**Дорогие читатели!**

Вашему вниманию предлагается очередной номер “Вестника ТИСБИ”. В нем представлены материалы по одной из основных тем, разрабатываемых профессорско-преподавательским составом нашего института – это проблема содержания и взаимодействия бизнеса, власти и социума. В данном номере “Вестника” рассматриваются вопросы цикличности как всеобщей формы и закономерности экономического развития в системе “бизнес, власть и социум”; инвестиционно-инновационного механизма экономической системы, ее устойчивости, самоорганизации и регулирования, технико-технологической и информационной обеспеченности; проблемы экономической свободы, социального развития и другие.

Материалы данного номера “Вестника” будут полезны для преподавателей, аспирантов, студентов и всех тех, кто интересуется состоянием и перспективами развития бизнеса, власти и социума.

**Цикличность как всеобщая форма и закономерность экономического развития в системе “бизнес – власть - социум” (БВС)**

М.П. Посталюк, Н.М. Гайсин, ТИСБИ

Среди существующих в экономической теории взглядов на развитие экономической организации человеческого общества особое внимание привлекает теория цикличности как всеобщая форма и закономерность экономического развития. При этом, как и любые другие теоретические положения, теория цикличности нуждается в постоянном обновлении и согласовании ее с реальными процессами, происходящими в системе БВС.

Согласно теории цикличности в эволюции развития человеческого общества, выделяется семь цивилизаций: 1) неолитическая (каменный век) продолжительностью 30-35 веков; 2) восточно-рабовладельческая (бронзовый век) продолжительностью 20-23 столетия; 3) античная (железный век) продолжительностью 12-13 веков; 4) раннефеодальная продолжительностью 7 веков; 5) прединдустриальная продолжительностью 4 - 5 столетий; 6) индустриальная продолжительностью 2 - 3 столетия; 7) постиндустриальная продолжительностью 1 - 3 столетия.

Каждый из рассматриваемых гиперциклов имеет свою длительность и фазы: 1) зарождение цивилизации; 2) ее развитие по восходящей; 3) достижение расцвета; 4) начинающийся спад; 5) разрушение и гибель, одновременно совпадающие с началом следующей, более совершенной цивилизации. Характерно, что наряду с общими закономерностями в циклическом развитии цивилизаций каждая из них имеет и частное, оригинальное в своем содержании, качество, свойственное именно данному историческому этапу развития и взаимодействия в системе БВС.

Особый теоретический интерес для экономической науки и практики имеет шестой - индустриальный гиперцикл, начавшийся в XVIII веке и продолжающийся до настоящего времени. Рассматривая данный гиперцикл с позиции эволюции развития основных экономических институтов, выделим пять его основных временных фаз: первая фаза (Великобритания, Франция, Бельгия, Германские государства, Нидерланды) - 1790-1830 гг. Основные экономические институты здесь характеризуются конкуренцией отдельных предпринимателей и мелких фирм, их объединением в партнерства, обеспечивающие кооперацию местного и индивидуального капитала; вторая фаза (Великобритания, Франция, Бельгия, Германия, США, Италия, Нидерланды, Швейцария, Австро-Венгрия) – 1840 - 1880 гг. Основные экономические институты этой фазы представляли собой концентрацию производства в крупные организации. Происходит возникновение и развитие акционерных обществ, что обеспечивало концентрацию капитала на условиях ограниченной ответственности; третья фаза (Германия, США, Великобритания, Франция, Бельгия, Швейцария, Нидерланды, Италия, Австро-Венгрия, Канада, Испания, Швеция, Дания, Япония, Россия) – 1890 - 1940 гг. Основные экономические институты данного отрезка времени характеризуются дальнейшим слиянием фирм, концентрацией и интеграцией производства в гигантские картели и тресты. Господствующее положение в экономике этого периода начинали занимать монополии и олигополии. Наблюдались концентрация финансового капитала в банковской системе и отделение капитала-функции от капитала-собственности; четвертая фаза (Канада, Австралия, Япония, Швеция, Швейцария, Корея, Бразилия, Мексика, Венесуэла, Аргентина, Тайвань, Россия) - 1950 - 1980 гг. На этой фазе создаются транснациональные корпорации и олигополии в мировом масштабе. Осуществляется вертикальная интеграция и концентрация производства. Дивизиональный иерархический контроль получает широкое распространение в организациях, которые в большей степени начинают формироваться по технологическому принципу; пятая фаза (Япония, США, Германия, Швеция, Тайвань, Корея, Канада, Австралия, Бразилия, Мексика, Аргентина, Венесуэла, Китай, Индия, Индонезия) - 1990-2030 гг. В этот период происходит смещение международной интеграции с макро- на микроэкономический уровень. Все большую роль в сфере производства начинают играть информационные технологии, интеграция производства и сбыта, поставка товаров по принципу “точно в срок”. Увеличение производительности в первую очередь достигается разработкой и применением в производстве высоких технологий. С точки зрения технологичности шестой гиперцикл может быть поделен на пять условных “кондратьевских циклов”1 (к-циклов) следующим образом: британский цикл (1790-1830); паровой цикл (1840-1880); индустриальный цикл (1890-1940); золотой цикл (1950-1980); инфраструктурный цикл (1990-2030).

Определение этих циклов в качестве “кондратьевских” предполагает, что основу их длительности и специфику развития составляет наличие соответствующих научно-технических открытий и имеющейся возможности для их применения на практике2. Следует отметить, что каждое из технологических решений, о которых идет речь, имеют изменяющуюся во времени эффективность их использования и ограниченный срок применения в целом, что может быть представлено в виде цикла изменяющейся во времени эффективности применяемых технологий, состоящего из следующих фаз: во-первых, фаза минимальной экономической эффективности используемых технологий вследствие их устаревания (здесь формируются инвестиционные потоки, направленные в сферу новых технологий, и их разработка); во-вторых, фаза материализации результатов НИОКР; в-третьих, фаза максимальной экономической эффективности используемых технологических решений; в-четвертых, фаза исчерпания существующими технологиями своей экономической эффективности и возникновения спроса на очередные инновации.

В свою очередь, циклическое изменение экономической эффективности технологий, применяемых в промышленности, приводит к цикличности развития последней на различных ее уровнях. Далее по межхозяйственной цепочке волновые процессы переносятся в остальные сферы экономики и в целом на другие виды человеческой деятельности, то есть возникает явление мультипликации, в данном случае применительно к явлению цикличности.

Дальнейшее доказательство цикличности как всеобщей формы и закономерности экономического развития распространим на анализ промышленного цикла, так как сфера производства является основой существования любого человеческого общества.

Экономическая природа промышленного цикла представляет собой последовательность наступающих друг за другом событий: 1) кризис, который начинается со сферы обращения и характеризуется ростом количества нереализованной продукции. В этот период сужается кредитная сфера, так как банки сокращают кредитование спекулятивного капитала; повышается ссудный процент вследствие снижения предложения денег; повышение ссудного процента и снижение дивиденда вследствие падения прибыльности предприятий ведут к понижению курсовой стоимости корпоративных акций. В результате происходит обесценивание капитала, вложенного в производственную сферу. Предприниматели начинают сдерживать производство. Его уменьшение приводит к дальнейшему падению прибыли в промышленности, что мешает предпринимателям погасить свою задолженность банкам. Характерным для кризиса является банкротство неустойчивых банков. Снижение прибыли предприятий также сопровождается их разорением. Невозможность сбыта продукции у одного экономического субъекта делает невозможным исполнение обязательств по платежам во всей цепи кредитной системы. Возникает кризис неплатежей, банкротство приобретает массовый характер. После кризиса наступает депрессия; 2) депрессия - производство перестает сокращаться, но и не растет, то есть остается неизменным. Все производство, которое было избыточным по отношению к совокупному спросу, уже ушло с рынка. Нереализованные ранее товарные запасы исчерпываются. Сокращение инвестиционного спроса, предъявляемого предпринимателями, привело к стагнации производства, которое не растет и не сокращается, к снижению доходов и потребительского спроса. Бизнес начинает накапливать денежные средства, которые он сможет использовать позднее, при более благоприятной конъюнктуре. Несмотря на депрессивное состояние экономики в ней появляются отдельные точки роста. Чаще всего это какая-то новая продукция, потребность в которой еще не удовлетворена, или традиционные товары, но предлагаемые по более доступным ценам. Так или иначе - это результат использования определенных инновационных решений и такая продукция пользуется устойчивым спросом. Если, начиная с некоторого периода, происходит аккумулирование свободных капиталов, то они в первую очередь направляются на производство вышеупомянутой продукции, постепенно наполняющей потребительский рынок. Происходит переход в следующую фазу – оживление; 3) оживление - предприниматели сначала в небольших точках роста прикладывают свои усилия для расширения производства. Это вызывает увеличение спроса на факторы производства, что влечет за собой дополнительный спрос на потребительском рынке. Рост деловой активности в некоторых отраслях постепенно охватывает всю национальную экономику. Повышательная тенденция роста производства приводит его объемы к уровню, предшествовавшему спаду. После чего происходит переход в фазу подъема; 4) подъем - продолжается обновление основного капитала и наращивание производственных мощностей. Рост инвестиционного и потребительского спроса приводит к увеличению товарной массы. Расширенное воспроизводство носит массовый характер. Положительная динамика изменения совокупного спроса приводит к росту цен и доходов. Безработица резко сокращается, но расширяется спекулятивная деятельность. В этот период возрастает потребность в ссудном капитале, так как он используется в приобретении оборудования, сырья, материалов и других необходимых экономических ресурсов. Последние могут закупаться и впрок. В некоторый момент времени может произойти рост запасов, профинансированных заемным капиталом, что приведет к остановке процесса его обновления. Предприниматель, ожидая отдачи от оборудования, приступает к его эксплуатации и сокращает свой спрос на инвестиционные товары. К этому же периоду времени предприятия, не связанные с инвестиционными институтами и получившие кредиты на расширение производства, также увеличивают выпуск товаров. Рост объемов производства в этом случае начинает опережать спрос, и экономика, как говорят перегревается. В дальнейшем происходит процесс перенакопления капитала, падение инвестиционного и потребительского спроса ведет к трудностям сбыта по всей технологической цепочке предприятий, связанных между собой разделением труда. Экономика вползает в новый промышленный кризис.

Экономический кризис выполняет важнейшую функцию по восстановлению основного макроэкономического равновесия и выводит национальную экономику на новый уровень эффективности через ее обращение к инвестиционно-инновационному процессу. При смене одного промышленного кризиса другим принципиально изменяется технологическая база производства, выбывает морально и материально устаревший основной капитал и экономика переходит в новую восходящую волну ее циклического развития, характерную для рыночной экономики.

Объективным является тот факт, что стабильность работы экономики государства, реальность экономического роста во многом зависят от стабильной и эффективной работы предприятий – основного хозяйственного звена любой макроэкономической системы.

Следовательно, исследуя цикличность как всеобщую форму и закономерность экономического развития, необходимо уделить внимание цикличности развития отдельных субъектов микроуровня. Здесь предметом исследования может послужить жизненный цикл организации предприятия, состоящий из следующих семи фаз: рождение организации; детство; юность; зрелость; развитая организация; старение; возрождение. Фазы эволюции организации предприятия можно представить следующими характеристиками: первая фаза - действия одного или группы предпринимателей по созданию фирмы, которая удовлетворила бы определенный потребительский спрос; вторая фаза - этап интенсивного развития предприятия, когда его менеджеры выполняют диверсифицированные функции в управлении, руководствуясь в этом и научными и эмпирическими знаниями; третья фаза - период трансформации в принципах управления фирмой, связанный с переходом к функциональному менеджменту. Экономический расчет начинает вытеснять избыточный риск; четвертая фаза - предприятие диверсифицирует свою деятельность, в организации фирмы появляется бюрократия; пятая фаза - время сбалансированного существования предприятия, но понижается резонирование менеджеров на инновационные предложения, к руководству фирмой приходят администраторы, создаются предпосылки для начала организационного кризиса предприятия; шестая фаза - окончательная победа бюрократического принципа в управлении фирмой, которая практически уже не воспринимает никакие новые идеи, организационный кризис усиливается, и перед предприятием вырисовывается альтернатива: гибель существующей организационной структуры, а с ней и самого предприятия, так как организационная структура - необходимое условие существования и развития предприятия либо проведение фирмой активной инновационной экономической политики, способной дать ей второе дыхание; седьмая фаза - логически следует за шестой фазой, если был сделан выбор в пользу второго варианта развития предприятия. Происходит глобальное обновление и организационной структуры, и фирмы в целом с использованием собственных и заимствованных результатов НИОКР.

Далее распространим область доказательства цикличности как всеобщей формы и закономерности экономического развития на экономическую категорию товар, на эту, как говорил Маркс: “…элементарную клеточку богатства”. Взгляд на товар с точки зрения цикличности известен в экономической теории как жизненный цикл товара, состоящий из следующих пяти фаз: разработка товара; выведение товара на рынок; рост объемов производства и продаж; зрелость товара; спад.

На первой фазе проводится предварительное маркетинговое исследование с целью определить потребности потенциальных покупателей, их реальную платежеспособность, емкость рынка будущего товара, возможных или реальных конкурентов; определяются источники поступления требующихся в производстве экономических ресурсов; на второй фазе проводится заключение первых контрактов на продажу нового товара, развивается система продаж, то есть постепенно увеличиваются объемы производства и сбыта нового продукта; на третьей фазе происходит рост как издержек предприятия, так и доходов, связанных с производством нового товара. Рекламная компания приобретает новый размах, а товар начинает пользоваться повышенным спросом. Хорошо налаженная система сбыта приносит свои положительные результаты; на четвертой фазе устанавливается относительная стабилизация объемов производства и продаж данного товара, усиливается давление со стороны конкурентов, привлеченных возросшим спросом. Продукт теряет инновационность, на его рынке наступает насыщение, вследствие чего происходит снижение его цены; на пятой фазе наступает сначала плавное, а далее резкое снижение объемов сбыта и, следовательно, производства продукта. Прекращается выпуск менее популярных моделей, делаются попытки модернизировать продукт, и если новый товар будет для покупателя достаточно привлекательным во всех смыслах этого слова, то он имеет право на свой жизненный цикл, если нет - полное прекращение производства данного изделия.

Таким образом, доказательство цикличности как всеобщей формы и закономерности экономического развития проявляется: во-первых, в эволюции общественно-экономической организации человеческого общества; во-вторых, в шестом индустриальном гиперцикле по Н.Д. Кондратьеву; в-третьих, в промышленном макропроизводстве, работающем в условиях рыночного хозяйства; в-четвертых, в хозяйственной деятельности микроэкономического субъекта; в-пятых, в жизненном цикле товара. Все это свидетельствует в целом, о том, что цикличность является всеобщей формой и закономерностью экономического развития.

**Концепция развития системы подготовки, переаодготовки и повышения квалификации руководителей и специалистов налоговых органов**

З.Н. Сафина, декан ФПК ТИСБИ, канд.пед.наук

В условиях структурной перестройки экономики актуальной проблемой становится кадровое обеспечение процесса реформ. Современная ситуация выдвигает принципиально новые требования к руководителям и специалистам налоговых структур, содержанию и подготовке кадров. Сегодня не только инвестиции, но и сам человек, его образовательный потенциал является важнейшим условием реализации экономических программ. Обеспечение рыночной переориентации системы профессионального образования становится актуальной задачей, что позволит разработать и провести в жизнь систему стратегических национальных приоритетов в этой сфере.

Концепция обоснована задачами, которые определены МНС России, подписанными договорами и соглашениями между МНС России, Управлением МНС России по Республике Татарстан и Татарским институтом содействия бизнесу (ТИСБИ), для решения институциональных и инфраструктурных задач, актуализированных развитием российской системы налогообложения с целью повышения профессионализма руководителей и специалистов, подготовки резерва кадров на выдвижение, обеспечения квалифицированными кадрами налоговых служб.

В целях дальнейшего совершенствования подготовки специалистов налоговой службы в регионе Поволжья и Приуралья, создания методической и научно-исследовательской базы для реализации образовательных программ на высокопрофессиональном современном уровне в ТИСБИ создан Институт Налоговой службы.

Накопленный опыт позволяет констатировать, что процесс профессиональной подготовки высококвалифицированных специалистов в сфере налогов и налогообложения будет наиболее успешно осуществлен при условии создания системы подготовки и переподготовки кадров с основными системообразующими компонентами.

**Основные цели и задачи концепции:**

Основная цель концепции - создание системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для сферы налогов и налогообложения.

**Основные задачи концепции состоят в следующем:**

* создание профессиональной обучающей среды, адекватной требованиям современного рынка;
* создание системы непрерывного образования;
* разработка и внедрение высоких стандартов, учебно-методической и информационной базы профессиональной подготовки кадров для сферы налогов и налогообложения;
* подготовка, издание и регулярное обновление учебных и методических пособий для обучения различных категорий специалистов;
* подготовка преподавателей и консультантов (в том числе андрагогическая) для реализации образовательного процесса в системе профессиональной подготовки кадров для сферы налогов и налогообложения;
* создание базы практики и стажировки для слушателей в Казани;
* организация стажировки слушателей внутри страны и за рубежом через кафедру ЮНЕСКО ТИСБИ “Подготовка и переподготовка кадров в условиях рынка”.

Для достижения цели и задач концепции необходима, прежде всего, координация деятельности образовательных учреждений, государственных, коммерческих, кредитных, страховых органов, других структур, работающих в сфере налогов и налогообложения.

Стратегическим руководителем ТИСБИ в реализации концепции является Управление МНС России по РТ.

Описанные выше задачи дают основание рассчитывать на то, что основными партнерами ТИСБИ также могут стать следующие министерства и ведомства:

* Министерство образования РТ;
* Всероссийская Государственная Налоговая Академия;
* Межрайонная инспекция по крупным и проблемным налогоплательщикам г. Казани;
* Управление Федеративной службы налоговой полиции России по РТ;
* Министерство юстиции РТ;
* Министерство финансов РТ;
* Министерство внутренних дел РТ;
* Министерство торговли и экономического сотрудничества РТ;
* Таможенное управление РТ.

К сотрудничеству привлекаются зарубежные партнеры, которые проявляют готовность к совместной организации учебного процесса и стажировке специалистов.

Задачами координационного центра являются:

* объединение усилий по разработке учебно-методической и информационной базы профессиональной подготовки различных категорий специалистов для сферы налогов и налогообложения, повышения квалификации работающих специалистов;
* изучение специфики налогообложения в регионах, разработка и внедрение региональной компоненты в системе подготовки и переподготовки кадров;
* подготовка, издание и регулярное обновление методических пособий для обучения различных категорий специалистов налоговых органов;
* содействие в организации системы повышения профессионального уровня сотрудников республиканского, городских и районных налоговых органов;
* актуализация образовательных программ, адекватная динамичной, постоянно изменяющейся модели специалиста;
* создание банка данных преподавателей, специалистов, практиков для привлечения к учебному процессу;
* изучение опыта подготовки кадров в стране и за рубежом;
* создание консультационного центра по актуальным проблемам налогообложения с целью оказания нормативно-правовой и методической помощи специалистам;
* организация и проведение проблемных семинаров, “круглых столов” по актуальным вопросам развития системы налогообложения.

**Система непрерывного образования**

Система подготовки и переподготовки кадров для налоговой сферы будет выстраиваться на базе действующей системы непрерывного образования ТИСБИ. Идеальная модель такой системы: школа-лицей, - колледж - институт. В настоящее время в ТИСБИ уже существует двухуровневая система: колледж и институт. Решается задача открытия при ТИСБИ специализированной школы-лицея. Концептуальной идеей системы непрерывного образования является реализация познавательных потребностей личности и профессионального интереса, формирование конкурентоспособного специалиста, его социальная защита в виде соответствующего полученным знаниям, умениям документа.

Система должна быть построена на основе принципов преемственности, непрерывности, ступенчатости, традиционности, инновационности, региональности при сохранении единого образовательного процесса, что предполагает обеспечение специалистам отрасли возможности постоянного обучения по образовательным программам:

* базовой подготовки;
* общей специальной подготовки;
* прикладным дисциплинам;
* общей и специальной компьютерной подготовки;
* стажировки или производственной практики;
* обучения по одному или нескольким модулям с усложнением программы, наращиванием объема часов с выходом на выполнение итоговой аттестационной работы и получение Государственного диплома о профессиональной переподготовке;
* обучения, как отдельных работников, так и сотрудников подразделений.

**Реализация непрерывного образования предполагает сквозную организацию учебного процесса с инвариантной компонентой на базе единого комплекса, с единым учебно-методическим сопровождением, организацией практики студентов и слушателей, участием в этой деятельности высококвалифицированного профессорско-преподавательского состава и специалистов-практиков.**

Преемственность и непрерывность предполагают, прежде всего:

* реализацию всех позиций государственного стандарта специальности “Налоги и налогообложение”, нормативного набора цикла в виде базовых учебных дисциплин;
* факультативного блока - обязательного набора предметов с углубленным изучением тем или разделов при их свободном выборе в связи с базовыми дисциплинами;
* вариативного набора учебных дисциплин по интересам студентов.

Вариативные учебные программы реализуются на ФПК в виде дополнительной подготовки и предлагаются студентам по их интересам. Гибкие вариативные образовательные программы предусматривают многостороннюю подготовку будущего специалиста к будущей профессиональной деятельности, приобретение студентами углубленных знаний по специальным дисциплинам, компьютерным технологиям.

Инвариантная компонента обеспечивает обязательный статус стандартных дисциплин, вариативная же предполагает сменяемость, динамичность, особенность. Региональные особенности в подготовке кадров для налоговой сферы реализуются, прежде всего, в факультативном блоке и вариативной компоненте учебного процесса. Система подготовки кадров для налоговой сферы предусматривает специфику ТИСБИ в экономико-правовой направленности образовательной деятельности.

Система непрерывного образования осуществляется, прежде всего, на базе колледжа и логически развивается на базе института. Реализация подготовки кадров для налоговых органов осуществляется на дневном и заочном отделениях экономического факультета, в том числе в филиалах ТИСБИ.

**Система переподготовки кадров**

Деятельность факультета повышения квалификации и переподготовки кадров является логическим продолжением функционирования системы непрерывного образования. Переподготовка и повышение квалификации действующих специалистов предполагают актуализацию знаний, углубленное изучение специальных проблем, проведение ситуативных семинаров, курсов, практикумов, которые необходимы профессионалам для того, чтобы постоянно соответствовать профессиональным требованиям в условиях конкурентного рынка. Важной составной переподготовки кадров является организация стажировки и обмена опытом в налоговых органах.

**Подготовка преподавателей и консультантов**

Кадровое и научное обеспечение образовательного процесса предполагает повышение качественного уровня образовательного продукта, совершенствование работы с потребителем образовательных услуг, также развитие такого направления, как андрагогическая подготовка преподавателей и специалистов-практиков, работающих со взрослой аудиторией слушателей. В рамках этого направления предусмотрены специальные семинары по осуществлению межпредметных связей, проведению деловых игр, внедрению интегративной компоненты и новых обучающих технологий в учебный процесс.

