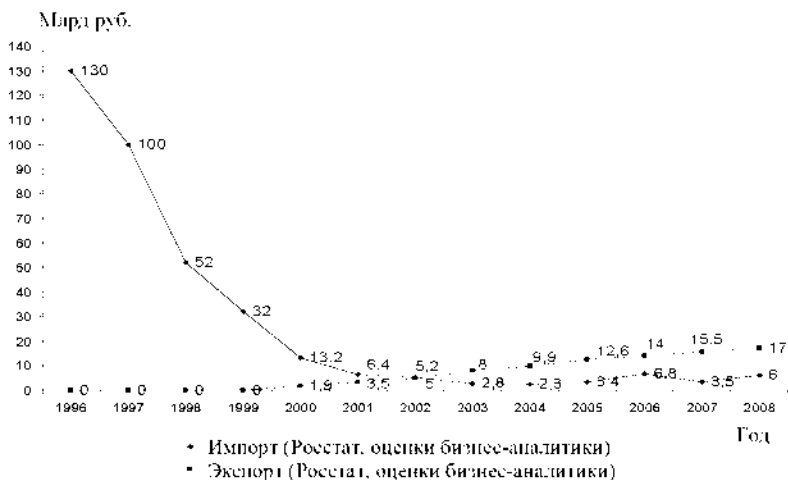


Рис. 5

Выход российской продукции на сопредельные рынки обусловлен несколькими факторами, среди которых можно выделить такие, как насыщение собственного рынка, а следовательно, поиск новых рынков сбыта; соотношение цены и качества российской продукции, находящей своих новых потребителей и за пределами страны.

Потребность российской табачной промышленности практически на 100 % удовлетворяется за счет импортного табачного сырья, объем закупок которого в 2008 г. составил порядка 300 тыс. т. В России ежегодный валовой сбор табака в последние годы составляет менее 0,5 тыс. т. Как правило, в таких крупных компаниях, находящихся под контролем международных табачных корпораций, как «Филип Моррис», «Бритиш-Американ Тобакко», «Дж. Т.И.», «Галлахер», «Империал Тобакко», организации производственных процессов и поставки сырья контролируются и координируются едиными логистическими центрами управления, осуществляющими поставки сырья одинакового качества и на одинаковых условиях для всех производственных подразделений корпорации, независимо от места их территориального размещения. Это позволяет им осуществлять закупки табачного сырья требуемого качества в больших объемах и по выгодным ценам из стран, традиционно являющихся поставщиками табачного сырья (Бразилия, США, Индия, Турция и др.), в дальнейшем поставляя меньшие партии сырья на конкретные производственные площадки, в том числе находящиеся в Российской Федерации.

На сегодняшний день объем инвестиций в табачную отрасль современной России составил более 2,5 млрд долл. США. Надо отметить, что табачные компании были одними из первых, кто поверил в Россию и осуществил прямые инвестиции еще в начале 1990-х гг. Кстати, и по сей день табачная промышленность является одним из лидеров с точки зрения инвестиций на единицу продукции.

Совокупный объем налоговых отчислений от предприятий табачной промышленности в 2008 г. составил около 130 млрд руб. (2007 г. – 105 млрд руб.), в том числе сумма уплаченных в 2007 г. акцизов – 63,81 млрд руб., что на 29,3 % больше, чем в 2007 г. (49,35 млрд руб.), и на 8,71 % выше бюджетного задания на 2008 г. (58,7 млрд руб.).

В 2006 г. Правительством РФ было принято решение об изменении налоговой базы для исчисления акциза, и с 1 января 2007 г. вступили в силу новые требования к производству и реализации табачной продукции на территории РФ. Так, согласно поправкам в Налоговый кодекс РФ (НК РФ) и другие нормативные акты, с 2007 г. производители и импортеры обязаны указывать на каждой

произведенной или ввезенной пачке сигарет максимальную розничную цену (МРЦ). Реализация этой продукции по цене, превышающей указанную на пачке, предприятиями розничной торговли, общественного питания, сферы услуг, а также индивидуальными предпринимателями запрещена. Иными словами, любой покупатель сигарет и папирос, независимо от того, где он приобретает данный продукт – в мегаполисе или сельской глубинке, фешенебельном ресторане, киоске или на рынке, имеет право, увидев на пачке МРЦ, требовать продажи этих изделий по цене не выше указанной.

Согласно поправкам в НК РФ, предложенным Правительством РФ на 2009–2011 гг., увеличение бюджетных поступлений по статье акцизов в среднем на 20 % в год приведет к увеличению поступлений в бюджет только от акцизов до 80 млрд руб. в 2010 г.