**Особенности применения комплекса маркетинговых мероприятий в Российской экономике**

Б.М. Эйдельман, к.э.н., доц.

Формирование рыночных отношений в российской экономике требует использования широкого арсенала рыночных инструментов, накопленных в индустриально развитых странах за длительный период времени.

Среди них особое место принадлежит комплексу маркетинга, нацеленному на изучение, формирование и, в конечном итоге, наиболее полное удовлетворение человеческих потребностей. Все это достигается посредством производства разнообразных высококачественных товаров и услуг, что приводит к существенному повышению качества жизни всего населения страны.

Следует отметить несостоятельность взглядов о том, что методы маркетинга, как и другие рыночные инструменты, можно без адаптации использовать в российских условиях. Создавшееся положение обусловлено целым рядом причин, среди которых можно выделить, как объективные, так и субъективные. Объективные причины невозможности использования без адаптации к условиям российской экономики некоторых инструментов рынка, включающих ряд важных элементов маркетинга, заключаются в первую очередь, в неразвитости рыночных отношений в России. Сам термин “маркетинг” происходит от английского слова “market”, что означает рынок. Существует множество научных определений маркетинга, из которых приведем лишь одно, наиболее полно отражающее сущность данного сложного философско-экономического явления, значительно повлиявшего на изменение условий жизни человечества во второй половине XX века.

“Маркетинг – это социальный и управленческий процесс, с помощью которого отдельные лица и группы лиц удовлетворяют свои нужды и потребности посредством создания товаров и потребительских ценностей и обмена ими друг с другом”.

К сожалению, за истекшее десятилетие в России не сформировались в должном объеме рыночные отношения и инфраструктура рынка, которые характерны для индустриально развитых стран (таких, как США, Канада, Япония, Южная Корея, страны Западной Европы). Так, для того чтобы рыночная экономика в стране развивалась динамично, просто необходимо, чтобы все ее функциональные элементы были развиты в одинаковой степени глубоко. Однако в нашей стране некоторые виды рынка до сих пор не получили адекватного наполнения. К ним можно отнести, например, рынок научно-технических достижений, формирование которого в России находится на начальной стадии. А другие, хотя и существуют не один год, но довольно сильно искажены и деформированы. Это относится, прежде всего, к рынку сырья, финансовому рынку, а также рынку труда.

Создавшееся положение обусловлено сохранением значительной части старых административно-командных отношений и наложением на них некоторых элементов рыночной экономики. Именно рецидивы старой административно-командной системы: монополизм во многих отраслях экономики, неравенство условий конкуренции субъектов хозяйственной деятельности и, как следствие этого, неравенство их перед законом, невыполнение многих законодательных актов как федеральных, так и региональных властей на уровне основного хозяйственного звена мешают эффективному применению методов маркетинга в различных сферах народного хозяйства. Это, в свою очередь, препятствует повышению темпов экономического роста страны на пороге нового тысячелетия, улучшению качества жизни населения.

При этом нельзя не отметить и наличие субъективных причин недостаточного использования в экономике России рыночных методов хозяйствования. За долгие годы безраздельного господства административно-командной системы у подавляющего большинства населения сформировался антирыночный менталитет, уходящий своими корнями в общинное восприятие социально-экономических явлений, как следствие существующего в России на протяжении многих столетий общинного уклада в деревне. Неоправданная зависть к богатству и коммерческому успеху, уравнительные принципы распределения материальных и духовных благ, полное всевластие бюрократическо-чиновничьего аппарата, недоверие к частной собственности и стремление наказать за индивидуальную инициативу; недостаточная проработка законов и подзаконных актов и их выборочное применение в реальной практике хозяйствования - вот далеко неполный перечень тех признаков истинно советского экономического менталитета, который чрезвычайно трудно поддается изменениям в короткие сроки.

Все сказанное выше сильно мешает выводу из кризиса экономики страны и применению комплекса маркетинговых мероприятий на отечественных предприятиях. Недавние исследования, проведенные в Москве и других городах России летом 1999 года, подтвердили неэффективность использования маркетинга в российской экономике. Согласно полученным данным, лишь 5% отечественных предприятий эффективно используют в своей деятельности методы маркетинга, лишь около одной четверти от общего числа предприятий и организаций имеют внутрифирменные службы маркетинга. При этом серьезно огорчает то обстоятельство, что более половины руководителей предприятий являются тормозом для их дальнейшего развития, поскольку они не научились мыслить стратегически, отказываться от сиюминутных интересов ради решения перспективных целей и задач, гибко применять рыночные методы и инструменты для повышения эффективности хозяйственной деятельности, постоянно использовать в своей повседневной работе инновационные подходы.

Вместе с тем, конечно, нельзя утверждать, что в отечественной экономике в последние годы не наблюдается никаких позитивных изменений. Постепенно, пусть и не так быстро, как этого хотелось, происходит переориентация российских производителей на удовлетворение конкретных потребителей населения. Применение методов маркетинга на отечественных предприятиях, в том числе и проведение широкомасштабных маркетинговых исследований рынков, товаров, потребителей и конкурентов, перестало быть экзотикой и перешло в разряд насущных проблем, решение которых позволило бы успешно продвигать продукцию на различных рынках. Кроме того, это способствовало бы формированию реальных предпосылок реализации имеющегося богатого потенциала и повышению инновационной активности коллективов предприятий.

Рассмотрим еще одно обстоятельство, мешающее эффективному применению в России методов маркетинга. Это - неравная конкуренция, порожденная сложившимися в нашей стране к началу трансформации экономики социально-экономическими и политическими причинами. Преодолеть ее можно только создав для всех субъектов хозяйствования равные “правила игр” в конкурентной борьбе. А это зависит, в свою очередь, не только от усилий и воли правительственных структур, но и от действенной поддержки на местах. При этом главным критерием положения того или иного предприятия на рынке должна быть эффективность общественного производства, напрямую зависящая от степени удовлетворения соответствующей продукцией конкретных потребителей. Только в таком случае возможно возрождение экономического потенциала страны.

В подобных условиях будет резко возрастать роль маркетинга, который понимается как философия поведения фирмы на рынке и одновременно комплекс решаемых задач, превращающих нужды потребителей в доходы фирмы в условиях острой конкурентной борьбы. Маркетинг представляет собой упорядоченный и целенаправленный процесс осознания компанией проблем потребителей и регулирования рыночной деятельности. Основная задача маркетинга - это использование общественных потребностей для создания возможности получения прибыли.1 Равные стартовые условия, отсутствие и запрет внеэкономических методов достижения коммерческого успеха заставят предприятия изыскивать дополнительные резервы, развивать важнейшие составляющие маркетинговой стратегии.

Все это в полной мере относится к разработке действенной товарной политики, нацеленной на удовлетворение самых современных потребностей покупателей, повышение инновационной активности коллектива предприятия в деле создания новейших образцов товаров и услуг, непрерывного совершенствования ассортимента предоставляемых изделий, постоянного улучшения качества сервиса. Маркетинговые мероприятия должны способствовать ускорению процесса разработки новых товаров, более быстрому их выведению на рынок и увеличению объема получаемой прибыли на стадии зрелости.

Велика роль маркетинга и при формировании оптимальной стратегии ценообразования. При этом происходит процесс постепенного переноса акцента при установлении цены на товар или услуги с производственных издержек при их создании к всемерному учету покупательского восприятия или потребительской удовлетворенности. Ценовая политика требует непрерывного слежения за деятельностью конкурентов в области ценообразования и постоянной корректировки этой политики в соответствии с изменениями, происходящими на рынке.

Не меньшую роль в успехе фирмы на рынке играет и выработка гибкой сбытовой стратегии. Однако любой деятель рынка должен обязательно учитывать, что от объема реализуемой продукции потребителям и зависит в конечном итоге эффективность (или неэффективность) управления маркетингом.

При этом ни в коем случае нельзя забывать о том, что применение комплекса маркетинговых мероприятий должно способствовать увеличению общего объема прибыли фирмы. Это означает, что затраты на маркетинг должны обязательно соотноситься с прибылью, получаемой от них. Только в том случае, если результаты проведения маркетинговых мероприятий значительно превосходят затраты на них, можно говорить об эффективности работы маркетинговой службы на предприятии и целесообразности ее развития и расширения.

В настоящее время следует также активно совершенствовать все элементы системы товародвижения на фирме. Это и обработка заказов, и складирование, и упаковка, и погрузочно-разгрузочные работы, и управление запасами, и непосредственная транспортировка товаров для конечных потребителей. Много внимания необходимо уделять реорганизации старых и созданию новых магазинных систем, разумной и целенаправленной работе с посредниками, совершенствованию работы собственных сбытовых служб предприятия.

Особое место в современных условиях приобретает коммуникативная политика фирмы и ее главная составляющая - реклама. Без проведения тщательно разработанных и научно обоснованных рекламных компаний невозможно не только добиться успеха на рынке, но и сохранить существующие позиции. Менеджеры, отвечающие за управление маркетингом, должны научиться конструктивно сотрудничать с рекламными агентствами в деле наиболее выигрышного показа продукции предприятия, умело работать с рекламистами “в одной команде”.

Очень важной становится также организация деятельности, направленной на формирование и поддержание положительного имиджа предприятия в глазах не только потенциальных конкурентов, но и всей общественности в целом. Реализация целостной системы мероприятий по поддержанию долговременных устойчивых отношений с общественностью без сомнения служит достижению стратегических маркетинговых задач фирмы.

Применение рассмотренных выше методов маркетинга на предприятии будет способствовать также реализации рыночной стратегии фирмы, прежде всего при выходе с новым товаром на старый, и особенно новый, рынки, а также при продвижении продукции предприятия в другие страны. Для этого также необходимо тщательно скоординировать и разработать комплексный план маркетинговых мероприятий для предприятия на ближайшее время и отдаленную перспективу при осуществлении постоянного строгого контроля за его выполнением.

Таким образом, следует как можно быстрее добиваться решения проблем, тормозящих применение маркетинга на отечественных предприятиях. Все это, безусловно, приведет к удовлетворению потребителей населения в высококачественных товарах и услугах, значительному улучшению всех показаний производственной деятельности субъектов хозяйствования, росту занятости, увеличению объемов производимой продукции и, следовательно, росту общественного богатства России в целом, что и служит конечной целью трансформации отечественной экономики, осуществляемой в настоящее время.

**Аспекты математики в обучении юриспруденции**

А.К. Шалабанов, доктор физ.-мат. наук, профессор, зав. кафедрой математики и информатики ТИСБИ

**1. Примеры из курса “Аналитическая геометрия”**

a) Оценка площади

На практике часто встречаются случаи, когда следователь должен найти орудие преступления (пистолет, нож и т.д.). Если стоит задача определения времени, необходимого для этого группе оперативных работников, то задача сводится к нахождению площади работы. Если контур такой задачи прямоугольный, то, определяя координаты некоторых точек на карте и подставляя их в известную формулу, мы можем получить необходимую площадь.

Рис. 1.

Рассмотрим многоугольник с вершинами P1, P2, …, Pn с соответствующими координатами в прямоугольной координатной системе на плоскости XY. Координаты точки Pi(xi; yi) находятся с заданной точностью и вычисления могут быть проведены по формуле

|  |  |
| --- | --- |
|  | (1.1) |

Здесь S обозначает площадь искомой фигуры; символ ± в правой части равенства определяется требованием положительности значения площади.

б) Определение направления выстрела.

В качестве текстового примера можно решить задачу об определении направления выстрела. Это равносильно вычислению углов в выбранной системе координат. Рис. 2 показывает контур комнаты, через окно которой пролетела пуля (точка О), которая оставила на стене след в точке Р. Определив расстояния a и b, можно вычислить угол a по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (1.2) |

где b равно ширине комнаты, a выражает расстояние между точкой P и основанием перпендикуляра (точка N), проведенного через точку O. В принципе, в этом случае можно решить и более сложную задачу о нахождении расстояния до точки, из которой был произведен выстрел. Определив тип ружья по пуле и проведя контрольные выстрелы из подобного оружия, по глубине проникновения пули можно определить дистанцию выстрела.

Рис. 2.

в) Несколько более сложную задачу можно решить, если требуется определить направление выстрела в пространственной системе координат. В реальной жизни выстрел может быть произведен через окно n-го этажа (снизу вверх). В этом случае след пули определяется тремя параметрами a, b и c, где c обозначает длину отрезка KP (см. Рис. 3). Угол b , характеризующий направление траектории пули в вертикальной плоскости, может быть найден из соотношений:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (1.3) |

В нашем случае, направление пули характеризуется двумя параметрами a и b, которые вычисляются в градусах.

Для студентов факультета права, у которых учебный план включает в себя курс “Аналитическая геометрия ”, задачи подобного рода не кажутся трудными.

Рис. 3.

**2. Задачи по теории вероятности**

1. Предположим, что трем группам следователей поручено расследование преступления, причем все три группы работают независимо. Средняя вероятность раскрытия преступления для группы 1 равна 50%, для группы 2 – 40%, для группы 3 – 30% . Требуется оценить вероятность успешного раскрытия этого преступления.

Решение. Введем следующие обозначения:

|  |  |
| --- | --- |
|  | - событие успешного раскрытия группой 1; |
|  | – означает неудачный исход для группы 1; |
|  | – успешная работа группы 2; |
|  | – группа 2 не раскрыла преступление; |
| C | – успешная работа группы 3; |
|  | – группа 3 преступление не раскрыла; |
| D | - успешное раскрытие по крайней мере одной из групп |

Следуя условиям задачи, имеем:

a) P(A) = 0.5 и P() = 1 – P(A) = 0.5 вероятности событий А или .

b) P(B) = 0.4 и P() = 0.6 означает вероятность, что произошло событие В или .

c) P(C) = 0.3 и P() = 0.7 означают вероятности событий С или .

По теореме о произведении независимых событий получаем:

следовательно, вероятность раскрытия преступления по крайней мере одной из групп следователей равна 79%.

2. Средняя вероятность полной проверки предприятий малого бизнеса группой аудиторов равна 80%. Какова вероятность следующего события: при 100 аудитах вероятность полной проверки малый предприятий будет 50 %.?

Решение. В этом случае мы применяем приближенную формулу Лапласа:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (2.1) |

Будем решать задачу при условии схемы Бернулли: q = 1– p. Следовательно, имеем р = 0.8, q = 0.2, n = 100 и m = 50. Вычислим следующие величины:

Применяя соответствующую таблицу, определим значение следующей функции:

Поэтому имеем

Таким образом, ответ – 12%.

**3. Применение выборочной ковариации в оценке преступности**

Выборочная ковариация является мерой взаимосвязи между двумя переменными. При наличии n наблюдений (x и y), выборочная ковариация между x и y задается формулой:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (3.1) |

(С. Dougherty. Introduction to Econometrics. New-York–Oxford:, Oxford University Press, 1992.)

 Показатель выборочной ковариации позволяет выразить единой величиной данную взаимосвязь.

Задача. Рассмотрим связь между двумя характеристиками, относящимися к расходам на правоохранительные органы и ростом правонарушений в каком-то городском районе. За P обозначим расходы, а Y будет обозначать годовой рост преступлений (с 1985 г. по 1994 г.). Соответствующие значения приведены на таблице 1.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Годы | Расходы (Рi даны в усл. ед.) | Рост (Yi даны в %% к 1984 г.) |
| 1985 | 26.2 | 103.5 |
| 1986 | 24.8 | 127.0 |
| 1987 | 25.6 | 126.0 |
| 1988 | 26.8 | 124.8 |
| 1989 | 27.7 | 124.7 |
| 1990 | 28.3 | 121.6 |
| 1991 | 27.4 | 149.7 |
| 1992 | 25.1 | 188.8 |
| 1993 | 25.2 | 193.6 |
| 1994 | 25.6 | 173.9 |

Вычислим средние:

Найдем величины  и

Построим таблицу 2.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Year** | **Р** | **Y** | **(р –)** | **(y –)** | **(р –)(y –)** |
| 1985 | 103.5 | 26.2 | –39.86 | –0.07 | 2.79 |
| 1986 | 127.0 | 24.8 | –16.36 | –1.47 | 24.05 |
| 1987 | 126.0 | 25.6 | –17.36 | –0.67 | 11.63 |
| 1988 | 124.8 | 26.8 | –18.56 | 0.53 | –9.84 |
| 1989 | 124.7 | 27.7 | –18.66 | 1.43 | –26.68 |
| 1990 | 121.6 | 28.3 | –21.76 | 2.03 | –44.17 |
| 1991 | 149.7 | 27.4 | 6.34 | 1.13 | 7.16 |
| 1992 | 188.8 | 25.1 | 45.44 | –1.17 | –53.16 |
| 1993 | 193.6 | 25.2 | 50.24 | –1.07 | –53.76 |
| 1994 | 173.9 | 25.6 | 30.54 | –0.67 | –20.46 |
| Sum | 1433.6 | 262.7 |  |  | –162.44 |
| Mean-value | 143.36 | 26.27 |  |  | –16.24 |

Значение выборочной ковариации равно - 16.24. Это можно проиллюстрировать на Рис. 4, где приведенная диаграмма рассеяния наблюдений разделена на четыре части вертикальными линиями, проведенными соответственно через точки р и у.

Рис. 4.

Пересечение этих линий дает нам точку (р, у), которая показывает усредненные расходы и рост правонарушений. Обозначим эти части буквами А, В, С и D.

В квадрантах А и С выборочная ковариация положительна; в квадрантах В и D она отрицательна. Следовательно, в те годы, когда значения р и у находятся в квадрантах А и С, имеет место оптимальное соотношение расходов; в противном случае они не оптимальны.

**Управление инвестициями в персонал**

А.В. Большов, к.э.н., доцент

Подъем отечественной экономики тесно связан с усилением инвестиционной активности. Рассчитывать на внешние инвестиции в ближайшей перспективе нам представляется нецелесообразным. В соответствии с рейтингом МВФ по степени привлекательности для внешних инвесторов Россия занимает 73 место в мире, поэтому в течение 1999 года объем вложений внешних частных инвесторов составил чуть больше 300 млн. долл., тогда как объем инвестиций в экономику Китая составляет 50-60 млд. долл. ежегодно.

Анализ показывает, что долгосрочные инвестиции в конечном итоге оказываются гораздо рентабельнее краткосрочных. Например, реализация предметов женского туалета, являясь на сегодняшний момент наиболее выгодным бизнесом, базирующимся на краткосрочных инвестициях, на доллар вложенных затрат приносит около 70 центов прибыли. Наиболее рентабельный долгосрочный бизнес - производство авиаракетной техники. Здесь с учетом дисконтирования доходов один доллар вложенных средств приносит около 4 долларов прибыли.

Если проанализировать структуру долгосрочных инвестиций в экономически развитых странах, то можно сделать вывод о повороте инвестиционной политики с преимущественных вложений в новое оборудование и технологии на инвестиции в подготовку и развитие научного, технологического и управленческого персонала. Например, в Японии на новые технологии и оборудование тратится 8% ВНП, а на образование и переподготовку персонала - 16%, в США эта доля еще выше - 20% ВНП. Доказано, что вложения в персонал являются наиболее выгодными в долгосрочном плане.

В соответствии с концепцией “человеческого капитала” Р.Лайкерта вложения средств в оплату труда, подготовку, повышение квалификации, продвижение, создание благоприятных условий труда, оснащение рабочего места рассматриваются не в качестве издержек производства, которые следует сводить к минимуму, а как долгосрочные инвестиции в персонал, рассчитанные на длительный период и в итоге приносящие инвестору высокие прибыли.

Динамика изменения затрат и доходов от персонала в зависимости от продолжительности службы имеет вид S-образных кривых. Их анализ позволяет сделать вывод о том, что средний период окупаемости инвестиций в персонал составляет 20-25 лет, причем через 10-15 лет службы затраты и доход от персонала выравниваются, а затем годовой доход начинает превышать годовые затраты, т.е. с этого момента инвестиции в персонал начинают приносить прибыль. Лайкерт считал “человеческий капитал” наиболее ценным достоянием фирмы, поскольку его качество (уровень квалификации персонала) постоянно возрастает, тогда как производственное оборудование быстро устаревает, что снижает его стоимость. Лайкерт предлагал выделять инвестиции персонала отдельной строкой в бюджете и финансовом отчете компании, оценивать эффективность их использования.

Теория “человеческого капитала” не устанавливает запрета на сокращение персонала. Его найм, увольнение и перестановка аналогичны замене устаревшего оборудования на новое, приобретаемое как бы в рассрочку. В соответствии с концепцией “даунсайзинг” ухудшение конъюнктуры сопровождается пропорциональным сокращением персонала. Увольняются прежде всего нерадивые, неквалифицированные, достаточно здоровые, достигшие пенсионного и предпенсионного возраста работника. По улучшении конъюнктуры численность персонала растет медленнее темпов роста производства.

Таким образом, в неблагоприятных условиях хозяйствования фирма добивается улучшения качества и рационализации структуры “человеческого капитала”, а в неблагоприятных условиях обеспечивается рост доходности инвестиций в персонал за счет роста производительности и интенсивности труда. Величина инвестиций в персонал не зависит жестко от численности работников, например, при их сокращении может вырасти оплата труда или повыситься оснащенность рабочих мест, что ведет к росту общего объема инвестиций.

Если рассмотреть кадровую политику отечественных предприятий с позиций концепции “человеческого капитала”, то можно проследить весьма тревожную тенденцию. В последнее десятилетие объем производства по большинству предприятий, особенно связанных с оборонным комплексом, упал на 40-50%. Однако показатели текучести кадров на этих предприятиях остаются на прежнем уровне в 10-12%. Это означает, что на них сохраняется значительная доля излишнего персонала, по нашим оценкам от 20 до 40%. Увольнять лишних работников невыгодно прежде всего по экономическим причинам, поскольку необходимо выплачивать им пособие по безработице в течение 6 месяцев в размере среднего оклада, а это накладно для предприятия. Во-вторых, значительные увольнения сократят величину необлагаемых средств на потребление и рост налогов из прибыли в федеральный и местный бюджеты.

Поэтому предприятия, испытывающие финансовые трудности, проводят политику “выдавливания” работников путем систематических невыплат заработной платы, отправки в принудительные неоплачиваемые или частично оплачиваемые отпуска. В этих условиях “по собственному желанию” увольняются наиболее ценные работники, в которых были вложены самые существенные затраты: опытные, квалифицированные, здоровые, предприимчивые. В итоге серьезно ухудшается качество “человеческого капитала”, а предприятие несет крупные долгосрочные убытки, поскольку инвестиции в данный персонал не окупились, причем размер этих инвестиций вполне сопоставим с инвестициями в оборудование. Так, исследования Р.Лерера показали, что при начальном годовом заработке в 20 тыс. долл. за 25-30 лет работы совокупные инвестиции в одного работника составляют в среднем 4 млн. долл., что эквивалентно единовременным инвестициям в 1 млн. долл.

Среди множества разнообразных методов оценки инвестиций в персонал наиболее интересным нам представляется метод, предложенный английской фармацевтической корпорацией “Апджон”. Под термином “инвестиции в персонал” здесь понимаются все затраты под конкретную должность или рабочее место, включая как прямые расходы: заработную плату, премии, пособия, страховые взносы, затраты на переподготовку и повышение квалификации, выходное пособие, пенсию, так и косвенные расходы: издержки по найму, текучести, аренде и содержанию служебных помещений, оснащению рабочих мест.