Нельзя не отметить тот факт, что табачная промышленность кроме уплаты налогов разных уровней вносит весомый вклад в социальное развитие России, проводя обширную благотворительную деятельность и осуществляя спонсорство в социальной и культурной сферах. Кроме того, компании активно участвуют в различных программах, направленных на предотвращение курения среди несовершеннолетних.

УДК 338.434

МЕХАНИЗМ ФИНАНСОВО-РЕСУРСНОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Г.М. Щужин

Саранский кооперативный институт РУК

Необходимым условием развития аграрной отрасли страны является ее финансово-ресурсное обеспечение. Необходимо отметить, что в стране предпринята попытка помочь решению этой задачи посредством осуществления национального проекта «Развитие АПК», в соответствии с которым предусмотрено реализовать три направления:

- а) ускоренное развитие животноводства;
- б) стимулирование развития малых форм хозяйствования в АПК;

в) обеспечение доступным жильем молодых специалистов (или их семей) на селе.

Важность данного подхода заключается в том, что он предусматривает систему мер по финансово-ресурсному обеспечению программы путем:

- расширения доступности долгосрочных (до 8 лет) кредитных ресурсов на строительство и модернизацию животноводческих комплексов (ферм);

- увеличения поставок по системе федерального лизинга племенного скота, техники и оборудования для животноводства;

- обеспечения прогнозируемости государственной таможенной тарифной политики в части регулирования импортных поставок мяса и технологического оборудования для животноводства.

Однако следует заметить, что стратегия реализации национального проекта «Развитие АПК» остается документом внутренне несогласованным. Она не обеспечивает прозрачности формирования и использования средств, четкого распределения зон ответственности и меры расходов на развитие сельского хозяйства бюджетов различных уровней – федерального, регионального и местного; в ней отсутствует комплексность подхода к регулированию финансово-ресурсного обеспечения. В качестве аргументов приводим следующие.

1. Начиная с 1997 г. инвестиции в основной капитал перерабатывающей отрасли АПК превышали инвестиции в сельское хозяйство. При этом значительную часть инвестиций на развитие перерабатывающих отраслей составляют бюджетные расходы. К сожалению, в официальной статистике мы не нашли полных сведений о бюджетных расходах на перерабатывающие предприятия АПК, но можем привести примеры регионального уровня. Так, на создание мясоперерабатывающего комплекса ООО «Талина» в Республике Мордовия было затрачено более 900 млн руб. бюджетных средств. Для небольшого региона это огромная сумма. Известно, что даже среди промышленных предприятий перерабатывающие комплексы имеют относительно высокий уровень доходности, поэтому возможности их саморазвития несопоставимы с сельскохозяйственными предприятиями.

2. Нарастает неисполнение федерального и регионального аграрных бюджетов.

3. Отнесение субсидирования сельского хозяйства к ведению субъектов федерации законами от 4 июля 2003 г. № 95-ФЗ и от 29 декабря 2004 г. № 199-ФЗ привело к уменьшению федеральных расходов и увеличению доли затрат регионов в структуре консолидированных бюджетных расходов на сельское хозяйство в РФ. Такая ситуация приводит к усилению роли высокодоходных неаг-

ранных регионов в общероссийском производстве сельскохозяйственной продукции.

Все это снижаст конкретную ответственность различных уровней управления аграрным сектором экономики и народно-хозяйственную эффективность отрасли.

Механизм финансово-ресурсной поддержки развития сельского хозяйства должен основываться на четком распределении зон ответственности и меры расходов на развитие отрасли бюджетов различных уровней: федерального, регионального и местного, обеспечении прозрачности плановой и фактической суммы расходов по отраслям и сферам АПК с обязательным выделением малых форм хозяйствования.

Считаем, что расходы федерального бюджета должны направляться на смягчение диспаритета цен на продукцию сельского хозяйства и промышленности путем дотирования товарной продукции отрасли и компенсации части расходов на приобретение материально-технических ресурсов отраслевого назначения. Здесь нужно предусмотреть механизм контроля использования субсидированных ресурсов, с тем чтобы средства не переместились на параллельные рынки. При этом размеры дотаций и компенсаций должны учитывать природно-экономические условия хозяйствования и распространяться на всех сельхозпроизводителей. Возможности для этого имеются. Удельный вес сельского хозяйства в расходах федерального бюджета составил в 2005 г. 1,3 %, а в дореформенной России – 20 %. В развитых странах этот показатель составляет 15–25 %. Необходимо законодательно утвердить норматив бюджетных расходов на сельское хозяйство.

Федеральные органы власти должны усилить меру ответственности по отношению к местным за создание препятствий по свободному межрегиональному передвижению сельскохозяйственной продукции.