Если информацию о прямых затратах сравнительно легко получить по платежным ведомостям, размерам премий и страховым взносам, то косвенные расходы по каждой должности проследить сложнее. Для этого используется дедуктивный подход, т.е. определяются средние суммарные соотношения прямых и косвенных затрат, а персонал по различным категориям работников. Например, для функциональных специалистов корпорации “Апджон” в среднем на один доллар прямых затрат приходится 1,37 долл. косвенных расходов.

В соответствии с вышеизложенным подходом, совокупные инвестиции в конкретную должность могут быть определены по следующей формуле:

UС =Зг i х Jп i х Jс i х Св i х (1 + Рк i) х (1 + Б i) i,

где Зг i - годовой должностной оклад;

Jп i - индекс роста производительности и качества труда в течение года;

Jс i - индекс роста стоимости жизни в течение года;

Св i – доля страховых взносов и дополнительных льгот в годовом фонде заработной платы;

Рк i – доля косвенных расходов на персонал для данной категории работников;

Б i – годовая ставка банковского процента;

n – количество лет работы в данной должности либо количество лет существования должности.

В частности инвестиции в должность старшего дизайнера в корпорации “Апджон” за пять лет ее существования при базовом должностном окладе в 30 тыс. долл. составили 294 тыс. долл., а для того, чтобы они окупились и принесли прибыль выше банковского процента, необходимо получить дисконтированный доход в размере 348 тыс. долл.

Инвестиционный подход к управлению персоналом предполагает подразделение его на две категории:

* “дорогостоящих”, т.е. наиболее высокооплачиваемых, высококвалифицированных и опытных работников, занимающих ключевые должности в производстве и управлении предприятием;
* “дешевых”, т.е. низкоквалифицированных, больных, нерадивых, либо работников, достигших пенсионного возраста.

Первая категория - объект преимущественного вложения инвестиций, поскольку доход, ожидаемый от данного персонала, будет максимальным. Таких работников фирма постарается сохранить при любой конъюнктуре, ибо в противном случае безвозвратно теряются значительные средства и возможность получить высокую прибыль на вложенные инвестиции. Поэтому карьеру “дорогостоящих” работников целесообразнее планировать по горизонтальному типу, что значительно повышает степень универсализации работников, делает их еще более ценными и обеспечивает им постоянное продвижение внутри одной фирмы.

Вторая категория работников - объект преимущественной экономии затрат на персонал. Кадровая политика в данном случае должна строиться на минимизации затрат, быстрейшую их окупаемость, упрощенную процедуру освобождения от “лишнего” персонала.

Управление инвестициями в персонал, так же, как и в оборудование, целесообразно осуществлять с учетом риска вероятных потерь. Риск от вложений в “дорогостоящих” работников заключается в том, что они могут сменить место работы, заболеть, умереть, не окупив всех вложенных средств, они могут не оправдать связанных с ними планов руководства предприятия. Размер возможных потерь в данном случае максимален, однако их вероятность довольно низка.

Абсолютный размер потерь от затрат в “дешевый” персонал минимален, но вероятность таких потерь весьма значительна. Поэтому размер доходов и прибылей от инвестиций в различные категории персонала должны прогнозироваться с учетом компенсации наиболее вероятного риска. Сопоставление размера и уровня рентабельности инвестиций в персонал и производственное оборудование позволит руководству предприятия точнее определить объекты приоритетных инвестиций.

Оценка эффективности использования инвестиций в персонал может быть произведена на базе системы из пяти косвенных показателей.

1. Объем продаж на одного занятого. Это наименее точный показатель продуктивности персонала, он подвержен влиянию инфляции и несопоставим для различных производств. Поэтому его рост не всегда означает реальное повышение продуктивности персонала.

2. Прибыль предприятия (до уплаты налогов), приходящаяся на единицу затрат в трудовые ресурсы. Этот показатель точнее реагирует на изменение продуктивности персонала, поскольку отражает изменение рентабельности производства и в значительной степени устраняет влияние инфляционных процессов. Рост данного показателя всегда означает повышение продуктивности занятых, а падение, соответственно, снижение продуктивности. Однако и вышеуказанный показатель не совсем точен, ибо рентабельность (прибыльность) предприятия может зависеть не только от человеческого, но и от технического (технологического) факторов.

Чтобы вычленить влияние персонала на рентабельность предприятия, целесообразно использовать показатель “стоимость, добавленная обработкой”, и его составляющие. Стоимость, добавленная обработкой, определяется как разница между стоимостью проданных товаров и услуг. В нее входят три важнейших элемента: издержки на персонал; капитальные издержки (на оборудование); прибыль.

Сопоставление этих элементов с общей величиной стоимости, добавленной обработкой, может использоваться в качестве дополнительных показателей оценки продуктивности персонала.

* Доля затрат в трудовые ресурсы в стоимости, добавленной обработкой (в процентах).
* Доля прибыли до уплаты налогов в стоимости, добавленной обработкой (в процентах), этот показатель называется также “отдачей на чистые активы” (ОНЧА).
* Доля капитальных издержек в стоимости, добавленной обработкой (в процентах).

Расчет указанных показателей позволяет оценить характер производства (“человекоемкое” или “техноемкое”), определить общую рентабельность и ее тенденцию, вскрыть причины благоприятных или неблагоприятных изменений продуктивности персонала.

Например, падение показателя 2 в сочетании с падением показателя 3, падением показателя 4 и ростом 5 означает, что произошло падение продуктивности персонала, это сказалось на рентабельности производства и было вызвано неоправданным снижением затрат в трудовые ресурсы и ростом капитальных издержек. Если падение продуктивности персонала вызвано неблагоприятной конъюнктурой, действиями конкурентов или другими рыночными факторами, то об этом сигнализирует показатель 1.

В приведенной системе показателей наиболее важным, на наш взгляд, является прибыль до уплаты налогов, приходящаяся на единицу затрат в трудовые ресурсы. Динамика этого показателя должна определять политику предприятия в области занятости персонала. Здесь возможны три альтернативных варианта.

Второй вариант предполагает сохранение на прежнем уровне или увеличение численности персонала при одновременном снижении издержек в расчете на одного работника. На практике это означает замораживание заработной платы, отмену части пособий и льгот в таком размере, чтобы обеспечить стабильность показателя прибыли на единицу затрат в трудовые ресурсы.

Третий вариант дает возможность расширять численность персонала, сохранить или даже увеличить средние издержки на одного работника при одновременном обеспечении такого увеличения прибыли, чтобы ее величина на единицу затрат в трудовые ресурсы не уменьшилась.

Нам представляется наиболее перспективным третий подход, поскольку ограничения по численности или удельным издержкам могут быть эффективными лишь в качестве краткосрочных мер. В длительной перспективе такая политика будет существенно ограничивать возможности расширения производства, роста квалификации работников, что может явиться причиной высокой текучести кадров и ухудшения морального климата в коллективе.

Необходимо отметить, что на продуктивность персонала и соответственно на политику занятости существенное влияние оказывают внешние факторы: колебание конъюнктуры, рыночная устойчивость, конкурентная стратегия предприятия. Например, ухудшение конъюнктуры может уменьшить прибыль предприятия, что, естественно, снизит продуктивность персонала, сделав необходимым сокращение численности или удельных издержек на работников.

Для руководства предприятия оценка эффективности использования трудовых ресурсов, как по занятости, так и по продуктивности не является самоцелью, а играет роль аналитической информации для формирования и корректировки стратегии управления. Поэтому целесообразно одновременно оценивать эффективность использования человеческого и технического факторов производства. Попытка такой оценки продемонстрирована в модели “ОНЧА”, разработанной в компании “Апджон”. Данная модель, представленная в графической форме, оперирует тремя показателями.

1. Стоимость, добавленная обработкой, приходящаяся на единицу затрат в трудовые ресурсы:

где W - стоимость, добавленная обработкой; L - совокупные затраты на работников (включая заработную плату, премии, страховые взносы, косвенные затраты). Этот показатель оценивает влияние человеческого фактора на рентабельность предприятия.

2. Стоимость, добавленная обработкой, приходящаяся на единицу вложений в капитальные активы:

,

где С - стоимость приведенных капитальных активов (расходы на выплату процентов, расходы на техническое обслуживание и эксплуатацию оборудования за исключением амортизации, часть расходов по выплате дивидендов, расходы на электроэнергию и т.д.) характеризует эффективность использования основных средств и части финансовых ресурсов предприятия.

3. Доля прибыли до уплаты налогов в стоимости, добавленной обработкой (показатель отдачи на чистые активы – ОНЧА)

где Р - сумма прибыли до уплаты налогов (балансовая прибыль). Этот показатель характеризует общую рентабельность предприятия, создаваемую внутренними факторами.

В графической модели ОНЧА (рис. 2.) значения показателя Х отмечаются на оси абсцисс ОХ, значения показателя У – на оси ординат ОУ, значения показателя Z – на диагонали OZ, выходящей из точки О и пересекающей графическое поле под углом 45о к осям ОХ и ОУ. Точками на графике обозначаются положения предприятия относительно показателей Х, У, Z, которые являются координатами, а стрелками – прогнозное положение предприятия:

Рис. 2

Модель ОНЧА имеет пять зон, характеризующих различный уровень эффективности использования трудовых материально-технических ресурсов предприятия. Границы зон определяются численным значением показателя Z (ОНЧА).

Зона “А” - аутсайдеры, предприятия, требующие закрытия либо серьезной реорганизации (сокращения персонала, технического перевооружения, изменения профиля).

Зона “М” - средние показатели эффективности, характерные для отрасли, основных конкурентов.

Зона “L” - лидеры, имеющие наиболее высокую эффективность использования ресурсов, приоритетные объекты дополнительных инвестиций в расширение производства, экономически наиболее устойчивые предприятия.

Зона “А - М” - буферная зона, попадание предприятия в эту зону сигнализирует о наличии серьезных проблем в области эффективного использования ресурсов.

Зона “M - L” - буферная зона, попадание в нее предприятия свидетельствует о правильно выбранной стратегии управления ресурсами.

Численное значение границ зон эффективности зависит от характера производства, среднего уровня рентабельности в отрасли, в стране, уровня инфляции, нормы банковского процента и ряда других факторов. В настоящее время в зону “А” попадают предприятия региона, имеющие Z ? 15%, в зону “М” - 32% ? Z ? 75% (в зависимости от отраслевой специфики), в зону “L” - Z ? 85%.

Например, в зону “А” попадает Альметьевский завод “Радиоприбор”, в зону “М - L” – ОАО “КамАЗ”, в зону “L” - Чистопольский завод. Большинство обследованных предприятий региона, особенно оборонных, находится в зоне “А - М”, что свидетельствует о весьма серьезных проблемах в области эффективного использования ресурсов.

Применение модели ОНЧА для предприятий региона показало, что существует точное математическое решение модели, позволяющее спрогнозировать оптимальный объем инвестиций, как в трудовые ресурсы, так и на техническое развитие предприятия в целях достижения его максимальной прибыльности.

Эту задачу в формализованном виде можно представить как систему из трех уравнений с тремя неизвестными:

,

,

,

где W - стоимость, добавленная обработкой; L - совокупные затраты в трудовые ресурсы; С – стоимость приведенных капитальных активов; Р - прибыль до уплаты налогов; X пр – прогнозное значение показателя стоимости, добавленной обработкой, на единицу затрат в трудовые ресурсы; Yпр – прогнозное значение показателя стоимости, добавленной обработкой, на единицу вложений в капитальные активы; Z пр – прогнозное значение показателя ОНЧА; D X – изменение инвестиций в трудовые ресурсы в прогнозируемом периоде; D Y – изменение инвестиций в капитальные активы в прогнозируемом периоде; D Z – изменение прибыли предприятия в прогнозируемом периоде.

Данная система уравнений решается с использованием формулы Крамера. В случае, когда определитель равен 0, система уравнений решения не имеет, что в экономической транскрипции означает отсутствие реальных возможностей достижения запланированного уровня рентабельности, продуктивности персонала, окупаемости оборудования. Полученные величины предприятии, так и техническую политику, позволяющую достичь прогнозируемого уровня рентабельности. Указанная модель пригодна также для оценки экономической целесообразности проектов реорганизации, технического перевооружения, диверсификации производства.

**Сущность инновационных лизинговых отношений и сфера их реализицаа в экономической системе**

А.А. Аюпов

Путь постоянного обновления всей деятельности на рынке является сегодня самым привлекательным. Понятие “нововведение” принято считать русским вариантом английского слова innovation. Буквальный перевод с английского означает “введение новаций” или, в нашем понимании этого слова, “введение новшеств”. Под новшеством понимается новый порядок, новый обычай, новый метод, изобретение, новое явление. Понятие “инновация” применяется ко всем новшествам, как в производственной, так и в организационной, финансовой, научно-исследовательской и других сферах деятельности.

Однако какой бы ни была привлекательной инновационная идея, какую бы эффективность она ни прогнозировала в будущем, так или иначе вопросы по созданию и реализации инноваций замыкаются на финансовых проблемах их обеспечения.

Актуальность теории финансово-кредитного обеспечения инновационной деятельности, на наш взгляд, объясняется, во-первых, ограниченностью финансово-кредитных ресурсов, присущей современной отечественной ситуации; во-вторых, полезностью этого вида экономической деятельности; в-третьих, необходимостью создания эффективных форм финансово-кредитных отношений, опосредующих каждый этап инновационного процесса.

При формировании источников финансово-кредитного обеспечения инновационной деятельности необходимо учитывать, что эффективная ее реализация может быть достигнута как путем применения традиционных форм инвестирования, так и использованием нетрадиционных источников, их взаимодополнением.

Применение нетрадиционных способов инвестирования в инновационную деятельность в сегодняшних условиях, по нашему мнению, приобретает особое значение для нашей экономики в силу: ограниченности бюджетных средств; недостатка собственных источников для осуществления инновационной деятельности; высоких процентных ставок за кредит и их краткосрочность; инфляционных тенденций.

Поэтому особое внимание здесь, по нашему мнению, привлекают такие нетрадиционные для отечественной экономики способы финансово-кредитного обеспечения инновационной деятельности, как лизинг, венчурное финансирование, факторинг, форфейтинг, выпуск специализированных ценных бумаг и другие.

Среди мероприятий, направленных на стимулирование инновационного процесса, особо следует рассмотреть возможность внедрения и использования специфического способа финансовой поддержки инновационного бизнеса - лизингового финансирования.

Анализ затрат на технологические инновации предприятий Республики Татарстан показывает, что одним из основных направлений инновационной деятельности этих предприятий является технологическая подготовка производства и приобретение основных средств, связанных с внедрением продукт- и процесс- инноваций. Эти направления инновационной деятельности можно рассматривать как объекты лизинговых отношений, в связи с этим в целях дальнейшего исследования необходимо дать понятие экономической категории “инновационный лизинг”.

Лизинг как вид предпринимательской деятельности, связанный с передачей имущества на условиях аренды, известен за рубежом уже на протяжении нескольких десятков лет. Тогда феномен лизинговых отношений определялся как новая (инновационная) специфическая дополнительная система перспективного финансирования, в которой задействованы арендные отношения, отношения кредитного финансирования под залог, отношения по долговым обязательствам и прочим финансовым отношениям. Сегодня в зарубежной практике и для нашей страны, в основном, лизинг перестал быть элементом новшества в начальном его понимании и внедрении в практику.

В тех случаях, когда лизинг как способ инвестирования обеспечивает инновационную деятельность, он приобретает новый экономический смысл - становится инновацией. В этом понимании экономической категории лизинг приобрел свою новую актуальность сегодня как в практическом применении, так и теоретическом его осмыслении.

Категория “инновационный лизинг” отражает определенный специфический вид экономических отношений между их субъектами: лизингодателем, лизингополучателем и продавцом лизингового имущества по поводу объектов движимого и недвижимого имущества, относящегося к основным средствам в процессе инновационной деятельности.

Однако не всякая деятельность является инновационной, поскольку она может быть либо репродуктивной, либо продуктивной. В первом случае деятельность направлена на получение и воспроизводство уже известных традиционных материальных и духовных благ (иными словами, продукта) ранее известными средствами и способами (иными словами, технологией). Во втором случае продуктивная, или инновационная, экономическая деятельность связана:

1) либо с выработкой и реализацией новых продуктов соответствующими им ранее известными технологиями;

2) либо с выработкой известного продукта, но с помощью новых технологий;

3) либо с разработкой и реализацией нового продукта новой технологией.

Иначе говоря, инновационной деятельность становится, как только она имеет своей целью либо своим следствием производство, обмен, распределение и потребление материальных благ, обладающих новизной.

Таким образом, по нашему мнению, инновационный лизинг может быть определен:

1) как способ инвестирования, обеспечивающий инновационную деятельность или продвижение инновационного продукта на рынок. В этом случае мы имеем дело с традиционной формой лизинга, ранее известной в практике, но обладающей несколько иной, по нашему мнению, “функциональной нагрузкой” благодаря инновационности реализуемого посредством лизинга продукта или деятельности. Таким образом, лизинг в данном случае несет на себе печать инноваций и поэтому, рассматривая его как нетрадиционный способ финансово-кредитного обеспечения инновационной деятельности, его можно, на наш взгляд, классифицировать как “инновационный лизинг”. Данная форма инновационного лизинга появляется на рынке лизинговых услуг в момент появления самого инновационного продукта. Более того, тесная взаимосвязь лизинга и инновационного продукта обусловлена здесь тем, что:

- либо продукт в силу ряда причин (дороговизна продукта, неизвестность продукта для потребителя и т.д.) может быть реализован на рынке только лишь с помощью лизинга;

- либо посредством лизинговой формы распространения продукта достигается максимальный эффект его реализации;

- либо только лизинговая форма продвижения продукта обеспечивает признание рынком инновационности самого продукта.

2) Учитывая сегодня процесс перехода лизинга в отечественной экономике от одного качества - новшества (новации) - к другому - нововведение (инновации), - лизинг можно принять как самостоятельный вид инновационной деятельности. Другими словами, посредством лизинга в несколько иной форме, отличной от классического ранее известного понимания его формы и содержания, осуществляется реализация уже известного рынку продукта. В этом смысле лизинг сам по себе является инновацией, и по форме и по содержанию классифицируется нами как “инновационный лизинг”. По нашему мнению, данная форма инновационного лизинга возникла в процессе эволюции развития лизинговых отношений и прослеживается нами в истории мировой экономики с момента зарождения лизинга как вида предпринимательской деятельности и по сей день.

Лизинг в первоначальный момент его применения в 1952 году компанией “Юнайтед стейтс лизинг корпорейшн” рассматривался как новая, до тех пор неизвестная, а потому инновационная форма эффективного финансирования основных средств производства. Отсюда можно сделать заключение о том, что лизинг сам по себе является инновацией уже в момент его внедрения на какой-либо экономической территории (государство, регион, отрасль, предприятие, фирма и т.д.), поскольку несет в себе новый способ инвестирования в основной капитал. Но с момента принятия лизинга к внедрению, его адаптации на данном экономическом пространстве он автоматически теряет свою инновационность, перестает быть инновацией в данной форме и превращается (трансформируется) в экономическую традицию.

Все остальные разновидности лизинга, известные в зарубежной и отечественной теории и практике, по нашему мнению, также являются инновационными в определенный момент времени на определенном экономическом пространстве. Так, например, появление в свое время возвратного лизинга дало возможность по-новому подойти к реализации финансовых стратегий отдельных экономических субъектов, испытывающих временные финансовые затруднения. Что позволило эффективно (инновационно) использовать собственные финансовые и материальные ресурсы. Поэтому появление новых форм лизинга в зарубежной и отечественной практике, равно как и постоянное совершенствование его приемов и методов является, на наш взгляд, “инновационным” и дополняет категорию “инновационного лизинга” по форме и по содержанию.

3) Как обеспечение продвижения инновационного продукта на рынок посредством лизинга, что возможно лишь в случае, если лизинг приобретает несколько иную нежели “классически” инновационную форму или содержание. Иными словами, лизинг здесь представляет собой комбинацию первого и второго, а потому соответственно классифицируется как “инновационный”. Появление данной формы инновационного лизинга обусловлено тем, что реализация инновационного продукта посредством лизинга зачастую сопряжена со значительной долей риска используемого в данных операциях капитала, причисляемого к венчурному. В этой связи капитал данных лизинговых проектов нуждается в хеджировании ввиду недостаточного обеспечения лизинговой сделки со стороны малого бизнеса. Поэтому, на наш взгляд, венчурным лизингодателям наряду с такими традиционными методами, как гарантия банка, залог имущества, страхование оборудования, необходимо использовать в своей работе более гибкие подходы. В качестве одного из таких подходов, как мы считаем, можно предложить использование производных инструментов фондового рынка, таких как опцион, фьючерс и т.д. Это придаст классическому лизингу элемент новизны, а потому данная форма лизинга может считаться “инновационной”.

Такая постановка вопроса о месте лизинга в системе обеспечения инновационной деятельности не оставляет сомнения в значимости лизинга инноваций сегодня и в перспективе. Вот почему так важно, по нашему мнению, выявив формы инновационного лизинга, дать определение этой экономической категории.

Категория “инновационный лизинг”, по нашему мнению, характеризует определенный специфический вид экономических отношений между их субъектами, в которых лизинг выступает либо как способ продвижения инновационного продукта на рынок и тем самым обеспечивает инновационную деятельность, либо сам выступает инновацией и по форме, и по содержанию, либо представляет собой комбинацию первого и второго.

Первая форма инновационного лизинга нашла свое отражение в деятельности инновационного фонда Республики Татарстан. В реализации инновационных лизинговых программ фонд ставит перед собой двоякую задачу. С одной стороны, посредством лизинга современного отвечающего мировым стандартам оборудования фонд стремится создать современную производственную базу малого бизнеса республики. С другой стороны, в качестве основных производителей этого оборудования привлекаются промышленные предприятия нашей республики, а финансово-кредитным обеспечением проектов посредством лизинга занимаются коммерческие банки Татарстана.

Так, одним из предлагаемых фондом проектов является предоставление фермерским хозяйствам республики по лизингу конкурентоспособной и патентозащищенной установки по пастеризации свежего молока и расфасовке его в пакеты. Новизна данной установки, изготовителем которой планируется ОАО “Вакууммаш” (Республика Татарстан, Казань), заключается в том, что все технологическое оборудование, а также электрические и технологические коммуникации установлены и объединены на единой подсборочной платформе, габариты и масса которой позволяют транспортировать установку практически любым транспортом от изготовителя до потребителя.

Поскольку финансовое состояние предполагаемых потребителей, а это приблизительно 120 фермерских хозяйств республики, вызывает сомнение в возможности приобретения ими установки, рассматривается лизинговая форма обслуживания потребителей. Финансово-кредитную сторону инновационного проекта обеспечивает коммерческий банк “Ак Барс”.

В качестве примера лизинга как инновации сегодня можно рассмотреть опыт работы Волжского автогиганта АО “АвтоВАЗ”, применившего данную форму инновационного лизинга в производственном процессе, что способствовало повышению эффективности производства.

Вследствие разрыва экономических связей с бывшими союзными республиками АО “АвтоВАЗ” вынуждено было переналаживать производство комплектующих деталей, производимых на предприятиях ближнего зарубежья. Поскольку производственными мощностями для освоения нового производства АО не располагало, было решено передать возвращенное АвтоВАЗу оборудование в лизинг на некоторый срок новому партнеру ЗАО “Управление малой механизации” (Тольятти). По окончании лизингового договора будущему лизингополучателю предлагался выбор одного из трех вариантов: возвратить оборудование, пролонгировать договор лизинга на вновь согласованных условиях или приобрести оборудование по цене, согласованной сторонами дополнительно. Лизинговые платежи, включающие в себя амортизационные отчисления на реновацию, частично покрывают стоимость производимой ЗАО “УММ” для АвтоВАЗа продукции на полученном в лизинг оборудовании.

На сегодняшний день доля прибыли от реализации производимой на оборудовании, полученном в лизинг, продукции в общем объеме валовой прибыли ЗАО “УММ” составляет 90%. Помимо решения вопроса о расширении производственных мощностей данная схема внедрения лизинга позволила АО “АвтоВАЗ” снизить стоимость комплектующих деталей за счет экономии транспортных издержек и времени.

Третья форма инновационного лизинга, рассмотренная нами, может иметь, на наш взгляд, следующий вид. При заключении лизингового контракта с пользователем оборудования по лизингу лизинговой компании необходимо, на наш взгляд, одновременно заключить инновационной-лизинговый опционный контракт пут, т.е. опцион на продажу. Данный опцион, приобретенный лизинговой компанией у контрагента, позволяет компании в течение оговоренного срока опционного контракта реализовать оборудование продавцу опциона по цене-страйк, оговоренной в контракте. Причем опцион наделяет своего покупателя лишь правом продажи, а не обязательством, т.е. исполнение или неисполнение опционного контракта всецело зависит от лизинговой компании. Цена-страйк в течение всего срока договора до даты экспирации, т.е. окончания срока действия договора, остается неизменной. Таким образом, лизинговая компания может застраховать себя на случай неисполнения лизингового договора контрагентом путем продажи возвращенного (или изъятого) потребителем лизинговых услуг оборудования по фиксированной цене. При этом премия, уплаченная продавцу опциона, может быть включена в состав лизинговых платежей как страховая сумма. Продавцом инновационно-лизингового опциона может быть либо фондовый спекулянт, рассчитывающий на невостребованность опционного права лизинговой компанией и получение прибыли по данному опционному контракту в виде полученной премии, либо потенциальный покупатель данного оборудования по цене заведомо ниже рыночной. В качестве примера такого оборудования может рассматриваться любой инновационный продукт, передача которого возможна по лизингу и цена которого в момент приобретения лизинговой компанией выше за счет его “инновационности”. Естественно, что цена-страйк не учитывает наличие этого фактора и устанавливается сторонами сделки, исходя из предположительной спотовой цены на рынке в момент экспирации с учетом физического и морального износа оборудования. Также помимо инновационного оборудования опционный лизинговый контракт может заключаться и на продукт, обладающий высокой востребованностью рынка как минимум на срок опционного контракта, например, транспортные средства, компьютерная техника и т.д.

Заключение опционного контракта - это еще далеко не единственный подход к решению поставленной проблемы обеспечения инновационного лизингового контракта. При необходимости можно привести еще ряд примеров использования инструментов финансового рынка, и фондового в частности, позволяющих обеспечить реализацию инновационного лизинга. Рассматривая лизинг не как фактор обеспечения инновационной деятельности, а как самостоятельный его элемент, необходимо отметить, что он сам во многом зависит от основных компонентов инновационной деятельности - инвестиций и времени.

Более того, лизинговая деятельность в новом ее качестве во многом определяется инновационной лизинговой инфраструктурой, представляющей собой сферу приложения лизинга и включающей в себя рынок новшеств (новаций), рынок капитала (инвестиций) и рынок чистой конкуренции нововведений (инноваций).

Таким образом, инновационная сфера лизинга представляет собой систему взаимодействия инноваторов, инвесторов, а также товаропроизводителей и развитой инвестиционно-лизинговой инфраструктуры.

К первой группе относятся потребители лизинговых услуг (лизингополучатели), цель которых - ведение так называемой “разрушительно-созидательной” деятельности (инновации). К этой же группе можно отнести и тех лизингодателей, которые предоставляют услуги по лизингу в несколько ином его качестве, обеспечивая переход лизинга от новации к инновации, хотя в большинстве своем лизингодатели в инновационной сфере выполняют функцию инвесторов. К третьей группе относятся производители конкурентоспособной, востребованной на рынке инновационного лизинга и инновации вообще продукции, являющейся объектом инновационно-лизинговой деятельности первых и вторых.

В качестве основного субъекта инновационных лизинговых отношений, где происходит их комплексная реализация, органическое соединение "генетического инновационного толчка" новшества и его продвижения к потребителю, является основное звено экономической системы - предприятие-лизингополучатель (потребитель лизинговых услуг). Это обстоятельство объясняется тем, что востребованность лизинговых отношений как фактора обеспечения инновационной деятельности предприятия возможна лишь при наличии на предприятии инновационной активности.

Результаты проведенного нами анализа показывают, что в экономике РТ можно выделить три типа предприятий в зависимости от их инновационной активности:

1) предприятия-лидеры, первыми осваивающие различные типы новшеств; это средние предприятия, численностью от 500 до 5000 человек, их доля в общем количестве всех предприятий республики, занимающихся инновационной деятельностью, составляет почти 40 % ;

2) предприятия, использующие уже проверенные новшества, это в основном малые предприятия численностью менее 500 человек, их доля в общем количестве всех предприятий республики, занимающихся инновационной деятельностью, составляет 48 % ;

3) предприятия, инертные к инновациям, их удельный вес в общем количестве предприятий республики довольно высок, т.к. лишь 77 предприятий республики занимается инновационной деятельностью.

Следовательно, востребованность инновационного лизинга в наибольшей степени следует ожидать у первых двух групп предприятий, а это 88% от общего числа предприятий республики, занимающихся инновационной деятельностью.

В субъектной структуре лизинговых отношений особое место занимают инновационные предприниматели, деятельность которых направлена на создание нововведений на уровне мировых стандартов, на выпуск новых видов конкурентоспособной продукции, на разработку новых технологий и получение высокой прибыли. Эти субъекты инновационной деятельности характеризуются особым многообразием организационных связей, необычайной развитостью и гибкостью своей функциональной структуры. Они располагают уникальным механизмом финансирования, сердцевиной которого является оборот рискового капитала.

**Экономический анализ баланса на примере ОПХ “Столбищенское”**

М.В. Савушкин

Основным документом, необходимым для проведения финансового анализа, является бухгалтерский баланс предприятия. Поэтому на его анализе остановимся более подробно, но прежде остановимся на понятии баланса вообще.

Слово это имеет латинские корни и означает в буквальном смысле двучашие, то есть употребляется как символ равновесия, равенства. Поэтому на практике баланс предполагает наличие двух уравновешенных его частей - приходной и расходной. В зависимости от назначения балансы бывают трудовые, материальные, финансовые.

Трудовые балансы составляются и используются при решении задач, связанных с обеспечением хозяйственных процессов трудовыми ресурсами, например, при выполнении программы производства продукции, работ или услуг, а так же для разработки вопросов, связанных с определением перспектив развития той или иной отрасли или предприятия в целом, освоения новых видов производств, требующих дополнительных трудовых ресурсов для более полного их использования.

Материальные балансы составляются с целью определения источников поступления продукции или других материальных ресурсов и направления их использования.

Трудовые и материальные балансы носят частный характер, так как отражают только одну из каких-либо сторон деятельности предприятия. Поэтому используемые в них данные характеризуют движение ресурсов в натуральных показателях. Финансовые балансы имеют более общий характер и являются одним из способов обобщения используемых трудовых, материальных, земельных и финансовых ресурсов.

Что же касается бухгалтерского баланса, то он является одним из способов обобщения, с одной стороны, состава и размещения хозяйственных средств, а с другой - источников их образования в стоимостном выражении, а так же определения важнейших показателей, отражающих результат хозяйственной деятельности предприятия, его финансового положения и расчетных взаимоотношений с партнерами на начало и конец года.

Источником информации здесь служат данные годового отчета (Форма №1 “Баланс предприятия”).

При этом в начале года эти данные позволяют судить о стартовых возможностях предприятия на предстоящий период, а в конце года - о полученных при осуществлении хозяйственных процессов результатах, которые, в свою очередь, служат основой для прогнозирования характера и особенностей их развития в последующем периоде. Поэтому бухгалтерский баланс служит одним из важнейших источников экономической информации используемых при принятии управленческих решений.

Диграфическое строение баланса непосредственно связано с приемом двойной записи операций на счетах бухгалтерского учета, являющихся важнейшей составной частью метода бухгалтерского учета. Совокупность счетов, баланса и отчетности, основанных на двойной записи, составляет основное содержание метода бухучета.

Баланс, обобщая данные счетов, отражает их дебетовое и кредитовое сальдо (соответственно, по счетам актива и пассива). Актив выражает сальдо дебета счетов, а пассив - сальдо кредита счетов. Отождествлять актив и пассив с понятием дебета и кредита нельзя. Первые присущи балансу, вторые – бухгалтерским счетам.

Равенство актива и пассива баланса обусловлено приемом двойной записи операций на счетах, в соответствии с которой итог дебета должен быть равен итогу кредита всей совокупности счетов. Основное отличие баланса от бухгалтерских счетов состоит в том, что счета являются носителями текущей информации о совершенных операциях, движении средств и источников их образования. Баланс же отражает лишь определенный момент в движении средств, фиксируемых на счетах. В балансе показываются остатки на счетах на соответствующую дату, предварительно сгруппированные в статьи. Счета и баланс, дополняя друг друга, позволяют определить качество хозяйствования, достигнутый экономический эффект.

В активе баланса отражаются состав и размещение хозяйственных средств, а так же имущественных и долговых прав, которыми располагают предприятия на дату составления баланса. Характерной особенностью действующей структуры баланса является расположение его разделов и балансовых статей в пределах каждого раздела в строго определенной последовательности - в зависимости от степени их ликвидности. В начале идут наименее ликвидные разделы и статьи баланса, а затем следуют более ликвидные, по мере нарастания уровня их ликвидности. Исходя из этого принципа заключающими статьями актива выступают наиболее ликвидные оборотные средства - краткосрочные финансовые вложения, денежные средства в кассе, на расчетном, валютном счетах, а так же прочие денежные средства в виде дебиторской и кредиторской задолжности. Однако общая характеристика актива баланса позволяет установить лишь его роль и значение в деятельности хозяйства. Наряду с этим появляется необходимость более подробного ознакомления с каждым разделом баланса, что обеспечит более глубокий подход к его анализу. В связи с этим рассмотрим строение I раздела актива баланса, он называется “Внеоборотные активы”.

Сюда включаются: нематериальные активы, основные средства, незавершенное строительство, долгосрочные финансовые вложения и прочие внеоборотные активы.

Объединение этих статей в одном разделе обусловлено принадлежностью их к наименее ликвидным (внеоборотным) активам.

Раздел II “Оборотные активы” содержит данные об остатках запасов (на отчетную дату), призванных обслуживать процессы производства и обращения, и затратах в незавершенном производстве. Кроме этого, сюда включаются статьи, характеризующие состояние дебиторской задолжности предприятия, его краткосрочные финансовые вложения в ценные бумаги и прочие доходные активы других предприятий, а так же наличие денежных средств в кассе, на расчетном и прочих счетах в банках и другие оборотные активы.

Раздел III “Убытки” отражает данные об убытках прошлых лет и отчетного года.

В настоящее время структура бухгалтерского баланса подвергается постоянным изменениям, что находит отражение в его строении. Если первые три раздела актива баланса характеризуют имущественное положение предприятия и состояние его расчетов, то в IV, V, VI разделах теперь отражаются источники их формирования.

Данные, приводимые в пассиве, объединяются в следующие разделы.

Раздел IV “Капитал и резервы” отражает состав и структуру собственного капитала, включающего различные по своему экономическому содержанию, принципам формирования и использования источники финансовых ресурсов предприятия: уставный, добавочный, резервный капитал; фонд накопления, фонды социальной сферы, целевые финансирования и поступления; нераспределенная прибыль отчетного года и прошлых лет. Таким образом, в настоящее время в данном разделе отражается не сумма полученной прибыли предприятием, а ее распределение.

Раздел V “Долгосрочные пассивы” предназначен для отражения задолжности на отчетную дату по долгосрочным (со сроком погашения свыше года) кредитам банков и займам полученным от других предприятий и учреждений. В данном случае раздел характеризует заемные финансовые ресурсы, предназначенные для капитальных вложений. При этом следует отметить, что сроки погашения долгосрочных кредитов могут быть поэтапными и полностью в течение срока его представления. Поскольку в бухгалтерском балансе отражаются данные на дату его составления, то по этой статье отражаются только непогашенные остатки долгосрочных кредитов.

Раздел VI “Краткосрочные пассивы” отражает задолженность на отчетную дату по краткосрочным (сроком погашения до года) кредитам банков и займам от других предприятий. А также различную кредиторскую задолженность, расчеты по дивидендам, доходы будущих периодов, фонды потребления, резервы предстоящих расходов и платежей и прочие краткосрочные пассивы. Следует отметить, что этот раздел является наиболее мобильным, анализ которого представляет наибольший интерес.

Рассмотрев строение баланса, можно приступать к проверке правильности его составления путем счетной сверки отдельных разделов. Необходимость такой сверки связана с тем, что все разделы баланса находятся во взаимной связи между собой. В связи с этим правильно составленный баланс будет означать, что:

- полностью охвачен хозяйственный процесс во всем его многообразии;

- дана надлежащая группировка хозяйственных явлений в соответствии с природой и назначением хозяйства;

- установлена правильная корреспонденция счетов.

Перед началом проведения анализа баланса сельскохозяйственного предприятия необходимо сделать следующие операции:

1. Проверить, чтобы все документы по хозяйственным операциям были заполнены по 31 декабря включительно.

2. Провести годовую инвентаризацию, результаты которой отражаются в сличительных ведомостях. При этом излишки приходуются, а недостачи, в зависимости от их характера, списываются.

3. Провести закрытие счетов.

Как уже отмечалось, завершающим этапом деятельности предприятия является закрытие бухгалтерских счетов и составление на основе этого бухгалтерского баланса, который отражает результаты двойной записи бухгалтерских счетов. В связи с этим итоги актива и пассива баланса должны совпадать по своей величине. Внутри баланса равенства разделов может не быть, так как источники покрытия хозяйственных средств могут различаться по их функциям в сфере производства и обращения. В связи с этим первоначальным этапом при анализе баланса является его счетная сверка. При этом определяется степень покрытия краткосрочных активов за счет собственных и иных источников. Собственные источники должны покрывать полностью или частично оборотные активы и убытки предприятия. Недостающая сумма покрывается за счет краткосрочных кредитов. (Таблица 1.)

Таблица 1

Счетная сверка баланса ОПХ “Столбищенское” Лаишевского района РТ (1998 г).(тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Разделы | на начало года | на конец года | отклонения +/- |
|  | Пассивы |  |  |  |
| 1. | итог IV раздела “Капитал и резервы”  итог V раздела “Долгосрочные пассивы”  Всего пассивов ( IV + V разделы) | 68702  715  69417 | 57868  715  58583 | -10834  -  -10834 |
| 2. | Внеоборотные активы (итог I раздела актива)  Разница +/- ; (итог пассивов – итог активов) | 61320  8097 | 48093  10490 | -13227  +2393 |
| 3. | Краткосрочные пассивы (итог VI раздела) | 9620 | 8687 | -933 |
| 4. | Оборотные активы и убытки  (итог II раздела + итог III раздела)  Разница + /-; | 17717  -8097 | 19177  -10490 | +1460  -2393 |
| Баланс | 79037 | 67270 | -11767 |  |

Из таблицы видно, что на конец года итог баланса уменьшился на 11767 тыс. руб., что свидетельствует об уменьшении производственно-финансовой деятельности. Однако при сопоставлении источников формирования собственных средств с суммой внеоборотных активов результат имеет положительное значение.

Анализ показывает, что разница между пассивами IV и V разделов и внеоборотными активами равна разнице между краткосрочными пассивами VI раздела и оборотными активами и убытками II, III разделов. Все это свидетельствует о том, что составленный годовой бухгалтерский баланс отвечает предъявленным требованиям и его данные могут быть использованы при дальнейшей аналитической разработке мер, направленных на выявление факторов, определяющих результаты деятельности предприятия, его финансового состояния.

Вместе с тем, проведенные расчеты дают лишь общее представление о качестве составленного баланса и не характеризуют изменения, произошедшие по отдельным разделам и статьям, что ведет к необходимости более углубленного подхода к его анализу.

После этого проводят предварительную оценку, которую начинают с выявления “больных” статей баланса, подразделяющихся на две группы:

1. Статьи, которые характеризуют неудовлетворительную работу предприятия: “Непокрытые убытки прошлых лет”, “Убытки отчетного года”.

2. Статьи, которые характеризуют лишь определенные недостатки в работе предприятия: “Дебиторская и кредиторская просроченные задолжности; прочие оборотные активы и др.”.

Например, в ОПХ “Столбищенское” в 1998 году отсутствовали убытки прошлых лет и отчетного года. В то же время произошло увеличение кредиторской задолжности на конец года.

Далее рассмотрим изменение валюты баланса за анализируемый период. На данном сельскохозяйственном предприятии валюта баланса на конец года составила 67270 тыс. руб., снизилась на 11767 тыс. руб. по сравнению с началом года, что составляет 14,9%.

Снижение валюты баланса оценивается отрицательно, так как сокращается хозяйственная деятельность предприятия. При хорошем ведении дел коэффициент роста прибыли всегда должен отражать коэффициент роста валюты баланса.

, где

К1 - коэффициент роста или снижения валюты баланса;

Б1 - средняя величина итога баланса за отчетный период;

Бо - средняя величина итога баланса за базисный период.

В нашем примере по ОПХ “Столбищенское”

|  |  |
| --- | --- |
| , |  |
| Тогда |  |

, что говорит о сокращении предприятия.

Коэффициент роста прибыли находится по следующей формуле:

|  |  |
| --- | --- |
|  | , где |
|  | - коэффициент роста или снижения прибыли; |
|  | - балансовая прибыль отчетного периода; |
|  | - балансовая прибыль базисного периода. |

В нашем примере:

= 121 тыс. руб. = 2936 тыс. руб.

Как видим, снижение прибыли в 15,8 раза опережает снижение валюты баланса.

Здесь необходимо более подробно исследовать причины и факторы, влияющие на снижение финансового результата.

Проведем горизонтальный анализ баланса ОПХ “Столбищенское”. (Таблица 2).

Из таблицы видно, что валюта баланса снизилась за год на 14,9 % и составила на конец отчетного периода 67270 тыс. рублей, или на 11767 тыс. рублей ниже. При этом основные средства снизились на 14002 тыс. рублей, или на 23,1 %. Из них снижение по зданиям, сооружениям, машинам и оборудованию составило 6591 тыс. рублей.

Таблица 2

Горизонтальный анализ баланса ОПХ “Столбищенское” Лаишевского района РТ (1998 г.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи баланса | На начало года, тыс. руб. | % | На онец года, тыс. руб. | % |
| Актив  I. Внеобортные активы |  |  |  |  |
| Основные средства | 60640 | 100 | 46638 | 76,9 |
| в т.ч. здания, сооружения, машины и оборудование | 41227 | 100 | 34636 | 84,0 |
| Незавершенное строительство | 664 | 100 | 1439 | 216,7 |
| Долгосрочные финансовые вложения | 16 | 100 | 16 | 100 |
| ИТОГО по разделу I | 61320 | 100 | 48093 | 78,4 |
| II. Оборотные активы |  |  |  |  |
| Запасы | 14617 | 100 | 16218 | 110,9 |
| НДС по приобретенным ценностям | 151 | 100 |  |  |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) | 3011 | 100 | 2743 | 91,0 |
| Денежные средства | 83 | 100 | 58 | 69,8 |
| Прочие оборотные активы | 6 | 100 | 7 | 116,6 |
| ИТОГО по разделу II | 17717 | 100 | 19177 | 108,2 |
| III. Убытки |  |  |  |  |
| Баланс | 79037 | 100 | 67270 | 85,1 |
| Пассив  IV. Капитал и резервы |  |  |  |  |
| Уставной капитал | 12 | 100 | 12 | 100 |
| Добавочный капитал | 53211 | 100 | 51500 | 96,7 |
| Фонды накопления | 689 | 100 | 689 | 100 |
| Фонд социальной сферы | 146790 | 100 | 5615 | 37,9 |
| Нераспределенная прибыль |  |  | 52 | 100 |
| ИТОГО по разделу IV | 68702 | 100 | 57868 | 84,2 |
| V. Долгосрочные пассивы | 715 | 100 | 715 | 100 |
| VII. Краткосрочные пассивы |  |  |  |  |
| Заемные средства | 480 | 100 | 144 | 30,0 |
| Кредиторская задолженность | 5642 | 100 | 6617 | 117,2 |
| Фонды потребления | 3498 | 100 | 1926 | 55,0 |
| ИТОГО по разделу VI | 9620 | 100 | 8687 | 90,3 |
| **Баланс** | **79037** | **100** | **67270** | **85,1** |

Стоимость незавершенного строительства увеличилась в 2,16 раза.

Долгосрочные финансовые вложения представляют собой различного рода ценные бумаги в виде акций, облигаций, долевых взносов, а также займов, предоставленных другим предприятиям, финансовые вложения в их уставные фонды на срок более года. На данном предприятии долгосрочные финансовые вложения остались без изменения.

Всего же стоимость внеоборотных активов снизилась на 13227 тыс. руб., или на 21,6 %.

Рассмотрим теперь пассив IV раздела, где отражается состав источников собственных средств. Уставной капитал предприятия остался без изменений, в то время как добавочный капитал снизился на 3,3 %. Добавочный капитал включает в себя сумму дополнительных источников средств в виде безвозмездно полученных ценностей, ассигнований из бюджета, пополнение собственных оборотных средств и др. Поэтому его снижение отрицательно сказывается на хозяйственной деятельности предприятия.

Для того чтобы перейти к рассмотрению следующей статьи, предварительно следует остановиться на методике распределения прибыли, характеризующей конечный финансовый результат деятельности предприятия и находящей отражение в пассиве данного раздела. Ее сумма, остающаяся на предприятии после уплаты налогов и платежей в бюджет, распределяется на фонды накопления для расширения производства и потребления. Поэтому по статье “Фонды накопления” показываются как переходящие от предыдущего года остатки средств этих фондов, так и отчисления от прибыли в отчетном году. Как видим, в данном случае сумма осталась неизменной. Следовательно, предприятие не имеет достаточно средств, чтобы пополнить фонд накопления, а, следовательно, расширить воспроизводство, что ведет к неблагоприятным последствиям. Об этом же свидетельствует и снижение на 9175 тыс. руб., фонда социальной сферы, и в целом капитал предприятия снизился на 15,8 %.