Из-за чрезмерной дифференциации регионов по уровню бюджетного развития следует предусмотреть механизмы возможности получения из федерального бюджета средств дотационными регионами для реализации аграрных целевых программ.

Важно сосредоточить все функции по регулированию и контролю финансово-ресурсной поддержки малых форм хозяйствования и сельского хозяйства в целом в одном органе управления – Министерстве сельского хозяйства и продовольствия. Такие организации, как «Мордовская продовольственная корпорация», ГУП «Развитие села» и другие, по существу, являюся дилерами монополистов-переработчиков и финансовых институтов и существуют за счет маржи за посреднические услуги малым формам хозяйствования.

Все предложенные меры повысят инвестиционную привлекательность сельского хозяйства и создадут условия для возрождения села.

УДК 334.732.(470.345)

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАГОТОВИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Е.А. Юденков

*Научно-исследовательский институт гуманитарных наук
при Правительстве РМ*

Агропромышленный сектор, как и вся экономика в целом, в настоящее время находится в сложном периоде реформирования. Спад производства и неконкурентоспособность многих видов отечественных товаров обуславливают экспансию продуктов питания из зарубежных стран и обостряют проблемы сбыта отечественной продукции.

Стратегия, ориентированная на импорт продовольствия, отрицательно сказывается в первую очередь на национальном производстве продовольственной продукции. так как, с одной стороны, зависимость от импорта существенно снижает экономическую безопасность страны и отрицательно влияет на валютные резервы государства, обуславливая рост сго внешней задолженности. С другой стороны, импорт, формируя существенную массу товарного предложения и внутренние продовольственные цены, оказывает сильное депрессивное воздействие на рынок отечественного продовольствия. Подавление или ослабление рыночных стимулов тормозят рост товарного производства продовольственной продукции.

Рост производства сельскохозяйственной продукции и сырья в немалой степени зависит от формирования эффективной системы продвижения продукции от производителя к потребителю и возможности использования различных моделей ее реализации. В этой системе важную роль призвана сыграть потребительская кооперация. Практика показала, что это единственная система с большим экономическим и кадровым потенциалом, способностью тесно взаимодействовать с сельскохозяйственными производителями, обладающая гибким механизмом перераспределения средств

и ресурсов, способная выдержать конкуренцию и эффективно обслуживать пайщиков и всех сельских жителей. В настоящее время прежние связи потребительской кооперации и сельскохозяйственных предприятий должны перейти в новые отношения, основанные на взаимовыгодном сотрудничестве и партнерстве, нормальном товарно-денежном обмене.

Особый интерес представляет изучение сферы реализации продукции сельскохозяйственных кооперативов через потребительскую кооперацию, так как оно позволяет проследить взаимодействие на рынке двух видов кооперативов, выявить особенности рыночных отношений в рамках кооперативной формы собственности.

Уже накоплен определенный опыт по изучению экономических и социальных проблем развития потребительской кооперации на федеральном и региональном уровнях, особенностей управления собственностью потребительской кооперации, взаимодействия потребительской кооперации с организациями и предприятиями других форм собственности, современного финансового положения и проблема перестройки ее хозяйственного механизма. Однако наиболее слабо исследованными как в методическом, так и в практическом аспекте являются специфические проблемы развития заготовительно-перерабатывающего комплекса потребительской кооперации в условиях формирования рынка сельскохозяйственной продукции и его роли в формировании рыночной инфраструктуры агропромышленного комплекса.

Учитывая, что развитие аграрного сектора принимает затяжной характер, необходимо искать внутренние резервы для сохранения и совершенствования сельскохозяйственного производства, а также пополнения доходов сельского населения. То, что значительные продовольственные ресурсы в настоящее время находятся в частном секторе, в том числе в личных подсобных хозяйствах граждан, обуславливает активизацию заготовительной деятельности предприятий потребительской кооперации, которые традиционно занимаются закупкой сельскохозяйственной продукции в частном секторе. Потребительская кооперация за более чем вековую историю своего развития накопила огромный потенциал в работе с населением. Однако она так же, как и другие отрасли, под воздействием общеэкономических факторов утратила лидирующую роль в закупках продуктов сельского хозяйства.

Рыночные отношения требуют новых подходов к осуществлению более эффективной работы заготовительных организаций потребительской кооперации, что определяет актуальность исследований заготовительной деятельности.

Изучению этого аспекта посвящены работы отечественных

экономистов-аграрников: И.П. Абдукаримова, Т.Н. Барчук, К.И. Вахитова, А.С. Долбилиной, Б.В. Зимы, А.П. Климова, Н.П. Писаренко, К.А. Раицкого, А.И. Стеблина, Л.П. Федоровой и др. Однако в последние годы разработки данных проблем велись недостаточно активно, поэтому требуются их детальное теоретическое осмысление и практическое воплощение.

Деятельность по заготовке продукции сельского хозяйства, в том числе произведенной личными подсобными хозяйствами, фермерскими хозяйствами и организациями малых форм, а также собранных дикорастущих растений (лекарственных растений, грибов, ягод, плодов и др.), вторичного, пушно-мехового сырья, создание изделий народных промыслов выступают одним из ключевых направлений работы организаций потребительской кооперации. Эта отрасль имеет наряду с торговлей наибольшее социальное значение с точки зрения возрождения села и развития сельской инфраструктуры, появления рабочих мест в сельской местности. Нарращивание объемов заготовительной деятельности играет важную роль в реализации Государственной программы развития сельского хозяйства до 2012 г. и защите интересов безопасности Российской Федерации в сфере продовольственного обеспечения.

Однако, как сказано в Концепции развития потребительской кооперации Российской Федерации до 2015 г., основными проблемами, препятствующими развитию заготовительной деятельности, являются:

- высокий уровень конкуренции на рынке сельскохозяйственной продукции, связанный в основном с демпинговыми ценами импортируемой продукции;

- отсутствие единой системы сбыта закупленной сельскохозяйственной продукции и дикорастущего сырья, что препятствует перераспределению закупаемой продукции в зависимости от спроса, а также реализации ее крупными объединенными партиями;

- недостаточность оборотных средств, не позволяющая эффективно закупать у населения сельскохозяйственную продукцию и дикорастущее сырье;

- нехватка средств, необходимых для развития материально-технической базы заготовительной деятельности потребительской кооперации;

- низкий уровень логистического обеспечения;

- неоднородность качества закупаемой продукции.

Сельскохозяйственные продукты и сырье, закупленные заготовительными предприятиями (организациями) или направляемые в производство, на предприятия массового питания, в торговлю непосредственно от сельскохозяйственных предприятий, выступают в виде средств производства или предметов потребления, что

отличает данный вид товарного обращения. Средством производства является сельскохозяйственное сырье, предназначенное для переработки, а предметами потребления – сельскохозяйственные продукты, поступающие в торговлю без переработки.

Закупки сельскохозяйственной продукции оказывают большое влияние на развитие сельского хозяйства, так как производство возможно и целесообразно при условии хорошо налаженного сбыта. Они освобождают производителя от работ по продаже товаров, что способствует повышению результативности его труда, создает нормальные условия для воспроизводства сельскохозяйственных продуктов и сырья. Закупки должны обеспечивать достаточную рентабельность сельскохозяйственного производства.

В условиях формирования рыночной экономики сельскохозяйственным товаропроизводителям предоставлено право самостоятельно решать вопросы сбыта произведенной продукции, т. е. реализовать ее на свободном рынке или заготовительным предприятиям (организациям) в соответствии с заключенными с ними договорами.

В первом случае производитель может реализовать продукцию и по относительно высоким ценам, но с коммерческим риском, через собственную фирменную сеть, на оптовых и розничных продовольственных рынках, ярмарках, аукционах торгово-закупочным фирмам, предпринимателям.

Во втором случае, при продаже заготовительным предприятиям (организациям) – акционерному обществу, Федеральной продовольственной корпорации и другим – для федеральных и региональных нужд, обеспечивается гарантированный сбыт продукции, но, возможно, по более низким ценам. Определенные экономические выгоды производитель может получить и при продаже продукции сельского хозяйства предприятиям потребительской кооперации.

Эффективность заготовительной деятельности в значительной степени зависит от взаимодействия предприятий потребительской кооперации с органами местного самоуправления. Соответствующие предпосылки создаются внесением изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации». В п. 1 ст. 3 записано, что «взаимодействия потребительских обществ, их союзов и соответствующих органов исполнительной власти определяется соглашениями».

С выходом Постановления Правительства Российской Федерации «О повышении роли потребительской кооперации в обеспечении населения продовольствием» в числе первоочередных стоит

задача активизации закупок сельскохозяйственной продукции и сырья, их последующей переработки и реализации.

Законодательно установленные нормы взаимоотношений органов власти с организациями потребительской кооперации способствуют повышению объемов заготовительной деятельности. С этой целью в последние годы стали регулярно заключаться соглашения Мордовпотребсоюза с администрацией республики, а также районных потребительских обществ с органами местного самоуправления. В них потребительские общества и их союзы берут на себя обязательства по обеспечению роста товарооборота с целью удовлетворения потребностей жителей села в товарах повседневного спроса, активизации работы по закупке сельскохозяйственной продукции в личных хозяйствах граждан, расширения ассортимента и объемов производства потребительских товаров. Органы местного самоуправления при этом гарантируют содействие кооперативным организациям в выполнении своих обязательств путем выделения льготных кредитных ресурсов, предоставления некоторых налоговых льгот, помощи в приобретении транспорта и оборудования по лизингу.