II раздел баланса начинается с запасов, которые представляют собой остатки стоимости основных и вспомогательных материалов в виде кормов, семян, посадочного материала, удобрения, средств защиты растений и животных и так далее. Постоянное пополнение этих запасов обеспечивает непрерывность процесса производства и, следовательно, кругооборот оборотного капитала.

В ОПХ “Столбищенское” запасы на конец года составили 16218 тыс. рублей или возросли на 10,9 % по сравнению с началом года. При этом необходимо рассмотреть насколько они обеспечивают непрерывность воспроизводства, так как рост оборотных активов в основном произошел из-за них.

В VI разделе баланса отражены краткосрочные пассивы предприятия. Здесь на конец отчетного периода произошло снижение по заемным средствам на 336 тыс. руб., или 70 %, однако возросла кредиторская задолженность на 975 тыс. руб. Статья “Фонды потребления” отражает остаток средств специальных фондов или фондов экономического стимулирования, представляющих собой часть прибыли отчетного года. По данной статье произошло снижение на 1572 тыс. руб.

Таким образом, с помощью горизонтального анализа выявляют изменения статей баланса за определенный период, выявляя слабые стороны предприятия.

При вертикальном анализе рассматривают структуру актива и пассива баланса. Его основная цель - расчет удельного веса отдельных статей в итоге баланса и оценка его изменений.

Проведем вертикальный анализ баланса ОПХ “Столбищенское” (Таблица 3).

Таблица 3

Вертикальный анализ баланса ОПХ “Столбищенское” Лаишевского района РТ (за 1998 г.), %

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статьи баланса | На начало года | На конец года |
| Актив  I. Внеоборотные активы |  |  |
| Основные средства | 76,7 | 69,3 |
| в т.ч. здания, сооружения, машины и оборудование | 52,1 | 51,4 |
| Незавершенное строительство | 0,8 | 2,1 |
| Долгосрочные финансовые вложения | - | - |
| ИТОГО по разделу I  I | 77,5 | 71,4 |
| II. Оборотные активы |  |  |
| Запасы | 18,5 | 24,1 |
| НДС по приобретенным ценностям | - | 0,2 |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) | 3,9 | 4,0 |
| Денежные средства | 0,1 | - |
| Прочие оборотные активы | - | - |
| ИТОГО по разделу II  II | 22,5 | 28,6 |
| III. Убытки | - | - |
| Баланс | 100 | 100 |
| IV. Капитал и резервы |  |  |
| Уставной капитал | - | - |
| Добавочный капитал | 67,3 | 76,6 |
| Фонды накопления | 0,9 | 1,1 |
| Фонд социальной сферы | 18,7 | 8,3 |
| Нераспределенная прибыль | - | - |
| ИТОГО по разделу IV.  IV. | 86,9 | 86,0 |
| V. Долгосрочные пассивы | 0,9 | 1,0 |
| VI. Краткосрочные пассивы |  |  |
| Заемные средства | 0,6 | 0,3 |
| Кредиторская задолженность | 7,2 | 9,9 |
| Фонды потребления | 4,4 | 2,8 |
| ИТОГО по разделу VI  VI | 12,2 | 13,0 |
| **Баланс** | 100 | 100 |

Из таблицы видно, что доля основных средств снизилась, доля оборотных средств повысилась.

При этом увеличилась доля дебиторской задолженности и запасов при снижении стоимости продукции, что говорит о иммобилизации оборотных средств. Рассматривая пассив баланса, следует отметить высокую долю капитала и резервов. Отрицательным моментом является увеличение доли кредиторской задолженности.

Следующим важным моментом для финансового анализа сельскохозяйственного предприятия является определение его ликвидности.

Ликвидность означает способность легко превращаться в деньги. Следовательно, говоря о ликвидности предприятия, подразумевается его способность быстро погашать свою задолженность.

Если предприятие ликвидно, то ликвиден и баланс предприятия. Его ликвидность выражается в степени покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Другими словами, это безусловная платежеспособность предприятия, когда между активами и обязательствами соблюдается равенство как по общей сумме, так и по срокам поступления.

Анализ ликвидности предприятия, а следовательно и баланса проводят двумя методами:

1) групповой метод;

2) метод коэффициентов.

Групповой метод является более подробным, когда средства по активу группируются по степени их ликвидности в порядке убывания, а обязательства по пассиву группируются по срокам их погашения в порядке их возрастания.

Метод коэффициентов служит для быстрой оценки способности предприятия выполнять свои краткосрочные обязательства.

Рассмотрим каждый метод подробнее.

В зависимости от степени ликвидности активы предприятия делятся на следующие группы:

А1 - наиболее ликвидные активы. Сюда входят все денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения.

А2 - быстрореализуемые активы, то есть активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время. Сюда включают дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, прочие оборотные средства.

А3 - медленнореализуемые активы, то есть активы, которые уже менее ликвидны. Сюда включают запасы, НДС по приобретенным ценностям, дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты.

А4 - труднореализуемые активы, то есть активы, которые используются на предприятии длительное время. Сюда включают все внеоборотные активы.

Таким образом, группы А1, А2, А3 являются постоянно меняющимися активами и называются текущие активы.

Разделим актив баланса ОПХ “Столбищенское” по степени ликвидности. (Таблица 4.)

Таблица 4

Структура актива баланса ОПХ “Столбищенское” Лаишевского района РТ по степени ликвидности (1998 г.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Группа актива баланса по степени ликвидности | На начало года, тыс. руб. | В % к итогу | На конец года, тыс. руб. | В % к итогу |
| А1 - наиболее ликвидные активы | 83 | 0,1 | 58 | - |
| А2 – быстрореализуемые активы | 3017 | 3,8 | 2750 | 4,1 |
| А3 – медленнореализуемые активы | 14617 | 18,5 | 16369 | 24,4 |
| А4 - труднореализуемые активы | 61320 | 77,6 | 48093 | 71,5 |
| Баланс | 79037 | 100 | 67270 | 100 |

Из таблицы видно, что за отчетный период медленнореализуемые активы увеличились на 1752 тыс. руб., и их удельный вес увеличился на 5,9%. Труднореализуемые активы снизились на 13227 тыс. руб., и их удельный вес снизился соответственно на 6,1%.

П1 - наиболее срочные обязательства. Сюда входят кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные пассивы, а также ссуды не погашенные в срок (по данным приложений к бухгалтерскому балансу).

П2 - краткосрочные пассивы. Сюда входят краткосрочные заемные средства, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты.

П3 - долгосрочные пассивы. Сюда включают все долгосрочные пассивы.

П4 - постоянные пассивы. Это весь четвертый раздел баланса, а также статьи “Доходы будущих периодов”, “Фонды потребления”, “Резервы предстоящих расходов и платежей”.

При этом стоит отметить, что группы П1, П2, П3 являются внешними обязательствами предприятия.

Теперь разделим пассив в балансе в зависимости от сроков погашения обязательств. (Таблица 5.)

Таблица 5

Структура пассива баланса ОПХ “Столбищенское” Лаишевского района РТ по степени погашения обязательств (1998 г.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Группа пассива баланса по степени погашения обязательств | На начало года, тыс. руб. | В % к итогу | На конец года, тыс. руб. | В % к итогу |
| П1 - наиболее срочные обязательства | 5642 | 7,1 | 6617 | 9,8 |
| П2 - краткосрочные пассивы | 480 | 0,6 | 144 | 0,2 |
| П3 - долгосрочные пассивы | 715 | 0,9 | 715 | 1,0 |
| П4 - постоянные пассивы | 72200 | 91,4 | 59794 | 89,0 |
| Баланс | 79037 | 100 | 67270 | 100 |

Из таблицы видно, что постоянные пассивы на конец отчетного периода снизились на 11767 тыс. руб., а краткосрочные пассивы на 336 тыс. руб. В то же время наиболее срочные обязательства возросли на 975 тыс. руб.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие неравенства:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | А4 < П4 |

Если выполняются первые три неравенства, то, следовательно, текущие активы превышают внешние обязательства предприятия и обязательно выполняется четвертое неравенство, которое свидетельствует о наличии собственных оборотных средств, что является минимальным условием финансовой устойчивости предприятия.

В нашем примере данное неравенство выглядит следующим образом. (Таблица 6.)

Таблица 6

Анализ ликвидности баланса ОПХ “Столбищенское” Лаишевского района РТ, тыс. руб. (1998 г.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Группы актива баланса по степени ликвидности на начало года | Знак неравенства | Группа пассива баланса по степени погашения обязательств на начало года | Группы актива баланса по степени ликвидности на конец года | Знак неравенства | Группа пассива баланса по степени погашения обязательств на конец года |
| А1 83 | < | П1 5642 | А1 58 | < | П1 6617 |
| А2 3017 | > | П2 480 | А2 2750 | > | П2 144 |
| А3 14617 | > | П3 715 | А3 16369 | > | П3 715 |
| А4 61320 | < | П4 72200 | А4 48093 | < | П4 59794 |

Как видим, на данном предприятии не выполняется лишь первое неравенство, то есть наличие денежных средств не покрывает кредиторскую задолженность не на начало, не на конец года. Кроме того, по итогам года наблюдаются рост кредиторской задолженности и уменьшение объема наиболее ликвидных активов.

Следовательно, предприятию для погашения кредиторской задолженности следует привлечь быстрореализуемые активы.

Второй метод: метод коэффициентов, как уже говорилось, служит для быстрой оценки способности предприятия выполнять свои краткосрочные обязательства. При этом методе применяются следующие коэффициенты: коэффициент текущей ликвидности, быстрой ликвидности и абсолютной ликвидности.

Данный коэффициент измеряет общую ликвидность и показывает, в какой мере кредиторские обязательства обеспечиваются текущими активами. Нормативное значение этого показателя примерно должно равняться двум. Если коэффициент текущей ликвидности больше двух, то это может быть связано с неэффективным использованием денежных средств, замедлением оборачиваемости оборотных средств, неоправданным ростом дебиторской задолженности. Если данный коэффициент меньше двух, то это связано со снижением платежеспособности предприятия.

В ОПХ “Столбищенское” коэффициент текущей ликвидности на начало года составил 2,89 , а на конец года 2,83 .

Как видим, предприятие полностью обеспечивает кредиторские обязательства текущими активами. Однако стоит заметить, что это условие выполняется за счет быстрореализуемых и медленнореализуемых активов.

Этот коэффициент применяется для оценки возможности предприятия погашения краткосрочных обязательств в случае его критического положения. Нормативное значение данного коэффициента лежит в пределах 0,8-1.

В ОПХ “Столбищенское” коэффициент быстрой ликвидности на начало года составил 0,50 , а на конец года 0,41 .

Проведенный анализ групповым методом показал, что быстрореализуемые активы на начало и конец года больше краткосрочных пассивов, поэтому в данном случае этот показатель необходимо улучшать за счет увеличения объема наиболее ликвидных активов.

Данный показатель является наиболее жестким критерием платежеспособности и показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время.

В ОПХ “Столбищенское” коэффициент абсолютной ликвидности на начало года составил 0,01 , а на конец года 0,008 . Учитывая, что нормативное значение данного коэффициента должно составлять примерно 0,2-0,7 то, следовательно, данное предприятие не отвечает жестким критериям платежеспособности в связи с недостаточностью денежных средств на своих счетах.

**Потребительская кооперация, перспективы ее развития в условиях рыночной экономики**

Г.Р. Хамидуллина, к.э.н., доцент, проректор по научной работе ТИСБИ

Рассматривая рыночную экономику, следует учитывать ее непосредственную связь с процессами обращения, то есть с торговлей, с деятельностью многообразных форм собственности и хозяйствования, к которым относится и потребительская кооперация.

Функционирование рыночной экономики осуществляется через рынок, изучение которого позволяет обеспечивать эффективное ведение хозяйства. Эффективность же, в свою очередь, может определяться скоростью обращения товарной массы, для чего необходимо изучать факторы: сколько, что и для кого производить.

Отметим, что индикатором определения товародвижения и потребления является торговля. В данной сфере решаются вопросы специализации торговли, формирования товарного ассортимента, развиваются различные формы реализации товаров. Торговля занимается процессами распределения и перераспределения подавляющего большинства товаров. Переход к рыночной экономике неразрывно связан с созданием современной конкурентоспособной торговой системы, сориентированной на рынок и коммерческую деятельность, нацеленной на раскрепощение экономической инициативы, использование различных форм товарного обращения. Рыночные отношения предъявляют требования к развитию приемлемых форм торговой системы. В настоящий период наиболее ответственный момент - формирование субъекта рынка. Таким субъектом является система потребительской кооперации.

Решающим этапом практического реформирования экономики является создание цивилизованного рыночного хозяйства, сориентированного на социальные цели. Становление рыночных отношений, развитие предпринимательской деятельности наталкивается на социальные и экономические противоречия. Большинство рыночных структур коммерциализируется. Их основная цель - извлечение прибыли. В этих условиях потребительская кооперация остается некоммерческой структурой и ставит социальные задачи по защите интересов своих членов посредством нейтрализации или смягчения негативных тенденций в сфере обращения. Потребительская кооперация предназначена задумываться о нуждах населения, организовывать торговлю товарами первой необходимости, торговать в глубинных населенных пунктах. С одной стороны, потребительская кооперация призвана выполнять социальные задачи потребителя, с другой - рыночные условия заставляют потребительскую кооперацию развивать предпринимательскую деятельность. Для развития потребительской кооперации в условиях рыночной экономики и возможности по выполнению социальных функций необходимо соблюдение основного требования рыночных отношений: они должны развиваться в правовой среде, которая регламентирует деятельность всех хозяйствующих субъектов.

Под реформой предприятий ПК в настоящей концепции понимается изменение принципов действия коммерческих организаций, направленных на их реструктуризацию, способствующую улучшению управления предприятиями, повышению эффективности производства и конкурентоспособности выпускаемой и реализуемой продукции, производительности труда, снижения издержек, улучшению финансово-экономических результатов деятельности, а также мер по государственной поддержке указанных изменений.

Одним из основных препятствий на пути к экономическому росту ПК становится медленный процесс преобразований на уровне предприятий.

К числу наиболее характерных для настоящего времени проблем, препятствующих их эффективному функционированию в сложившихся рыночных отношениях, следует отнести:

1) неэффективность системы управления предприятием, обусловленную:

* отсутствием стратегии в деятельности предприятия и ориентацией на краткосрочные результаты в ущерб средне- и долгосрочным;
* недостаточным знанием конъюнктуры рынка;
* неэффективностью финансового менеджмента и управления издержками производства;
* низким уровнем квалификации менеджеров и персонала, отсутствием трудовой мотивации работников;

2) низкий уровень ответственности руководителей перед предприятием и работниками за последствия принимаемых решений, сохранность и эффективное использование имущества предприятия, а также финансово-хозяйственные результаты его деятельности.

Несмотря на наличие в правовых и законодательных актах ряда положений, позволяющих работникам (пайщикам) контролировать деятельность предприятия, реальный механизм разграничения функций, полномочий и ответственности между собственниками н управляющими еще не отлажен;

отсутствие достоверной информации о финансово экономическом положении предприятия для собственников, акционеров, пайщиков, потенциальных инвесторов и кредиторов, а также для органов исполнительной власти. Подчиненность системы бухгалтерского учета целям налогообложения реформирует реальную картину финансово-экономического состояния предприятия. Действующая система бухгалтерского учета приводит к исполнению соотношения расходов и доходов предприятия: обложению налогами фиктивной прибыли, возникающей при продаже продукции ниже себестоимости; она лишает предприятия права самостоятельной классификации расходов на капитальные и текущие затраты, на текущие затраты и расходы будущих периодов.

Недостаточный объем достоверной экономической и маркетинговой информации затрудняет принятие управленческих решений на уровне предприятия и определение степени риска при принятии договорных обязательств.

Для устранения отмеченных негативных тенденций необходимо сконцентрировать внимание на обеспечении эффективного развития предприятия как основного структурного элемента системы ПК. Для этого необходимо как изменение среды функционирования предприятия, так и стимулирования внутренних преобразований на предприятиях ПК. Целью реформирования предприятий ПК (все системы ПК) является реструктуризация, способствующая улучшению управления на предприятиях, стимулированию их деятельности по повышению эффективности производства, заготовительной деятельности, общепита, конкурентоспособности продукции, а также производительности труда, снижению издержек, улучшению финансово экономических результатов.

В условиях экономического спада платежного кризиса система ПК неспособна самостоятельно реформироваться без государственной поддержки.

Приоритетными задачами реформы предприятий и всей системы ПК являются:

* обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия;
* защита прав акционеров;
* четкое разграничение ответственности участников (учредителей) и управляющих, развитие механизмов корпоративного управления, обеспечение свободного перераспределения прав участия в капитале АО;
* обеспечение учредителей, акционеров, участников, инвесторов, кредиторов достоверной информацией о финансово-экономическом положении предприятий;
* создание эффективного механизма управления предприятием.

Проблема обесценения ОС как одна из главных причин кризиса неплатежей не привлекает внимания правительства. Их усилия направлены, главным образом на проведение организационно-административных мероприятий по увеличению “собираемости налогов” в бюджет. А вернее, следует устранить причину неплатежей.

Многие финансовые затруднения связаны с недостатком в организации и использовании оборотных средств - в частности, в несбалансированности денежной оценки двух частей капитала - основных фондов и оборотных средств, а также материальных и денежных ОС.

Так, в 1998 году соотношение между ОФ и материальными ОС составляло 98 % , 2 % по сравнению с 1995 в 1990 г. (или 1991г)

То есть налицо тенденция обесценения ОС. Основные фонды за последние годы подвергались пятикратной переоценке, благодаря чему их стоимость увеличилась в 4000 раз, а “цена ОС”, денежных главным образом, остается неизменной. “Самовоспроизводство” ОС в настоящее время нарушено большой дебиторской задолженностью показателей, значительная часть авансированных денежных оборотных средств (ОС) возвращается в предприятие с большим опозданием, либо совсем не возвращается.

Для реализации поэтапного стимулирования государством перехода предприятий ПК на рыночные принципы функционирования необходимо:

1) определить требования (оценочные критерии), предъявляемые к реформируемому предприятию, включая:

* ведение реестра акционеров;
* наличие бизнес-планов на среднесрочную и долгосрочную перспективу;
* отсутствие текущей задолженности по уплате налогов;
* снижение не денежных форм расчетов;

2) разработать комплекс мер по стимулированию выполнения предприятиями предъявляемых требований;

3) создать условия для реформирования предприятий, имея в виду значительное увеличение УК для обеспечения гарантий удовлетворения возможных требований кредиторов:

* повышение ответственности руководителей предприятия за сокрытие от участников (соучредителей), акционеров информации:
* организация подготовки и переподготовки руководителей и специалистов предприятий;

4) способствовать улучшению экономического положения предприятий, повышению конкурентоспособности их продукции, стимулированию инвестиционной деятельности на основе мер, предусматривающих:

* изменение амортизационной политики в части обеспечения свободного выбора методов амортизационной политики (использование ускоренной амортизации, нелинейных методов амортизации, в т.ч. метода уменьшающегося остатка с применением удвоенных амортизационных норм, метода суммы лет, специальной первоначальной амортизационной скидки), упрощение и укрупнение норм амортизации:
* организовать переподготовку по специально разработанным программам обучения бухгалтеров, экономистов предприятий.

Одним из важных преимуществ ПК считается возможность ее выступление на п/е в качестве целостной системы, способной закупать крупные партии товаров и тем самым влиять на качество, ассортимент и, что особенно важно, на уровень цен. Но для этого нужно иметь сильное оптовое звено.

Целесообразно создать для осуществления транспортно-складских операций специальную компанию (НО), учредителями которой выступят кооперативные организации ПК. Основной бизнес - идея этой партнерской коммерческой организации закупка, складирование и распределение товаров на условиях, выгодных организациям-учредителям. Использование специальных компьютерных систем, отслеживающих наличие товаров в торговой сети, позволит в автоматическом режиме пополнять магазин товарами в необходимом ассортименте.

* Казанская продовольственная биржа позволит обеспечивать информацией об оптовых покупателях сельхозпродукции. ПК должна использовать механизм биржевой торговли.
* Магазины-склады, обслуживающие ряд далеко расположенных друг от друга пунктов, позволят поддерживать оптимальный ассортимент, сокращать затраты на хранение товарных запасов.
* В сфере торговли рекомендуются нижеперечисленные мероприятия:
* анализ рынка (объем доходов населения; динамика состава, перспектива развития инфраструктуры района деятельности предприятий ПК);
* принципиально новое торговое оборудование, в т.ч. изготовленное отечественными производителями (кассовые терминалы, складской учет);
* внедрение АСУ т/движением (программа “1:С Предприятие”) “Торговля и склад”;
* прямая прибыльность каждого товара;
* дополнительные услуги населению (в т.ч. нетрадиционные)

Нетрадиционные услуги:

* организация торговли медикаментами и лекарственными препаратами;
* выдача пенсий пенсионерам - (акционерам) из выручки сельских магазинов;
* работа магазинов на основе терминалов и магнитных карточек для привлечения покупателей;
* бонусы, зависящие от объема покупок;
* займы у населения, акционеров для предприятий ПК.

В производстве необходимы следующие меры:

* источники сырья и сбыта (Казанская продовольственная биржа);
* стимулирование развития подсобных хозяйств;
* рациональное использование тары и упаковки;
* цен по утилизации тары;
* центр по производству упаковки.

Потребительскую кооперацию отличают демократизм и рыночная экономическая природа. Она всегда отличалась от других систем определенной хозяйственной самостоятельностью, исходя из своих интересов шла на хозяйственный риск и отвечала за свои обязательства, ориентировалась на получение необходимых доходов, то есть обладала всеми признаками, присущими предпринимательству. В настоящее время потребительские общества и райпотребсоюзы действуют на основе полной самоокупаемости и самофинансирования, осуществляют свою деятельность через собственные предприятия. Многие из них функционируют на принципах полной хозяйственной самостоятельности, самоуправления, материальной заинтересованности и ответственности. Кооперативные предприятия являются юридическими лицами, наделены основным капиталом и оборотными средствами, самостоятельно заключают хозяйственные договоры, составляют бухгалтерские балансы, имеют счета в банках, пользуются кредитами.

Собственность потребительской кооперации определена как коллективно-долевая и совместная собственность граждан - членов потребительских обществ, то есть как частная собственность.

Анализ материалов архива Татпотребсоюза за ряд последних лет позволил сделать вывод, что деятельность потребительской кооперации Татарстана очень разнообразна. В основе ее лежит торговое обслуживание сельского населения. В районах организованы работы предприятий по сбору, заготовке и хранению сельскохозяйственной продукции, звероводства, производство товаров народного потребления. Осуществляется строительство производственных объектов, предприятий общественного питания, объектов социального значения. Заготовительная деятельность предприятий потребительской кооперации - основа успешной работы перерабатывающей промышленности. Через предприятия потребительской кооперации решаются вопросы об эффективных формах сотрудничества с колхозами, совхозами и другими сельскохозяйственными организациями, личными подсобными хозяйствами граждан.