Таким образом, результативность заготовительной деятельности в условиях рыночных отношений зависит от многих факторов, при этом необходимо организовать, с одной стороны, эффективную заготовку сельскохозяйственной продукции и ее хранение, предпродажную подготовку, с другой – сбыт. Только рационально соединив эти стороны заготовительного процесса, можно рассчитывать на получение экономического эффекта от заготовительной деятельности.

УДК 339.137.2

КОНКУРЕНЦИЯ И ЕЕ РОЛЬ В РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЕ

О.В. Юдина

Саранский кооперативный институт РУК

Важнейшим фактором в рыночной экономике является соперничество. Оно определяет формы хозяйственной деятельности людей. Конкуренция – это и есть одна из форм соперничества и состязания.

Конкуренция представляет собой борьбу между участниками

рыночной экономики за приобретение наиболее благоприятных условий своего хозяйствования. Она порождается объективными критериями: хозяйственной обособленностью каждого производителя, его зависимостью от конъюнктуры рынка, соперничеством с другими товаровладельцами за покупательский спрос.

Свободная конкуренция – синоним свободы выбора, свободы предпринимательства, свободы входа на рынок. В конкурентных экономических условиях предприниматели самостоятельно ищут потребителей, чтобы обеспечить цели своей деятельности: максимизацию прибыли, расширение объема продаж, увеличение доли на рынке.

Именно конкуренция способствует прогрессу экономики, при этом повышается эффективность производства, создаются условия для концентрации ресурсов в наиболее результативных секторах экономики. Конкурентное окружение побуждает предпринимателей активно внедрять инновации, совершенствовать технологии и рационально использовать ограниченные ресурсы, давая потребителю право выбора. Следует отметить, что рыночная конкуренция обеспечивает оздоровление экономики, не позволяя действовать неэффективным предприятиям.

Для любого хозяйствующего субъекта характерно стремление к монополии, вытеснению конкурента с рынка, расширению сферы деятельности. В свою очередь, ограничение конкуренции существенно искажает действие рыночных сил, приводит к нерациональному распределению общественных ресурсов, негативно сказывается на хозяйственной деятельности.

Искусство конкуренции сегодня в большей мере, чем раньше, состоит в умелом уходе от нее. Выигрывает не тот, кто без оглядки бросается в острую конкурентную борьбу, а тот, кто, выбрав верную позицию, умеет избежать жестокого и бессмысленного соперничества. Но в то же время конкуренция является важным средством контроля в рыночной системе. Именно она принуждает производителей товаров и поставщиков ресурсов учитывать интересы и пожелания потребителей. Поэтому рынок отбирает те товары, которые пользуются спросом. Предприятия-изготовители снижают их производство до нужного уровня. Конкуренция представляет собой определенный механизм, который позволяет удовлетворять собственные интересы только с помощью учета интересов других лиц, таким образом, она выполняет важную роль в жизни общества. С помощью конкуренции товаропроизводители контролируют друг друга. Она вызывает расширение производства, снижение цен, улучшение качества производимых товаров.

Но этим положительное влияние конкуренции на экономику и ее эффективность не ограничивается. Соперничество заставляет

предприятия наиболее полно воспринимать достижения науки и техники, применять передовое оборудование, современные методы организации производства и труда. В то же время оно обостряет противоречия экономических интересов, чрезвычайно усиливает экономическую дифференциацию в обществе, обуславливает рост непроизводительных издержек, побуждает к созданию монополий. Без вмешательства государственных структур конкуренция может превратиться в разрушительную силу. Для удержания ее на уровне нормального стимулятора экономики государство в своих законах определяет основные условия противодействия соперников. В этих законах устанавливаются права и обязанности производителей и потребителей продукции, оговариваются принципы и гарантии действий участников борьбы.

Конкуренция представляет собой соперничество субъектов хозяйственной деятельности для достижения наиболее высоких результатов в своих интересах. Поэтому она существует везде, где между субъектами возникает соревнование за обеспечение своих интересов. Как экономический закон конкуренция выражает причинно-следственную связь между интересами субъектов хозяйствования к соперничеству и результатами в развитии экономики.

При наличии соперничества на рынке производители постоянно стремятся снизить свои производственные затраты, чтобы увеличить прибыль. В результате повышается производительность, снижаются издержки и компания получает возможность уменьшить цены. Конкуренция также побуждает производителей улучшать качество товаров и постоянно увеличивать разнообразие предлагаемых товаров и услуг. Производители вынуждены постоянно бороться с конкурентами за покупателей на рынке сбыта путем расширения и улучшения ассортимента высококачественных товаров и услуг, предлагаемых по более низким ценам. От этого выигрывает потребитель. Конкуренция способствует установлению равновесной цены, являясь важным элементом рыночной системы.

Понятие, которое можно противопоставить конкуренции, это монополия, в условиях которой существует только один продавец, который устанавливает собственную цену на свой товар.

Монополист находится в очень выгодном положении на рынке, так как он может повышать цену на товар и не заботиться о конкуренции. Но это не означает, что он может делать это неограниченно. Он так же, как и остальные участники рынка, изучает спрос, проводит анализ издержек производства и обращения.

Конкуренция обеспечивает максимизацию прибыли и на этой основе – расширение масштабов производства. А. Смит в своих трудах называет ее «невидимой рукой» рынка, благодаря которой

эгоистические побуждения людей, которые стремятся получить экономическую выгоду, обращаются на благо всего общества. Иными словами, предприятия – изготовители и поставщики ресурсов способствуют обеспечению государственных и общественных интересов. При существующей конкуренции компании используют наиболее экономичное сочетание ресурсов для производства данного объема продукции, так как это отвечает их частной выгоде. Но в то же время такое использование ресурсов идет на пользу обществу. Таким образом, концепция «невидимой руки» приводит к тому, что когда предприятия максимизируют свою прибыль, то общественный продукт также приближается к пику.

Исходя из вышесказанного, можно сделать следующие выводы.

1. Конкуренция способствует установлению равновесной цены, балансу спроса и предложения, помогает достижению компромисса между продавцами и покупателями. Здесь можно отметить и то, что конкуренция создаст тождество частных и общественных интересов.

2. Конкуренция поддерживает общественно нормальные условия производства и реализации товаров и услуг. Она словно подсказывает товаропроизводителям, сколько капитала они должны вложить в производство того или иного товара. Предположим, что один продавец затратил на производство какого-либо товара больше средств, чем другой. При такой ситуации, когда на рынке установится равновесная цена на данный вид товара, больше прибыли будет иметь последний продавец, т. е. тот, кто произвел товар по более низкой себестоимости. А при избытке данного вида товара произойдет, как уже отмечалось, резкое падение цен и продавец, затративший на производство много средств, понесет убытки. Таким образом, конкуренция поддерживает нормальные для всего общества условия производства. Из этого следует вывод, что в

условиях конкуренции ресурсы распределены эффективно.

3. Конкуренция стимулирует научно-технический прогресс и повышение эффективности производства. Так как она служит инструментом уравнивания цен, то можно сделать вывод, что при рыночном соперничестве будет побеждать тот, кто имеет товары высокого качества с максимально низкой себестоимостью. А для этого необходимо постоянно обновлять условия производства, затрачивать большие капиталовложения на совершенствование техники. В настоящее время встречается много находчивых предпринимателей, которые готовы пойти на риск при производстве товаров с применением новой технологии. Следовательно, при развитии конкуренции с каждым годом повышается эффективность производства.

При противоборстве субъектов рынка усиливается их социально-экономическое разделение. В конкуренции участвует множество мелких собственников, которые только начинают вести свою хозяйственную деятельность. Большинство из них, не имея достаточного капитала, современных средств труда и производства, не могут выдержать этого соперничества, через некоторое время терпят убытки и разоряются. Лишь некоторые наращивают свою экономическую мощь, расширяют предприятия и становятся полноправными и довольно значимыми и уважаемыми субъектами рынка.

Итак, конкуренция является необходимым элементом рыночного механизма.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	3
-------------------	---

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РЕГИОНА

<i>Кевбрин Б.Ф., Новиков П.В.</i> Мотивы выбора профессии студентами Саранского кооперативного института	5
<i>Айзатов Ф.А., Моисеева Е.Н.</i> Взаимодействие Русской православной церкви и потребительской кооперации	11
<i>Алабердина О.Е.</i> Биологический подход к проблеме социального детерминизма.....	16
<i>Бобров В.В.</i> Христианство в семье как один из факторов, влияющих на социализацию личности.....	20
<i>Келжавтов П.А.</i> Институциональные нормы научно-информационной деятельности.....	23
<i>Кильдюшова О.А.</i> Бедность в Республике Мордовия: проблемы определения и исчисления.....	26
<i>Кукучикин О.В.</i> К вопросу о роли информации и информационных технологий в развитии социальных систем.....	32
<i>Кульков П.И.</i> Потребительская кооперация Ардатовского района Мордовии в конце 20-х – 30-е гг. XX в.	38
<i>Лещинский М.А.</i> Мирозидение личности православного христианина	43
<i>Никшинова Н.В.</i> Законы природы и законы общества: единство и различие	51
<i>Илюкин С.А.</i> Религия и неприятие зла.....	54
<i>Савкин И.С.</i> Философия образования в ситуации глобальных вызовов: Болонский процесс	56
<i>Самкин А.А.</i> Личность как целостная социальная система: современные парадигмы.....	62
<i>Сулдыгина Т.И.</i> Социально-философский анализ содержания Евангелий: сходства и различия.....	68
<i>Табакова А.В.</i> Проблемы экологии и экологическая культура.....	76