В целом потребительская кооперация Татарстана располагает мощной материально-технической базой по заготовке, производству, переработке и реализации заготовленной и закупленной продукции. Потребкооперация имеет широкую сеть магазинов и предприятий общественного питания в районных центрах и сельской местности республики. Все перечисленные объекты построены и введены в строй за счет собственных средств, без привлечения государственных ресурсов.

Из вышеизложенного очевидно, что потребительская кооперация Республики Татарстан обладает большим потенциалом и характеризуется как крупный заготовительно-производственный торговый комплекс со значительной материально-технической базой и большими товарными ресурсами, которые являются фундаментом борьбы за место в рыночной экономике. Для потребительской кооперации переход к рынку означает использование заложенной в самой ее сути экономической свободы.

Бесспорно и то, что в условиях рыночной экономики потребительская кооперация должна стремиться к получению прибыли. Прибыль необходима для достижения цели потребительских союзов - улучшения обслуживания членов потребительских обществ. В связи с вышеизложенным появляется настоятельная необходимость совершенствования управления объектами потребительской кооперации с учетом особенностей данной системы, ее задачами и перспективами дальнейшего развития.

Потребительские общества получили практическое воплощение во многих европейских странах и сегодня продолжают свою деятельность. Возможность функционирования системы потребительской кооперации в условиях становления рынка в нашей республике повышает актуальность проблемы эффективного управления данной системой.

Категория эффективности присуща всем экономическим системам. В общем виде она может быть представлена как соотношение между результатом хозяйственной деятельности предприятий потребительской кооперации (эффектом их хозяйственной деятельности) и затратами (издержками обращения).

В настоящее время перед потребительской кооперацией стоит задача сохранить созданную систему, не разориться, создать основы будущего существования и добиться эффективности хозяйствования. Изменяющаяся экономическая ситуация в стране и республике обусловила реформирование потребительской кооперации. Процесс реформирования представляет сложный и многогранный комплекс мероприятий. Как составную часть реформирования кооперативных организаций можно рассматривать коммерциализацию их деятельности. Условия хозяйствования потребительской кооперации определяют преимущественно экономическую направленность процесса коммерциализации в данной системе. Здесь не возникает проблемы смены собственности, а задача состоит в переводе предприятий на рыночные методы хозяйствования.

Получение максимума прибыли предприятиями потребительской кооперации при минимуме издержек обращения и достижение уровня рентабельности, обеспечивающего текущую и перспективную деятельность потребительских обществ и их союзов, предопределяют использование такого метода, как коммерческий расчет. Как категория рыночной экономики он представляет собой метод ведения хозяйства, заключающийся в соизмерении в денежной форме затрат (издержек обращения) и результатов деятельности потребительских обществ, их союзов, а также отдельных предприятий потребительской кооперации.

Необходимо отметить, что коммерческий расчет базируется на рыночных элементах: частной собственности, свободе предпринимательства, личном интересе, конкуренции, свободном ценообразовании. Реализацию этих принципов можно рассматривать с позиции переоценки всех сторон деятельности потребительского общества (отдельного торгового предприятия) с целью оптимизации издержек обращения и получения максимальной прибыли.

Начнем с того, что торговые надбавки должны обеспечивать приемлемую рентабельность предприятий и должны быть дифференцированы по отдельным товарам и товарным группам с учетом их издержкоемкости. При установлении торговых надбавок целесообразно исходить из потребительского спроса и покупательской способности населения. Проблема состоит в получении информации об издержкоемкости отдельных товаров, так как в действующем сегодня учете и отчетности такая информация не формируется и может быть получена только расчетным путем.

Отметим, что раньше как доминирующий фактор роста доходов рассматривалось расширение объема деятельности для торговых предприятий - увеличение товарооборота. Сегодня можно говорить о первоочередной задаче оптимизации затрат предприятий потребительской кооперации, установлении большей справедливости системы издержек торговых предприятий при формировании розничных цен. Система ценообразования изменилась. Торговые надбавки предприятия устанавливают самостоятельно. Требования коммерческого расчета обуславливают необходимость точного экономического обоснования торговых надбавок.

Рост издержек обращения и снижение рентабельности в торговле вызывает и такая причина, как рост ставок банковского кредита. Тактика кредитования, обусловленная требованиями коммерческого расчета, заключается в поиске сравнительно дешевых кредитов, наиболее выгодном их вложении, сокращении сроков реализации товаров, продукции, услуг. Наиболее надежный способ избавления от банковской зависимости - увеличение собственных финансовых средств, что, в свою очередь, связано с максимализацией прибыли от хозяйственной деятельности. В этой связи необходимо критически оценить структуру собственных средств потребительской кооперации, соотношение основных и оборотных средств. Собственные средства потребительской кооперации возрастали, но они были направлены большей частью на пополнение основных, а не оборотных средств. Имея давние традиции работы на принципах хозяйственного расчета и самофинансирования, потребительская кооперация не утратила устойчивости своего финансового состояния, но в условиях перехода к рыночным отношениям положение может коренным образом измениться. Это связано и с тем, что в течение многих лет организации потребительской кооперации направляли собственные средства на развитие материально-технической базы, ограничивая их долю в обороте в среднем 10-15 %. Это значительно ухудшило стартовые условия деятельности потребительской кооперации при переходе к рынку.

Положение обостряется и в связи с кризисными потерями от бесхозяйственности. Сложившаяся ситуация во многом отражает низкий уровень хозяйственного руководства, ослабление расчетной и платежной дисциплины, неумение использовать предоставленную первичным хозрасчетным звеньям самостоятельность. Все это свидетельствует о том, что организации потребительской кооперации в период перехода к рыночной экономике оказались в сложном положении. Предстоит коренным образом перестроить свою работу с тем, чтобы в условиях рыночных отношений ее экономический и социальный потенциал давал должную отдачу.

Переход к рыночной экономике требует серьезного финансового оздоровления всех звеньев и отраслей кооперативного хозяйства. В наибольшей мере это касается сельских потребительских обществ и основной сферы их деятельности - торговли. Неотъемлемой частью коммерческого расчета в потребительской кооперации является режим экономии, который заключается в рациональном расходовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Важной проблемой для финансового оздоровления торговой деятельности сельских потребительских обществ является оптимизация объемов и состава издержек обращения.

Имеются данные, что в странах с высокоразвитой торговой индустрией (ФРГ, Япония, США и др.) уровень издержек в розничной торговле составляет 26-28% к товарообороту, при этом расходы на оплату труда превышают показатели российских кооперативных организаций в 5,5 раза. Низкий уровень оплаты труда отечественных торговых работников имеет место при значительно больших, чем за рубежом, покупательских потоках. Так, если по российскому Потребсоюзу на одного торгового работника приходится 67 жителей, то в ФРГ - 20, Японии - 9. В России один магазин обслуживает более 300 покупателей, в ФРГ - 150, США - 120, Японии - 70. В кооперативных организациях в 6 раз меньше, чем в развитых капиталистических странах, уровень расходов на содержание помещений и в 70 раз - на рекламу.

Учитывая, что потребительская кооперация по своей природе, целям и принципам деятельности призвана защищать интересы потребителя и ей непозволительно покрывать свои издержки за счет “кармана” покупателя, необходимо лучше работать, опираясь на научные подходы, эквивалентный обмен и договорные отношения с государством, искать новые нетрадиционные формы и методы хозяйствования, повышать экономическую компетентность кадров, сочетая ее с коммерческой инициативой пайщиков. Руководителям и специалистам организаций и предприятий приходится в действующих условиях практически заново переосмысливать природу кооперативных средств и капиталов, характер собственности потребительской кооперации, формы и условия кредитования. Предстоит научиться по-новому составлять планы хозяйственной деятельности, используя весь научный потенциал и исходя не из прошлого опыта, а из новых задач и новой обстановки как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Все это ставит кооператоров в непривычные условия: не надеяться на готовые управленческие решения и финансовую поддержку “сверху”, а самим научиться хорошо и быстро разбираться в экономической обстановке.

В настоящее время, когда потребность в средствах для бесперебойного финансирования хозяйственной деятельности возрастает, когда поставлена задача перевода экономики на интенсивный путь развития и ликвидации всякого рода потерь от бесхозяйственности, поиск более глубоких резервов приобретает первостепенное значение. Это, в свою очередь, повышает значение совершенствования управления системой потребительской кооперации и ее отдельными объектами.

Предприятие ПК может успешно функционировать, если оно готово к конкурентной борьбе за потребителя и способно предложить ему высококачественный конкурентоспособный товар. Чтобы завоевать и сохранить превосходство на рынке, недостаточно просто предложить товар, но и необходимо обладать эффективно функционирующей системой сбыта. Для длительной успешной работы предприятия необходимо разрабатывать собственную стратегию в области управления конкурентоспособностью. При этом следует учесть экономическое состояние рынка района, региона, сегментацию рынка, расчетный уровень цен, ожидаемый уровень конкуренции, перспективные рынки.

Конкурентоспособность - это многоаспектная категория, включающая ряд взаимосвязанных и взаимообуславливающих элементов - информационный, управленческий, маркетинговый, финансовый потенциал и т.п. Достижение приоритетов по каждому из этих направлений обеспечивает бесспорное преимущество предприятия в конкурентной борьбе. Для предприятий ПК такой суммарный эффект в ближайшее время маловероятен в силу множества объективных и субъективных причин. В связи с этим важна концентрация сил на достижении стратегических, наиболее важных преимуществах системы, а также использование новых способов конкуренции.

Имеющиеся конкурентные преимущества (разветвленная материально-техническая база, опытные кадры, сложившиеся хозяйственные связи, возможность совершенствования сервисного обслуживания) реализуются не в полной мере.

Конкурентоспособность предприятия - реализация его детально проработанной экономической стратегии. Она предполагает эффективное достижение целей экономическими методами и средствами. В условиях рынка каждое предприятие разрабатывает свою экономическую стратегию. Отправной точкой служит определение стратегической цели хозяйствования. Стратегической целью и основной линией развития предприятий ПК должно стать, на наш взгляд, достижение финансовой устойчивости. То есть на данном этапе развития системы ПК приоритетным аспектом должен стать финансовый, так как достаточность реального собственного капитала, обеспеченность собственными оборотными средствами и безубыточность обеспечивают и могут обеспечить возможность решения всех других вопросов в жизнедеятельности системы, в том числе решение социальных задач, внедрение эффективного маркетинга, развитие инвестиций.

Основные аспекты стратегии ПК:

диверсификация деятельности, в т.ч. за счет освоения новых, приоритетных видов деятельности;

* качественная оценка конъюнктуры регионального рынка;
* перепрофилирование мощностей;
* активный маркетинг;
* комплексная автоматизация всех отраслей деятельности в ПК;
* информационное обеспечение;
* использование преимуществ кредитной, финансовой, налоговой политики.

Для того чтобы достичь стратегических целей, предприятиям необходимо выработать определенные правила и приемы их достижения, а именно:

1. Исследование рынков потенциальных товаров и услуг и выбор стратегических зон хозяйствования (сегментация, вторжение на смежные или ранее захваченные);

2. Формирование ассортимента;

3. Создание собственной сбытовой сети;

4. Взаимодействие с рынками факторов производства, ценных бумаг, валюты, обеспечивающих поддержание стратегического потенциала предприятия;

5. Формирование эффективной ценовой политики;

6. предотвращение банкротства.

Конкуренция создает стимулы для:

1. Снижения себестоимости издержек и потребительских цен;

2. Обеспечение более высокого уровня качества и надежности производимых товаров и более полного удовлетворения спроса;

3. Открытие новых потребностей и способов их удовлетворения для создания новых типов продуктов.

По мере реализации реформ развитие конкурентной среды перейдет в активную стадию, в связи с чем эффективность деятельности предприятий ПК всецело будет зависеть от реализации мер по усилению конкурентоспособности.

Одним из направлений повышения конкурентоспособности предприятий ПК, на наш взгляд, является привлечение иностранных инвестиций и создание СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ. Сам факт притока инвестиций можно рассматривать как исходный пункт для движения вперед. Одно из направлений сотрудничества - создание сети совместных предприятий с участием иностранного капитала. Заинтересованность при этом очевидна - это внедрение новых технологий производства, передовой опыт, насыщение рынка товарами на основе взаимного интереса. Совместные предприятия будут реализовывать основной принцип деятельности - все заработанные средства вкладывать в развитие производства и заготовку продовольственного сырья в местных хозяйствах, общепите и т.д.

Инвестиции в торговую инфраструктуру недостаточно развиты в настоящее время. На наш взгляд, вложения в торговую инфраструктуру в ближайшие годы будут наиболее эффективными. Поэтому имеется большая необходимость создания в регионах оптового центра. Функционирование его немыслимо без создания широкой сети распределительных складов, а также специализированного транспорта. В связи с этим актуальной проблемой остается создание совместных торгово-транспортных компаний.

Выделим основные пути обеспечения конкурентоспособности предприятий потребительской кооперации:

* сохранение целостности системы ПК как социально-экономической структуры;
* обеспечение функционирования неприбыльных, но социально значимых предприятий (перераспределение затрат);
* развитие форм взаимовыгодного сотрудничества с местной администрацией;
* обеспечение господдержки в решении социальных задач;
* развитие собственного производства в комплексе отраслей ПК;
* развитие корпоративной культуры.

Существующая система ПК РТ нуждается в дальнейшем реформировании. Одним из направлений развития этого процесса является научное обоснование концептуального подхода и последовательная работа по его практическому осуществлению. Без этого вся система ПК не сможет выполнить объективно заложенные в ней функции, в более полной мере включиться в социально ориентированную экономику всей страны и воспроизводиться как эффективная подсистема экономики.

Эффективное функционирование ПК является залогом ее динамичного эффективного развития. В основу развития экономики ПК РТ должна быть положена принципиально новая модель, учитывающая особенности психологии пайщиков, традиции, понимание современного общества, вертикальную справедливость, выбор в пользу стратегически перспективного развития ПК. Научно-обоснованный концептуальный подход в целом к ПК и направлениям ее дальнейшего развития позволяет сформировать оптимальную модель системы ПК в РТ и определить рациональный путь ее трансформизации в самовоспроизводящуюся систему.

Предполагаемая новая модель социально-экономического развития ПК РТ - всеобщее акционирование всех звеньев системы ПК. Это означает эволюционный переход от частичного к полному акционированию экономической, коммерческой и финансовой деятельности всех субъектов ПК. В этот всеохватывающий процесс акционирования должны войти все предприятия, имеющие юридический статус акционерных обществ, а также потребительские общества, пайщиками, которыми могут стать юридические и физические лица ПК. Интеграция потребительских обществ в союзы заложит прочный фундамент для эффективной хозяйственной деятельности единой акционированной ПК РТ, позволит предотвратить рост числа убыточных предприятий, реорганизовать недееспособную ныне структуру потребительской кооперации.

Вместе с тем охват акционирования всей системы ПК будет стимулировать предпринимательскую деятельность и трудовую активность, ограниченность социально-неоправданных денежных доходов отдельных лиц в ПК; ограничивать рост цен и доходов при инфляционной сбалансированности; обеспечивать рост и укрепление доходной базы ПК.

Акционерная модель дальнейшего развития хозяйственной деятельности ПК не противоречит Закону РФ “О потребительской кооперации (потребительских обществах и их союзах) в Российской Федерации” и Соглашению между правительством РТ и Татреспотребсоюзом о взаимодействии органов государственного управления и потребительской кооперации.

Такая модель ставит в более четкие границы потребности потребительской кооперации в централизованных кредитных ресурсах для развития отраслей ее деятельности, в инвестиционном кредитовании, в поддержке социальной сферы ПК.

В условиях акционерной формы хозяйствования предприятий и деятельности организаций потребкооперации создается более благоприятная возможность для реализации их имущественных прав, ограничивается или исключается возможность незаконного изъятия собственности имущества и других средств. Повышаются требования к имущественной ответственности самих предприятий и организаций потребкооперации.

Акционерная форма организации экономической деятельности предприятий потребкооперации сможет способствовать более тесному сотрудничеству между Правительством Республики Татарстан и Татреспотребсоюзом, а также между главами администраций городов и районов Республики Татарстан и районными потребительскими обществами (РАЙПО) по выполнению взаимных обязательств сторон по условиям сотрудничества.

Переход ПК к акционерной форме хозяйствования направлен к тому, чтобы упрочить экономическое положение предприятий как товаропроизводителей, создать для этого благоприятные финансовые и налоговые условия, внедрить в практику хозяйствования партнерские отношения по добросовестной конкуренции за потребителя товаров и услуг.

Главным действующим лицом при акционерной форме деятельности ПК является пайщик. На первом месте должны быть его экономические и финансовые интересы. Поэтому необходимо разработать дееспособный механизм стимулирования привлечения в акционерные общества новых пайщиков, эффективный механизм инвестирования части доходов в производственную деятельность предприятий ПК.

Такая мера будет способствовать реализации главной функции ПК - обеспечению оптимального обслуживания сельского населения товарами и услугами.

Акционирование ПК РТ сможет повысить ее экономический потенциал, если соответственно будут совершенствоваться структуры и методы управления, повышаться квалификация кадров, успешно реализовываться программы социально-экономического развития потребительской кооперации РТ.

Акционерная форма хозяйствования позволит ПК более рационально решать социальные вопросы при наличии соответствующих финансовых ресурсов и реальной социальной поддержке сельского населения.

В процессе перехода ПК РТ на систему акционирования ее деятельности необходимо создать адекватную систему управления с ориентиром на устойчивый рост объемов производства товаров и услуг и безубыточную, рентабельную работу всех организаций; обеспечить рост и укрепление доходной базы ПК. Необходим новый механизм взаиморасчетов, контроль за правильным и своевременным перечислением денежных средств.

В дальнейшем социально-экономическом развитии нужно четко определить потребкооперацию как целостную систему деятельности и действий ее качественно разнородных субъектов, отрегулировать взаимоотношения между ними.

В период становления акционерной формы функционирования всей системы ПК РТ объективно необходимо программирование. Оно должно определить цели и задачи, стратегические направления, инструменты регулирования экономики ПК, приоритет функциональных особенностей каждого инструмента регулирования, необходимого для реализации акционирования на первом этапе.

Необходимо разработать четко определенные стратегические цели и приоритеты каждой отрасли экономики ПК РТ с ориентиром на:

* повышение производительности труда;
* внедрение новых технологий в производственную и коммерческую деятельность;
* оценку социально-экономической эффективности предприятий и организаций ПК;
* возрождение демократизма в управлении кооперативными предприятиями;
* перспективу иностранных инвестиций в ПК.

Успех внедрения акционерной формы деятельности кооперации предопределяет дальнейшее совершенствование всего механизма хозяйствования: планирования, стимулирования, управления.

Требуются тщательное изучение и анализ состояния условий для конкурентоспособности каждого хозяйствующего субъекта в масштабе каждого РАЙПО как в сфере производства, так и в сфере обращения.

**Внутрибанковский контроль в системе регулирования деятельности Российских банков**

В.Н. Вдовин, зам. зав. каф. Банковского дела ТИСБИ

Особенность функционирования банковской системы в рыночной экономике заключается в необходимости организации регулирования и надзора. Во всех развитых странах банковские системы являются объектом усиленного контроля и надзора со стороны государства, более строгого, чем в отношении большинства других систем экономики. Необходимость банковского регулирования и надзора обусловлена рядом причинам, многие из которых уходят в далекое прошлое.

Банковская система выполняет важную роль посредника, аккумулируя денежные средства государства, предприятий и организаций, частных лиц и предоставляя их государству, юридическим и физическим лицам. Банки являются одним из важнейших хранилищ общественных сбережений, и прежде всего сбережений частных лиц. Банковские кредиты поддерживают потребительские расходы и инвестиционные нужды. Процессы, происходящие в банковской системе, имеют значение для всей экономики. Банки способны создавать деньги путем перераспределения кредитов или собственной инвестиционной деятельности, а следовательно, влиять на объем и структуру денежной массы и воздействовать на экономическую жизнь страны. И наконец, банки являются доверительными организациями. В основе их деятельности лежит доверие со стороны общества. При отсутствии доверия в банковскую систему не может поступить достаточно средств, что отрицательно скажется на развитии экономики. Например, важной причиной невысокой кредитной активности отечественных банков является отсутствие у них долгосрочных привлеченных ресурсов (средства, привлеченные на срок свыше одного года, составили по состоянию на начало декабря 1999 года примерно 8,5% обязательств банков), что связано, прежде всего, с низким уровнем доверия к банкам и государству со стороны кредиторов и вкладчиков.

В соответствии со статьей 55 Федерального закона Российской Федерации “О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)” Банк России осуществляет банковское регулирование и надзор за деятельностью кредитных организаций. Однако в процессе применения указанного закона в части надзорных и регулирующих функций возникают трудности в понимании терминологии и ее использования на практике.

Хотя термины “банковский надзор” и “банковское регулирование” часто используются попеременно, фактически они являются разными, но дополняющими друг друга.

По определению, содержащемуся в Банковской энциклопедии, регулировать - значит подчинять определенному порядку, правилу; упорядочивать; делать что-нибудь для получения нужных показателей.

В научной и учебной литературе под банковским регулированием понимается система мер, посредством которых государство обеспечивает стабильное и безопасное функционирование банков, предотвращает дестабилизирующие процессы в экономике. Регулирование банковской деятельности - разработка конкретных стандартов, правил, руководящих принципов и определенных инструкций путем издания законов и нормативных актов, которые определяют структуру и способы осуществления банковского дела.

Банковский надзор (или контроль) предполагает мониторинг, инспектирование и исследование банковских организаций для того, чтобы оценить их состояние и их соответствие банковским законам и инструкциям. Надзор предполагает также обеспечение деятельности каждого коммерческого банка в соответствии с денежно-кредитной политикой государства. В организации и осуществлении банковского надзора различают: внешний контроль и надзор (пруденциальный надзор, инспектирование, внешний аудит) и внутренний контроль и надзор (внутрибанковский контроль и внутренний аудит).

К банкам, нарушающим требования законов и нормативных актов, применяются меры предупредительного и принудительного характера: от предписаний по устранению выявленных нарушений до отзыва лицензии на осуществление банковских операций. Степень наказания определяется характером нарушений.

Главной целью надзорной деятельности Центрального банка Российской Федерации является поддержание стабильности банковской системы и защита интересов вкладчиков и кредиторов.

В 1996-1998 годах Банк России много уделял внимания укреплению регулирования и надзора за деятельностью кредитных организаций. В 1996 году в Центральном банке была проведена организационная реформа надзорного блока: разделены функции лицензирования и собственно надзора, создано специальное подразделение для контроля за деятельностью крупнейших банков (ОПЕРУ-2). Начался пересмотр действующей нормативной базы. В 1997-1998 годах система контроля за деятельностью кредитных организаций приведена в соответствие Базельским принципам эффективного банковского надзора – основополагающего мирового документа в этой области. В практику вошли пруденциальные нормативы, принятые в качестве эталонных Базельским комитетом, были ужесточены требования к созданию новых банков, повышены требования к размеру капиталов существующих банков. Разработаны основы внутреннего контроля. Начата работа по отслеживанию деятельности структур, аффилированных с кредитными организациями. С 1 января 1998 года были введены новые План счетов, Правила бухгалтерского учета в кредитных организациях, формы статистической отчетности банков, которые позволили сделать информацию о деятельности банков более полной и адекватной, чем ранее.