<i>Чернова Е.И.</i> Философское осмысление развития информационного общества	81
<i>Шаяев И.С.</i> Деятельность Атяшевского района в 2000–2005 гг.	84

КООПЕРАТИВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ИСТОКИ, СТАНОВЛЕНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ

<i>Жулкина Т.П.</i> Стратегия развития кооперативного движения в России	90
<i>Кевбрина О.Б.</i> Проблемы реформирования высшего профессионального образования	99
<i>Кевбрина О.Б., Абрамова Н.Н.</i> Основные тенденции динамики кадрового потенциала Мордовпотребсоюза в 1961–1975 гг.	106
<i>Клейменова Т.В.</i> Предприниматели в промышленной деятельности мордовского края пореформенного периода (1861–1914 гг.)	112
<i>Кравченко Т.А.</i> Инновационная стратегия высшего учебного заведения как социальной организации	114
<i>Литатова Л.Н., Градусова В.Н., Солдатов А.А.</i> Развитие человеческого потенциала регионов Приволжского федерального округа	117
<i>Митин С.В.</i> Состояние технического оснащения колхозов Мордовии в годы Великой Отечественной войны	124
<i>Насретдинов И.Т., Мирзагаймова З.Н.</i> Стратегические ориентиры развития кооперативного образования	129
<i>Нестерова Н.В., Клейменова Т.В.</i> История возникновения инвалидной кооперации	134
<i>Ридин О.Н.</i> История создания Российского университета кооперации	136
<i>Солдатов А.А.</i> Социально-психологические аспекты кадрового управления ..	144
<i>Тарасов А.А., Прокина М.Е.</i> Криминальное предпринимательство в Республике Мордовия: 1990-е – начало 2000-х гг.	150

ФИНАНСЫ, ИНВЕСТИЦИИ, СТАТИСТИКА, БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ В СИСТЕМЕ КООПЕРАЦИИ

<i>Артельмева С.С.</i> Развитие инвестиционного потенциала Республики Мордовия	156
<i>Богданова А.Р.</i> Организация раздельного учета НДС на предприятиях, совмещающих различные режимы налогообложения	161
<i>Бушева А.Ю.</i> Информация для планирования прибыли	165
<i>Гудожникова Е.В.</i> Проблемы развития отраслей АПК и продовольственного рынка России	167

<i>Жаботов А.А.</i> Известирование сельского хозяйства Республики Мордовия в рамках национального проекта «Развитие АПК»	170
<i>Зубков И.Е.</i> Интенсификация мыслительной деятельности студентов в образовательном процессе кооперативных вузов	176
<i>Несева Р.Х., Волгина И.В.</i> Развитие оперативного анализа на предприятиях	180
<i>Карлин Ю.Н.</i> Роль федеральных налогов и сборов в формировании доходов региональных бюджетов (на примере ООО «СИМК „Чамгышская“»)	183
<i>Карякина Л.А.</i> Развитие системы управления потребительской кооперацией	189
<i>Катайкина Н.Н.</i> Индекс развития человеческого потенциала в России	194
<i>Киржаева Н.Ф.</i> Рентабельность в системе экономических категорий товарного производства и способы ее повышения	200
<i>Кузнецов А.Ф., Кузнецов С.Ф., Штуккина Н.Ф.</i> Источники финансирования антикризисных мероприятий	206
<i>Кузнецов А.Ф., Кузнецов С.Ф., Штуккина Н.Ф.</i> Команда антикризисного управления	212
<i>Лепкина Ю.Г.</i> Банковское обслуживание клиентов на их рабочем месте и на дому	219
<i>Маркова А.А.</i> Обеспечение устойчивого и стабильного финансового развития предприятий и организаций	226
<i>Массеров А.Д.</i> Проблемы и перспективы развития отечественного экологического страхования	232
<i>Нефедова Л.М., Чубрикова Л.Н.</i> Уровень жизни семей с детьми	239
<i>Огнянова О.В.</i> Регистрация драйверов операций (функций) в системе АВС	243
<i>Ишчаскина Э.В.</i> Реформирование системы палогобложения в Российской Федерации	245
<i>Ноляков А.Ф., Катайкина Н.Н.</i> Состояние и перспективы развития рынка ценных бумаг в Республике Мордовия	249
<i>Пронина Т.В.</i> Концептуальные основы калькулирования себестоимости продукции	255
<i>Пронина Т.В.</i> Развитие теории затрат в современных условиях	262
<i>Садоянникова Н.А.</i> Страхование сельскохозяйственных рисков в кооперации	267
<i>Сатянов Н.А.</i> Развитие методики оценки стоимости залога как источника удовлетворения требований банка	271
<i>Чубрикова Л.Н., Нефедова Л.М.</i> Применение индексного метода в статистике внешней торговли	277
<i>Шалиев С.Н.</i> Условия и порядок предоставления инвестиционного налогового кредита	282

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КООПЕРАТИВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

<i>Ахрамович Г.А.</i> Мониторинг состояния предприятия	291
<i>Ахрамович Г.А.</i> Оценка состояния промышленности городского округа Саранск	303
<i>Воробьева Е.Г., Сивонкина Н.П.</i> Развитие агропромышленной интеграции и кооперации в России	307
<i>Гачкин А.А.</i> Ресурсосбережение как важнейший фактор развития агропромышленного комплекса	314
<i>Долгов Д.И.</i> Анализ методов оценки факторов конкурентоспособности продукции	318
<i>Зотова Е.В.</i> Анализ заработной платы в период реформирования российской экономики	325
<i>Зотова Е.В.</i> Инвестиции в человеческий капитал как важнейшее условие экономического роста	329
<i>Ильяреков С.М.</i> Становление и развитие сельской кредитной кооперации	334
<i>Ильяреков С.М., Скворцова М.А.</i> Кооперативные связи и деловая активность региональных хозяйствующих субъектов	340
<i>Калабкина И.М.</i> Возможности получения репутного дохода в некоторых сельскохозяйственных отраслях экономики	345
<i>Калабкина И.М.</i> Оценка тенденций и факторов риска на рынке туристических услуг Республики Мордовия	349
<i>Крицкая Г.А.</i> Проблемы развития рыночной инфраструктуры в России	354
<i>Кудряева Л.А.</i> Концепция развития кооперативов	358
<i>Липатова Л.Н., Абелова Л.А., Градусова В.Н.</i> Миграция как фактор формирования трудового потенциала региона	362
<i>Макаркина М.Б.</i> Развитие сферы бытового обслуживания населения	368
<i>Макаров Ф.В., Котков А.М.</i> Комплексное планирование создания новой техники	372
<i>Макаров Ф.В., Котков А.М.</i> Совершенствование показателей эффективности новой техники	376
<i>Илеханова Е.А.</i> Организация самостоятельной работы студентов в условиях реализации многовариантных траекторий профессионального образования	379
<i>Потиматкина Л.А.</i> Причины мирового финансового кризиса	382
<i>Нотанова Л.И., Нотанов С.В.</i> Перспективы развития малых форм хозяйствования в аграрном секторе региона	385
<i>Ромашкин Д.В.</i> Процессы внутренней интеграции корпораций на примере ОАО «Газпром»	389
<i>Салдатов А.А.</i> Задачи кадровых служб промышленных предприятий в современных условиях	392
<i>Сретенский А.Н.</i> Инновационные подходы к энергосбережению в жилищно-коммунальном хозяйстве	399

<i>Тингаева М.В.</i> Проблема распределения жизненных благ на основе концепции потребительской стоимости	403
<i>Школкина Н.В.</i> Формирование и развитие рынка табачной промышленности в Российской Федерации	409
<i>Щукин Г.М.</i> Механизм финансово-ресурсной поддержки сельского хозяйства	415
<i>Юденков Е.А.</i> Некоторые проблемы заготовительной деятельности потребительской кооперации	418
<i>Юдина О.В.</i> Конкуренция и ее роль в рыночной системе	422

Научное издание

**КООПЕРАТИВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ
В УСЛОВИЯХ РЕФОРМЫ**

**Материалы Международной
научно-практической конференции**

В двух частях
Часть первая

Редакторы Н.А. Бурковская, О.С. Карякина
Корректор Л.В. Горшкова
Компьютерная верстка Т.П. Михалкиной

Подписано в печать 10.12.09. Формат 60×84 1/16
Усл. печ. л. 25,11. Уч.-изд. л. 27,41. Тираж 100 экз. Заказ 61

Саранский кооперативный институт
АНО ВПО ЦС РФ «Российский университет кооперации»
430027, г. Саранск, ул. Транспортная, 17

Отпечатано с оригинал-макета заказчика
в ОАО «Типография „Рузаевский печатник“»
431440, г. Рузаевка, ул. Трышова, 67а