Однако развитие банковского кризиса летом 1998 года наглядно продемонстрировало, что Центральный банк Российской Федерации скорее следовал в своих действиях за событиями, нежели мог их предвидеть и предотвращать. В силу разных причин действия органов банковского надзора не смогли предотвратить кризис или локализовать его последствия. Среди них можно выделить следующие:

1. За несколько лет объективно невозможно создать полностью совершенную нормативную базу и тем более нельзя обеспечить ее адекватное применение. Должны сформироваться и определенные профессиональные навыки сотрудников как надзорных органов, так и контролируемых ими банков.

2. Система банковского надзора в России децентрализована: основная работа по надзору осуществляется региональными подразделениями Банка России, центральный аппарат занимается вопросами создания нормативной базы, разработкой методологии надзора, анализом сводной информации. В такой ситуации региональные власти могут оказывать существенное “давление” на отношение Банка России к проблемам того или иного банка, на адекватность и беспристрастность оценок реального положения в банках. В силу организации надзора по принципу местонахождения головной конторы банка его филиалы и отделения могут находиться вне зоны внимания надзорного органа, если они расположены в других регионах страны.

3. Надзорные органы (особенно в регионах) испытывают острый недостаток квалифицированного персонала. Это объясняется и отсутствием опыта, и большим количеством новых направлений работы, неизбежно сопутствующих деятельности государственных органов стран с переходной экономикой и материальными факторами.

4. В России, как и во всем мире, существует проблема объективного противоречия интересов Центрального банка и коммерческих банков. Если Центральный банк заинтересован в развитии и укреплении системы надзора и контроля, то отдельные коммерческие банки считают, что это мешает успеху их бизнеса. В результате они целенаправленно дезинформируют надзорные органы, а при необходимости через органы государственной власти или средства массовой информации создают помехи работе Центрального банка.

5. Отсутствие в коммерческих банках системы внутреннего контроля, соответствующей характеру и масштабу проводимых банком операций. Несоответствие уровня банковского менеджмента постоянно растущим банковским рискам является также одной из основных причин российского банковского кризиса 1998 года.

Вслед за Базельским Комитетом в 1997 году Банк России предпринял попытку с помощью нормативных документов (Положение “Об организации внутреннего контроля в банках” и Указания “О порядке организации внутреннего контроля в кредитных организациях - участниках финансовых рынков”) улучшить управление в кредитных организациях путем введения относительно автономной системы внутреннего контроля.

Появление указанных документов объясняется, во-первых, негативными тенденциями в банковском секторе российской экономики, во многом вызванными отсутствием высококачественной и высокоорганизованной системы управления в коммерческих банках, и, во-вторых, рекомендациями международных финансовых и правовых институтов.

В связи с выходом этих документов для всех коммерческих банков стали актуальны вопросы организации системы внутреннего контроля, создания и функционирования службы внутреннего контроля.

Контроль является неотъемлемой функцией менеджмента. Контроль очень важен, чтобы организация функционировала успешно. С помощью контроля удается определить, достигла ли организация своих целей, обнаружить ошибки руководства и ошибки персонала. Было бы заблуждением сводить контроль только к ограничениям, заставляющим каждого действовать в рамках, установленных законодательством, нормативными актами и стандартами профессиональной деятельности. Прежде всего, контроль - это процесс обеспечения достижения организацией своих целей.

По времени осуществления различают три основных вида контроля: предварительный, текущий и последующий. Предварительный контроль осуществляется посредством реализации правил, процедур и линий поведения. Текущий контроль осуществляется непосредственно в ходе проведения работ. Чаще всего его объектом являются сотрудники организации. В рамках последующего контроля фактически полученные результаты сравниваются с требуемыми, проверяются полнота, своевременность и правильность выполнения всех установленных процедур, осуществляется анализ и вносятся предложения по совершенствованию деятельности организации.

В процедуре контроля выделяют три различных этапа: 1) выработка стандартов; 2) сопоставление с ними реальных результатов; 3) принятие необходимых корректирующих действий.

Полная модель процесса контроля, применимая к любой организации, представлена на рисунке “Модель процесса контроля”.

В американских руководствах по менеджменту подчеркивается, что эффективно функционирующий контроль должен обладать несколькими важными свойствами: стратегическая направленность контроля, ориентация на результаты, соответствие делу, своевременность, гибкость, простота и экономичность контроля.

Для банков жизненно важно иметь эффективный внутренний контроль для защиты интересов инвесторов, клиентов и своих собственных интересов.

В зарубежной терминологии для обозначения внутреннего контроля в банках применяется специальное собирательное понятие “комплайнс”. В широком смысле слова под комплайнс понимается порядок осуществления операций в соответствии с действующим законодательством; в узком смысле, комплайнс - это система мер, основанных на солидарном и доверительном взаимодействии клиентов, банка и его сотрудников, обеспечивающая защиту их интересов в рамках принятых законов и других нормативных актов.

Внутренний контроль банка должен охватывать все стороны его деятельности. На практике внутренний контроль в коммерческом банке начинается с Наблюдательного Совета, Правления, Кредитного комитета. Помимо этого в банках формируются управления (отделы, службы) по внутреннему контролю, непосредственно подчиненные руководству. В небольших банках, ощущающих серьезные проблемы с кадрами для такой деятельности, функции внутреннего контроля выполняют службы внутреннего аудита.

Поскольку в коммерческих банках существуют широкие возможности обмена между сотрудниками нераскрытой информацией, которая может быть использована в корыстных целях, центральная функция службы контроля состоит в управлении потоками информации, в контроле за надлежащим поведением служащих, занятых операциями на финансовых рынках.

Интересен опыт одного из крупнейших немецких банков - Дойче Банка - в организации контроля за информационными потоками. В банке используются специальные инструменты, препятствующие обращению сотрудников с нераскрытой информацией, а также направленные на вскрытие нарушений и наложение санкций вплоть до введения ограничений на проведение сотрудниками операций и дисциплинарных мер. К таким инструментам относятся реестр отслеживания и стоп-реестр. Кроме ведения реестров, задачей службы внутреннего контроля Дойче Банка является создание “доверительных зон”, препятствующих бесконтрольному хождению нераскрытой информации внутри банка.

С принятием Банком России Положения “Об организации внутреннего контроля в банках” и Указаний “О порядке организации внутреннего контроля в кредитных организациях - участниках финансовых рынков” у российских коммерческих банков появились формализованные ориентиры для формирования системы внутреннего контроля.

Основной целью вводимой системы является защита интересов, прежде всего клиентов и инвесторов банков, а затем интересов банков. Интересы клиентов в случае возникновения конфликта интересов пользуются безусловным приоритетом.

Непосредственной организацией системы внутреннего контроля в банках должны заниматься специальные контрольные службы. Для этого они наделены исключительными правами и обязанностями.

Основная цель новой системы достигается путем организации контроля за соблюдением требований законодательства и нормативных актов, обеспечения контроля за банковскими рисками и надлежащего уровня надежности банка, а также путем разрешения возникающих в процессе деятельности банка конфликтов интересов.

Внутренний контроль за соблюдением требований действующего законодательства и нормативных актов может быть организован по следующим направлениям:

1. контроль требований при регистрации, лицензировании и расширении деятельности кредитной организации;
2. контроль за соблюдением порядка регистрации изменений и дополнений, вносимых в устав кредитной организации, в состав ее участников и руководителей исполнительных органов;
3. выполнение порядка формирования уставного капитала;
4. контроль за выполнением установленных экономических нормативов;
5. контроль за соблюдением обязательных резервных требований;
6. контроль за порядком формирования резервов на возможные потери по ссудам и под обесценение вложений в ценные бумаги;
7. контроль за проводимой кредитной политикой;
8. контроль за соблюдением правил ведения бухгалтерского учета;
9. контроль за выполнением порядка и сроков предоставления отчетности;
10. контроль за соблюдением правил осуществления расчетов, за осуществлением выплат по обязательствам;
11. контроль за выполнением порядка ведения кассовых операций;
12. контроль за соблюдением порядка привлечения вкладов физических лиц;
13. контроль за соблюдением установленных антимонопольных правил;
14. контроль за соблюдением лимитов и сублимитов ведения открытой валютной позиции;
15. контроль информационных потоков;
16. контроль за предотвращением манипулирования ценами;
17. контроль взаимоотношений банка и его сотрудников с клиентами;
18. контроль за предотвращением легализации (отмывания) доходов, полученных незаконным путем.

Последние четыре требования являются в определенном смысле новыми в российской банковской практике и заслуживают особого внимания при организации системы контроля в банках.

Следующим направлением организации внутреннего контроля в банках является контроль за рисками банковской деятельности. В рамках этого направления необходимо обеспечить ограничение рисков, принимаемых кредитными организациями, и такой порядок проведения операций и сделок, который способствовал бы достижению установленных банком целевых ориентиров деятельности.

Система внутреннего контроля за основными видами рисков банковской деятельности организуется на трех основных уровнях: индивидуальном, микроуроне и макроуровне. Контроль за рисками на каждом уровне осуществляется при помощи трех его разновидностей: предварительного, текущего и последующего контроля.

Организация системы внутреннего контроля, соответствующая характеру и масштабу проводимых банком операций, несомненно приведет к совершенствованию банковского регулирования и надзора, а также к положительному эффекту как для отдельных банков в виде доверия, хорошей репутации и связанных с этим деловых успехов, так и для всей банковской системы России.

**Инновационная деятельность в экономической системе**

М.И. Посталюк, ТИСБИ

Любая деятельность представляет собой специфическую форму отношения человека к окружающему миру. Она возникает, существует и развивается в процессе целесообразного разделения труда. Разделение труда как исходное отношение между людьми приводит к растущей дифференциации и специализации различных видов целесообразной деятельности. В экономическую, деятельность превращается тогда, когда она ставит своей целью либо имеет своим следствием производство, распределение, обмен и потребление материальных и духовных благ, признаваемых и полезными, и полезными, и редкими. При этом экономическая деятельность может быть как репродуктивной, направленной на получение и воспроизводство уже известных, традиционных благ уже известными средствами и способами, так и продуктивной, или инновационной, связанной с выработкой и реализацией новых полезных благ и соответствующих им средств и способов, или с выработкой известных благ, но с помощью новых средств и способов. Иначе говоря, инновационной экономическая деятельность становится как только она имеет своей целью либо своим следствием воспроизводство полезных благ, обладающих новизной. Следовательно, всякая экономическая деятельность, несущая на себе “печать” новизны является инновационной деятельностью.

Таким образом, инновационная деятельность как особый, специфический вид экономической деятельности представляет собой совокупность продуктивных действий, отношений, в результате которых люди удовлетворяют свои экономические потребности, интересы и цели посредством воспроизводства материальных и духовных благ, обладающих новизной. Экономические отношения, возникающие в процессе инновационной экономической деятельности можно охарактеризовать как инновационные экономические отношения, которые в совокупности со своими объектами и субъектами, их потребностями, интересами и целями, а также механизмами их обеспечение образуют инновационную сферу экономической системы и выступают фактором развития последней.

В случае, когда инновационные экономические отношения становятся доминирующим фактором развития экономической системы, то она трансформируется в инновационную экономическую систему. Началом инновационной экономической деятельности является инновационная идея.

Возникнув как инновационная идея, инновационная экономическая деятельность устремляется к своему результату – экономическому новшеству. Однако не всякая инновационная идея воплощается в экономическое новшество, а только та, которая находит свое применение в хозяйственной практике. Следовательно, экономическое новшество – это есть примененный или реализованный на практике результат инновационной экономической деятельности. В экономической теории примененное новшество отождествляется с понятием “инновация”, “нововведение”.

Любое нововведение комплексно по своей сути и представляет собой единый инновационный процесс, в котором взаимодействуют различные группы экономических инноваций. Например, организация производства, управление промышленным предприятием “обслуживает” его основную функцию – выпуск нужных потребителю товаров или услуг. В этой связи изменения в технологии производства вследствие научно-технического нововведения вызывают адекватные им изменения в системе управления (обслуживают управленческие нововведения). Верно и обратное. В то же время любые изменения факторов производства сказываются на характере социально-экономических отношений ( социально-экономические нововведения). Таким образом, реализацию нововведения необходимо представлять как инновационный экономический процесс.

Инновационная экономическая деятельность, осуществляясь в рамках конкретной экономической системы, оказывает на нее определенное воздействие. Причем направление и сила этого воздействия зависит от состояния, в котором находится сама экономическая система.

Большинство современных экономических систем пребывают в переходном состоянии. Экономические системы наиболее развитых стран находятся в состоянии перехода или от индустриального общества к новому, постиндустриальному, информационному или к инновационному обществу, где доминирует инновационная экономика с качественным состоянием факторов производства и их комбинаций. Последнюю можно определять в широком и узком смыслах. В широком смысле инновационная экономика – это смена комбинаций элементов производительных сил, технологических укладов, циклов научно-технического прогресса и широкое использование его достижений. В узком смысле под инновационной экономикой следует понимать такую организацию, где основу производства составляет наукоемкая продукция, новейшие технологии и материалы, а также соответствующие им организационные и социально-экономические структуры.

По нашему мнению, в основе инновационной экономики лежат, во-первых, смена комбинации компонентов в системе производительных сил (переход к комплексно-автоматизированному производству, развитие наукоемкой продукции): во-вторых, повышение невещественных форм богатства, когда наряду с первостепенной ролью средств их обновления, аккумулирующие новые знания (открытия, изобретения, рационализация): в-третьих, возрастание роли человеческого фактора. Изучение динамики и конкретных характеристик этих и других инновационных процессов дает нам возможность правильно понять основные закономерности и направления развития переходного состояния экономической системы. Как показывает опыт индустриально-развитых стран, резкое усиление инновационной активности - характерный признак переходного состояния экономической системы.

Вместе с тем в текущей переходной ситуации российской экономической системы подобный признак четко не прослеживается. Это обусловлено, прежде всего, особенностью самой переходности, в которой она пребывает. Во-первых, переход к рыночным отношениям Россия осуществляет не от традиционной, а от плановой экономики, где преобладали административно-командные методы хозяйствования, в том числе и “принудительное”, а не рыночное обеспечение инновационной деятельности; во-вторых, в российском обществе достаточно устойчивы коллективистские начала; в-третьих, в отечественной экономике преобладали вертикальные (государство-индивид) по сравнению с горизонтальными (индивид-индивид) связи; в-четвертых, в отечественной экономике отсутствовали традиции частной собственности, в том числе и на объекты интеллектуального продукта и процесса. Отсюда особые, дополнительные трудности, возникающие в построении российской инновационной экономики в процессе перехода к рынку.

Однако глобальная тенденция, характерная для переходного состояния, основанного на развитии и обеспечении инновационной деятельности в любой экономической системе сохраняется. Эта тенденция, на наш взгляд, проявляется, во-первых, в том, что доминирующими объектами инновационных экономических отношений выступают продукт-инновации (новшества или существенные улучшения в выпускаемых продуктах) и процесс-инновации (новшества или существенные улучшения в производственных процессах); а, во-вторых, в том, что качественной оценкой состояния самой экономической системы служит инновационность, то есть восприимчивость к новшеству, инновациям, научно-техническому прогрессу, применению информационных технологий, передовых знаний и т.д. При этом следует отметить, что инновационная экономика учитывает положительные тенденции формационного и цивилизационного критериев развития экономических систем и находится под постоянным воздействием силы инновационной экономической деятельности как преобразующего фактора экономического и социального роста.

**Конкурентные отношения в инновационной деятельности**

Ю.Г. Огородникова, КГТУ им. А.Н. Туполева

В современной России к настоящему времени сложилась принципиально новая экономическая ситуация и создана достаточно прочная база рыночных отношений, но вместе с тем стало очевидно, что программа экономических реформ нуждается в серьезных изменениях и в первую очередь в плане перехода с макроуровня на уровень конкретного производства. Большинство из них сталкивается с одними и теми же проблемами: замедление роста, снижение рентабельности, отступление на рынке и как результат - снижение конкурентного статуса. Среди различных методов и средств повышения конкурентного статуса особое место занимает активизация инновационных процессов [7]. Поиск новых возможностей и механизмов в разработке и освоении инноваций в тесной связи с проблемами совершенствования хозяйствования и управления приобретает исключительно важное значение.

Само понятие предпринимателя как человека, идущего на экономический риск ради получения прибыли и реализации новых коммерческих идей, возникло давно, но исходным для понимания инновационного предпринимательства стали труды Й.Шумпетера [14]. Сейчас обозначился переход к качественно новому типу экономического развития, который называют научно-техническим или инновационным [12].

Подъем инновационного предпринимательства в настоящее время все больше рассматривается как важнейший инструмент развития и трансформации экономической системы в условиях НТП и ключевой ресурс в обеспечении конкурентного преимущества.

**1. Инновации как инструмент предпринимательской деятельности**

Понятия “инновация” и “нововведение” идентичны по смыслу - означают прогрессивное новшество, рассматриваемое в динамике и являющееся новым для организационной системы, принимающей и использующей его.

Совокупность научно-технических, технологических и организационных изменений, происходящих в процессе реализации инноваций, рассматривается как инновационный процесс, он всегда имеет четкую ориентацию на конечный результат прикладного характера, обеспечивающий определенный технический, социально-экономический эффект.

Инновация в своем развитии (жизненном цикле) меняет формы, продвигаясь от идеи до внедрения. Применение в предпринимательской практике той или иной формы организации инновационных процессов определяет состояние внешней и внутренней среды хозяйственной системы, специфику самого инновационного процесса как объекта управления.

Любая экономическая деятельность относится к основным четырем типам [4]: производство, обмен, распределение, потребление продукции. Соответственно, путем связывания цикла выделяют следующие виды предпринимательства, исходя из их содержания и характера формы деятельности: инновационное, производственное, коммерческое, финансовое.

Главной определяющей частью инновационного предпринимательства является создание новой продукции, работ, информации, интеллектуальных ценностей, т.е. это особый новаторский процесс постоянного поиска новых возможностей, умение извлекать и использовать для решения постоянных задач новые материальные и интеллектуальные ресурсы из самых разнообразных источников. Оно связано с готовностью предпринимателя добровольно взять на себя риск, т.е. принять финансовую, моральную и социальную ответственность, который должен принести денежный доход и личное удовлетворение в достигнутом.

Как свидетельствует статистика [15], деятельность по созданию и внедрению инноваций, несмотря на большой риск, характеризуется высокой прибыльностью, в среднем более чем в 3 раза превышающей прибыль инвестиций в экономически развитых странах. Производство и коммерция, связанные с освоением новой наукоемкой продукции, являются одними из главных источников пополнения национальных бюджетов. По данным Миннауки РФ [1], в России накоплено интеллектуальной собственности на 400 млрд. руб., сосредоточено 12% ученых всего мира, но инновационной деятельностью занимается лишь 15% предпринимателей, наукоемкая продукция которых не превышает 1,5 - 2% общего объема экспорта страны. Мировой рынок наукоемкой продукции превышает 2 трлн. долларов в год, и Россия имеет шансы повысить свой рейтинг, укрепив национальную инновационную систему, поскольку только в этом случае реализуемы шансы на высокое качество роста, ресурсосбережение, эффективность производства, выпуск конкурентоспособной на внутренних и мировых рынках продукции.

**2. Конкуренция и инновационная деятельность**

Вся хозяйственная деятельность предпринимателя подчиняется основным законам экономики, таким как закон стоимости, закон денежного обращения, закон конкуренции.

Закон конкуренции определяет, что все участники рынка стремятся получить наиболее выгодные условия для производства и сбыта товаров и услуг. В связи с этим их интересы сталкиваются. Конкуренция в экономике выполняет ряд функций, наиболее важные из которых – определение рыночный стоимости товаров, сведение конкретного труда к общественно необходимому, давление на нерентабельные производства.

Особенности конкуренции в инновационной сфере, обуславливающие необходимость ее развития:

- конкуренция - главный фактор восприимчивости предприятия к инновациям;

- конкуренция вынуждает предпринимателя постоянно искать и находить новые виды продуктов и услуг, которые нужны рынку;

- конкуренция способствует тому, что предприниматели стараются освоить продукцию высокого качества по ценам рынка;

- конкуренция стимулирует использование наиболее эффективных способов производства.

Всю систему факторов конкурентоспособности инновационной фирмы можно разделить на две основные группы:

1. Первая группа факторов определяется элементами конкурентного преимущества фирмы. В эту группы внутренних факторов входят различные аспекты рыночной деятельности, отражающие степень использования факторов производства.

2. Вторая группа факторов (внешних) включает параметры социально-экономической среды.

Кроме отмеченных, следует выделить факторы, оказывающие непосредственное влияние конкурентоспособности фирмы: полезный эффект производимых товаров, цена потребления производимых товаров, эффективность производства.

Приведенная классификация факторов конкурентоспособности инновационной фирмы обеспечивает адекватность анализа и влияния причин неконкурентоспособности инновационных фирм.

Основной формой конкуренции в инновационной сфере является научно-техническое превосходство новой продукции, а основными признаками, по которым можно сгруппировать виды конкуренции в сфере инновации, являются: во-первых, субъекты конкуренции (индивидуальная и групповая); во-вторых, характер отношений (свободная, олигополистическая, монополистическая); в-третьих, функциональное назначение (внутриотраслевая, межотраслевая, региональная); в-четвертых, методы действия (ценовая и неценовая, добросовестная и недобросовестная).

Конкуренцию стимулирует рынок инноваций, формирующий научные организации, временные научные коллективы, вузы, научно-исследовательские организации. Основными формами осуществления участия инновационной фирмы в рынке новшеств являются наличие научно-технической и экспериментальной базы для проведения НИОКР, приобретение лицензий на право производства продукции, покупка ноу-хау, технологий и другой интеллектуальной собственности.

**3. Конкурентные стратегии инновационного предпринимательства**

Как и анализ спроса, изучение конкурентов осуществляется в три этапа:

- выявление действующих и потенциальных конкурентов;

- анализ показателей деятельности и стратегий конкурентов;

- выявление их сильных и слабых сторон.

Выбор фирмой стратегии поведения зависит от вида ее предпринимательской деятельности и рыночной конъюнктуры.

Предпринимательская стратегия представляет собой детальный план выхода на рынок с нововведением и обеспечение посредством его долгосрочных конкурентных преимуществ.

П. Друкер [2] выделяет четыре предпринимательских стратегии, названия которых говорят сами за себя:

- ворваться первым и нанести массивный удар;

- напасть быстро и неожиданно;

- найти и захватить экономическую нишу;

- изменить экономические характеристики продукта, рынка или отрасли.

Конкурентная стратегия инновационной деятельности зависит от того, на каких этапах НТП оказывается роль тех или иных фирм. Принимая стратегическое решение, нужно ответить на вопросы:

- Что и в каком количестве производить?

- Для кого и когда производить?

Для того чтобы ответить на эти вопросы, стратегия фирмы должна выработать правила:

1. Исследования условий конкурентного преимущества.

2. Распределение имеющихся ресурсов.

3. Взаимодействие с рынками факторов производства, ценных бумаг, валютными рынками.

4. Формирование эффективной ценовой политики.

5. Предотвращение банкротства.

Как полагают Н.Мусов и В.Ненадышев [8], возможны две модели предпринимательства, с которыми инновационная деятельность связана напрямую и от которых зависит предпринимательское поведение на рынке.

Первая модель характеризуется тем, что предприятие стремится организовать работу с расчетом на максимальную отдачу ресурсов. В данном случае действует фактор, присущий стратегии выживания, которые не учитывает концепции управления ростом или инновациями. Стратегия выживания достигается за счет жесткой регламентации структуры, краткосрочного планирования, слабого регулирования проблемных ситуаций. При этом падает эффективность инноваций, сокращается доля рынка.

Вторая модель – инновационная - предлагает поиск новых путей развития, направления экономического прорыва, нейтрализацию сопротивления изменениям, стимулирование инновационной деятельности. Такая агрессивная рыночная стратегия обеспечивается за счет создания и поддержания технологического опережения конкурентов.

В зависимости от позиции на рынке и предъявляемых в этой связи претензий существуют различные стратегии ведения конкурентной борьбы [4]:

1. Наступательная стратегия характеризует предпринимателей, которые выпускают товары на рынок с принципиально новыми свойствами.

2. Оборонительная стратегия – удержание позиций на имеющихся рынках. Главная функция - оптимизировать отношение “затрата - результат” в инновационном процессе.

3. Имитационная стратегия, чаще всего используемая в условиях коммерческой неопределенности.

4. Лидирующая стратегия используется предпринимателями, имеющими сильные рыночные технологические позиции.

Выбор конкурентной стратегии на основе анализа исследований приведенных М.Портером [9], определяет два главных момента:

- структуру отрасли, в которой действует фирм;

- позицию, которую фирма занимает внутри отрасли.

Фирма должна не только реагировать на изменение структуры отрасли, но и выбирать соответствующую позицию для получения конкурентного преимущества, характеризуемого низкими издержками, дифференциацией продукции, высокой нормой прибыли.

Вид конкурентного преимущества и сферу, в которой оно достигается, можно, используя модель пяти сил по М.Портеру, объединить в понятие типовой стратегии.

- структуру отрасли, в которой действует фирм;

- позицию, которую фирма занимает внутри отрасли.

Фирма должна не только реагировать на изменение структуры отрасли, но и выбирать соответствующую позицию для получения конкурентного преимущества, характеризуемого низкими издержками, дифференциацией продукции, высокой нормой прибыли.

Вид конкурентного преимущества и сферу, в которой оно достигается, можно, используя модель пяти сил по М.Портеру, объединить в понятие типовой стратегии.

**Заключение**

1. Практика мирового хозяйствования позволяет выявить общие для современной экономики тенденции, формы и механизмы развития инновационного предпринимательства.

2. В целях обеспечения конкуренции между инновационными фирмами следует переходить к конкурентной основе проектирования образцов новой техники.

3. Предпринимательское поведение и управление не должно замыкаться только на сфере “высоких технологий”.

4. Предпринимательство любого вида успешно развивается и выполняет свои функции только при наличии конкуренции.

5. Инновационное предпринимательство демонстрирует большое разнообразие организационных форм.

**Литература**

1. Вомский А. Инновационный фактор обеспечения устойчивого экономического развития. – М.: Вопросы экономики, №1, 1999.
2. Друкер П. Рынок. Как выйти в лидеры. Практика и принципы. – М.: СП Бук Чембер, 1992.
3. Игольникова Г., Патрушева Е. Что понимать под конкурентоспособностью, инвестиционной привлекательностью и экономичностью производства. – М.: РЭЖ, №11, 1995.
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. – СПБ.: Питер Ком, 1998.
5. Кромнов Ю. Ориентация экономики на конкурентоспособность. – М.: Экономист, №1, 1997.
6. Кузин Д. Практика и уроки современного инновационного предпринимательства. – М.: МЭ и МО, №4, 1990.
7. Медынский В.Г., Ильдеменов С.В. Реинжиниринг инновационного предпринимательства. – М.: ЮНИТИ, 1999.
8. Мусов Н., Ненадышев В. Персонал и обеспечение инновационной стратегии предприятия. – М.: Проблемы теории и практики управления, №5, 1999.
9. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993.
10. Ровенский Ю.А. Стратегия развития предпринимательства. – М.: Электроника, 1996.
11. Фидлянов В., Марушина М. Интеграция инновационной сферы. – М.: Экономист, №2, 1997.
12. Хорошилов Р. Инновации и конкурентоспособность техники. – М.: Экономист, №2, 1998.
13. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1992.
14. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. – М.: Тандем, 1996.
15. Якутин Ю. Российские корпорации и институт интеллектуальной собственности. – М.: РЭЖ, №3, 1999.

**Сущность и факторы экономической устойчивости (постановка проблемы)**

Ф.Сафин, доцент, к.филос.н.

Для анализа экономической устойчивости хозяйствующих субъектов, прежде всего необходимо раскрыть содержание и внутреннюю сущность понятия “устойчивость”.

В обыденном понимании устойчивость означает, что объект не подвижен колебаниям, постоянен, стабилен и т.д. При подземном толчке более устойчив двухэтажный коттедж, чем высотная башня, у которой больше шансов быть разрушенной. Из двух зданий наиболее устойчиво то, которое имеет более прочный фундамент. Дерево, обладающее корневой системой, более устойчиво по отношению к деревянному столбу, просто вкопанному в землю. Все эти примеры устойчивости - парные, степень устойчивости одного объекта имеет смысл, если его сравнивать с другим. Один и тот же объект может быть более устойчивым по сравнению с другим, и менее устойчивым - по отношению к третьему. Следовательно, устойчивость - относительная категория, оценить ее можно лишь в сравнении с другими объектами.

Устойчивость характеризует состояние объекта по отношению к внешним на него воздействиям. Более устойчивым является такое состояние объекта, которое при равных по силе внешних воздействиях и внутренних сдвигах подвержено меньшим изменениям, отклонениям от прежнего положения.

Условием обладания устойчивостью к внешним воздействиям являются внутренние свойства самого объекта. Следовательно, устойчивость - есть внешняя форма, внешнее проявление внутренней структуры объекта. Основа устойчивости заложена внутри самого объекта. Для того чтобы повысить его устойчивость к воздействию различных факторов, необходимо, прежде всего, совершенствовать сам объект изнутри.

Что же такое экономическая устойчивость?

Экономическая устойчивость - понятие сложное, комплексное, как и сама хозяйственная деятельность. Одних определений экономической устойчивости несколько десятков. Термин “экономический” предполагает созидательный процесс, результатом которого должно быть какое-либо благо, удовлетворяющее определенные потребности людей или хозяйствующих субъектов. Поэтому экономическая устойчивость может быть применена для характеристики субъектов, осуществляющих хозяйственную деятельность, результатов этой деятельности и ее последствий для самого субъекта.

Экономическая устойчивость имеет различные количественные и качественные параметры на различных уровнях хозяйственных процессов. Так, можно определить экономическую устойчивость предприятия (фирмы), отрасли, а также экономическую устойчивость национального хозяйства, государства в целом. Это возможно, поскольку экономические процессы протекают в соответствии с едиными закономерностями, а различные уровни обуславливают возникновение лишь специфических особенностей, не искажая общих тенденций развития.

Развитие любой экономической системы, к которой можно отнести и деятельность хозяйствующих субъектов, представляет собой взаимодействие противоположных сторон и тенденций, вытекающих из сущностных характеристик этих противоположностей. Внешне же это проявляется как саморазвитие. XXI век - это век знаний, образования, культуры, век высвобожденной энергии человеческого интеллекта, главенствующей чертой, тенденцией и целью которого становится не деление национальных экономик на рыночные и нерыночные, на капитализм и социализм, а концепция устойчивого экономического развития.

Каждое экономическое движение, каждый момент настоящего есть ни что иное как результат столкновения между прошлым и будущим. Происходящий на уровне хозяйствующих субъектов, этот конфликт представляет собой самый мощный залог и источник беспрерывного прогрессивного развития. Происходящее в масштабах общества в целом, оно заключает в себе причину социального конфликта, искоренить источник которого не представляется ни желательным, ни возможным. Воспроизводимая на основе спроса и предложения конкурентная среда постоянно разрушает установленное равновесие, подрывает экономическую устойчивость одних, одновременно подкрепляя стабильность других субъектов.

Устойчивость хозяйствующего объекта представляет собой совокупность равновесий на различных уровнях - отдельных, единичных и частных равновесий. Устойчивость выше, когда совокупность устойчивых равновесий хозяйствующего объекта превышает количество неустойчивых. Экономическое состояние предприятия может варьироваться от крайне неустойчивого, при котором оно находится на грани банкротства, до относительно устойчивого. В случае нарушения устойчивости существенное значение имеет направленность процесса: усиление неустойчивости или ее ослабление.

Экономическая устойчивость формируется под воздействием комплекса факторов внутренней и внешней среды. Их можно подразделить по методам на: экономические и неэкономические (политические, правовые, экологические); по способам: факторы прямого и косвенного воздействия.

Их соотношение, взаимодействие, взаимосвязь исключительно важны и актуальны не только для отдельно взятых субъектов, но и для всей экономической системы. В определенные исторические периоды воздействие одних усиливается, других ослабевает.

Рассмотрим суть факторов более подробно.

Способность предприятия преодолевать кризисы, побеждать в конкурентной борьбе, сохранять экономическую устойчивость во многом зависит от действия внутренней группы факторов - от состояния его внутренней среды. Внутренняя группа факторов включает в себя цели, задачи, структуру, технологию, кадры предприятия. В странах со стабильной экономикой соотношение внешних и внутренних факторов складывается в пользу последних. Так, анализ банкротства предприятий в развитых странах показывает, что к банкротству причастны на 1/3 внешние и 2/3 внутренние факторы. Нет особой необходимости доказывать, что в условиях стабильной экономики основные помехи, мешающие развитию предприятия, как правило, заключены в сфере его собственной деятельности и содержат внутренние расхождения и противоречия по поводу целей предприятия, средств их достижения, ресурсов, методов организации деятельности и управления по достижению целей.

Факторы внешней среды имеют различные уровни и направленности воздействия. Возможно их разделение на три уровня: региональный, национальный и вненациональный (международный). По своей направленности факторы являются стабилизирующими или дестабилизирующими.

Мы являемся свидетелями того, как в последнее десятилетие возросло воздействие внешних факторов, особенно вненационального (международного) уровня дестабилизирующей направленности. Воздействие факторов внешней среды в значительной мере делает менее устойчивой равновесие и стабильность субъектов хозяйственной деятельности, отраслей, ведет к росту зависимости от них национальной экономики в целом.

Факторы международного уровня дестабилизирующей направленности выталкивают на обочину прогресса национальную экономику России. Так, реальным измерителем уровня жизни в стране в настоящее время является не национальная денежная единица - рубль, а валюта другого государства - доллар. Россия все больше и больше скатывается на позиции сырьевого придатка развитых стран. В 1999 году экспорт из России составил 69,9 млрд. долларов США, их них более 90% - это нефть и нефтепродукты, природный газ, минеральные удобрения, лесоматериалы, алюминий, т.е. сырьевые ресурсы, а доля машиностроения - менее 10%. Размер средств на внедрение комплексов по выпуску новой техники составил в 1999 году менее 5% от общего объема инвестиций.

В структуре импорта России (29,9 млрд. долларов в 1999 году) первенство принадлежит импорту продовольствия (6,3 млрд. долларов), далее лекарственные средства (2/3 от общего потребляемого объема) и другие потребительские товары.

Объективные потребности хозяйственного процесса стимулируют объединение в целостную и самодостаточную систему трех финансовых индустриальных центров (США, Европа, Япония). Формируется мощный внешний фактор в лице постиндустриальных стран, основанный на высокотехнологических производствах. Характерной чертой этой системы становится оформление относительно замкнутого пространства, которое в определенной степени обеспечивает сплочение развитых наций, весьма интенсивный отрыв не только количественный, но и качественный от остальной части цивилизации, и как итог - противопоставление их остальному индустриально-аграрному миру.

На протяжении 90–х годов страны - члены организации экономического сотрудничества и развития тратили на научные исследования и разработки в среднем около 400 млрд. долларов в ценах 1995 года, из которых на долю США приходилось 44%. Кроме этого, американские компании уже в начале 90-х годов тратили ежегодно на образование и переподготовку своих сотрудников около 30 млрд. долларов, что эквивалентно суммарным ассигнованиям на научные исследования в России, Китае, Южной Корее и на Тайване. Ежегодные вложения в наукоемкие технологии в США превосходят в 35-40 раз аналогичные показатели в России, которая раньше казалась опасным соперником в научно-технической области. Члены “Большой семерки” к 90-м годам обладали 80% мировой компьютерной техники и обеспечивали свыше 90 процентов высокотехнологичного производства. Развитые страны контролировали 87% из 3,9 млн. патентов, выданных в 1993 году. Объемы продаж за рубеж американской интеллектуальной собственности выросли с 8,1 млрд. долларов в 1986 году до 27 млрд. долларов в 1995 году. В результате США экспортируют почти в 5 раз больше интеллектуальных прав, нежели их приобретают.

На этом фоне технологического бума следует отметить, что во второй половине 90-х годов сложилась ситуация, когда только 5% технологических, торговых потоков, начинающихся или заканчивающихся на территории государств - членов ОЭСР, выходят во вне этой совокупности стран, а развитые постиндустриальные державы импортируют товары и услуги на сумму, не превышающую 1,2 % их суммарного ВНП.

Дальнейшее развитие данной тенденции закладывает основы для установления особого мирового порядка сообщества постиндустриальных стран, в котором в ближайшей перспективе место для России не просматривается. Особый мировой порядок XXI столетия будет все более диктовать свои условия остальному цивилизованному миру. Это делает проблематичным стабильность, устойчивость экономических систем стран, не входящих в сообщество развитых стран.

Факторы внешней среды национального и регионального уровня можно подразделить на две основные группы: прямого и косвенного воздействия.

Факторы прямого воздействия непосредственно влияют на функционирование предприятия и испытывают на себе влияние его операций. К данной группе факторов относят поставщиков трудовых, финансовых, информационных, материальных и пр. ресурсов, потребителей, конкурентов и т.д.

Факторы косвенного воздействия играют роль фоновых факторов, увеличивающих или уменьшающих экономическую устойчивость. К данной группе факторов относят состояние экономики, природные, социально-политические, нормативно-правовые факторы и т.д. Реакция предприятия на факторы прямого и косвенного воздействия различна. На изменения в факторах прямого воздействия предприятие может реагировать двояко: оно может перестроить внутреннюю среду и начать политику как приспособления, так политику активного или пассивного противодействия. К факторам косвенного воздействия предприятие вынуждено максимально приспосабливать свои цели, задачи, структуру, технологию, персонал.

Признавая глубокую и неразрывную связь факторов прямого и косвенного воздействия, их взаимообусловленность, следует отметить, что в те или иные периоды развития общества, особенно в период трансформации общественно-экономических отношений, зачастую детерминирующая роль принадлежит факторам косвенного воздействия (политическим, правовым, экологическим). Кардинальные изменения экономического курса, внедрение капиталистических экономических отношений в обществе стало результатом, прежде всего, воздействия политических факторов. Внедрение частной собственности, приватизация - одновременно форма и итог этого воздействия.

Однако содержательная сторона этой деятельности, этой трансформации оказалась плачевной. Реформировать экономику - это значит заботиться о ее росте. Рыночная экономика - это экономический рост, динамизм развития, рост доходов. Анализ преобразований в странах Восточной Европы показывает ключевую роль государства в проведении реформ. В период либерально-рыночных реформ в российском исполнении государству отводилась лишь роль “сонного пастуха”. Поспешная, не продуманная до логического завершения трансформация общества (ускоренные институциональные преобразования, полная либерализация, особенно внешнеэкономическая, разрушение оборонного комплекса и т.д.) привела не к развитию, а к регрессу, глубочайшему кризису во всех сферах народного хозяйства. Объем ВВП России за 1990-1999 гг. сократился более чем в 2 раза и составил в 1999 году чуть более 8 % от уровня США (в 1990 году составлял 55% от уровня США). В 1999 году не выпущено ни одного станка ЧПУ, ни одного видеомагнитофона. Это страна, которая вывела первый искусственный спутник, первого космонавта. В сельском хозяйстве картина еще более тягостная. Количество комбайнов сократилось за этот период в 62 раза, тракторов - в 24 раза. Производство мяса и масла составило 30% от уровня 1990 года, урожайность зерновых сократилась в 2 раза. Идет обнищание населения. Ежегодно население России сокращается примерно на 1 млн. человек.

Падающие отрасли и сферы экономики взаимно обуславливают это падение и тянут за собой друг друга. “Малое предпринимательство” и “фермеризация” не смогут ни только остановить этот процесс, но и тем более повернуть его в противоположном направлении. Они не могут доминировать в технически и технологически обоснованном экономическом развитии, не являются самодостаточными, экономически устойчивыми субъектами развития. Увлечение и переувлечение малыми формами организации производства исторически объяснимо в периоды кризиса, деградации экономики как вынужденная форма выживания. Это увлечение становится необоснованным и даже регрессивным, если малые формы представить в качестве вектора экономической перспективы.

За немыслимо короткое время государственная и муниципальная собственность перешла практически бесплатно в частную собственность так называемых юридических и физических лиц. Проведенная ваучерная приватизация под лозунгом – “давайте разделим все поровну и начнем сначала” явилась ни чем иным, как дешевой игрой на инстинктах первобытного коммунизма. “Собственность есть кража”, - говорил известный анархист-социалист Прудон. Его слова очень точно выражают суть ваучерной приватизации в России.

Исследование экономической устойчивости было бы поверхностным, если бы были оставлены в стороне некоторые специфические особенности экономических процессов. Экономический процесс развития хозяйствующего объекта есть постоянное изменение, движение в виде взаимодействия факторов производства и хозяйственной деятельности. Следовательно, экономическая устойчивость носит дискретный характер. В каждый отдельный фиксированный момент времени экономическая устойчивость хозяйствующего субъекта является статической устойчивостью. В большей степени отвечает природе экономических отношений динамическая экономическая устойчивость. Она характеризует и оценивает процесс развития хозяйствующих объектов в постоянном движении во времени. Два вышеназванных вида экономической устойчивости - статическая и динамическая – в процессе хозяйственной деятельности взаимообусловлены и взаимодополняют друг друга, существуют в едином экономическом пространстве.

Обобщая вышесказанное, можно заключить, что в современных условиях экономическая устойчивость предприятия формируется под воздействием сложного комплекса факторов. При всем многообразии конкретных хозяйственных ситуаций, по нашему мнению, наблюдается определенное единство, характеризующее экономически устойчивые предприятия. Это единство проявляется в наличии предпринимательского подхода к организации производственной, финансовой, маркетинговой деятельности; умении улавливать “слабые” сигналы об изменении среды и быстро реагировать на них посредством приспособления, активного противодействия; способности руководства предприятия эффективно использовать “человеческий капитал” посредством гармонизации интересов предприятия и отдельных работников; постоянном обновлении технологий, динамизме и инновациях.

Следует отметить, что факторы экономической устойчивости, сформировавшиеся в экономически развитых странах, не всегда тождественны факторам, сложившимся в странах с переходными экономическими отношениями, и могут оказывать противоположное влияние на экономическое состояние предприятий.

**Информация в экономической системе “Бизнес, власть и социум” как продукт, ресурс и отношения**

С.А. Разина, А.В. Леонтьев, ТИСБИ

За последнее десятилетие информация стала настолько мощным фактором экономики, что привела к созданию в передовых капиталистических странах нового информационного уклада, способствующего мировой интеграции. Выделение информации как особенного фактора производства тесно связано с возрастающей актуальностью широкого внедрения результатов научных исследований в условиях НТП.

Любые экономические процессы - это не только движение ресурсов и продуктов, а в первую очередь, информационные потоки, без которых невозможно воспроизводство в общественном масштабе. Характер информационного потока напрямую зависит от типа общественных систем. Например, тоталитарному типу свойственно стремление к монополизации информации на всех уровнях хозяйственной жизни, благодаря чему происходит своеобразное “искривление” информационных потоков. Неслучайно Ф.Хайек определял экономику тоталитарных обществ как “информационный хаос”.

Традиционно в экономике выделяют четыре фактора производства: труд, земля, капитал и предпринимательская способность. Постиндустриальная цивилизация ставит в один ряд с ними и информацию.

Информация представляет собой совокупность сведений о природе и обществе, процессах, протекающих в них и отражающихся в сознании людей. Эти сведения могут быть получены эмпирическим путем или в результате познавательной научной деятельности человека. С точки зрения экономической науки, информация может выступать в виде документа, программного продукта, технологии, научных знаний, интуитивных, сенсорных знаний, практически не поддающихся формализации, в форме специфических институтов рыночной экономики - цен, процентных ставок, биржевых курсов и т.п. Особой статьей является информация некоммерческого характера, например, о внутриполитических шагах правительства, влияющих на сферу бизнеса.

Информатизация экономики - это процесс превращения информации в экономический ресурс первостепенного значения. Для этого необходимо достигнуть высокого уровня компьютеризации и телекоммуникации, обеспечивающих новые возможности экономического развития, становление нового типа экономических отношений между различными субъектами. Развитие информационного ресурса требует адекватного уровня общественного производства и информационной культуры всего общества. Между людьми складываются особые информационно-экономические отношения по поводу производства, распределения, обмена и потребления информации как ресурса и как товара. Понятия “информационный сектор экономики” и “информационная сфера”, выражая совокупность информационных процессов в обществе, объединяют науку, образование, управление, средства массовой информации, банки, искусство, государственный аппарат, рекламу, судебные органы, некоторые отрасли промышленности и услуг. Выделение информационной сферы в системе общественного разделения труда и превращение информации в особый вид ресурса отражают растущую зависимость общества от информации, от развития средств ее получения, хранения и передачи, служат одним из признаков “информационного общества”. Доминирующая тенденция состоит в том, что основные факторы, определяющие особенности развития индустрии информационных технологий, в будущем неразрывно связаны с применением компьютерной сети Интернет.

Информация как накопленное знание опосредованно через воздействие на производительную силу труда всегда служила фактором процесса производства. Еще К.Маркс признавал, что производительная сила труда определяется средней степенью искусства рабочего, уровнем развития науки и степенью ее технологического применения, общественной комбинацией производственного процесса, размерами и эффективностью средств производства, природными условиями. В совокупности они отражают особые формы овеществленных научных знаний.

Информация как ресурс должна обладать полезностью, редкостью и ограниченностью, только тогда она будет иметь ценность для потребителей. Информационный ресурс имеет ряд уникальных признаков. Первая его особенность заключается в воздействии на режим вовлечения всех видов ресурсов в производственный кругооборот. Информационный ресурс воздействует на эффективность производства и экономический рост без увеличения физического объема традиционных ресурсов. Другой особенностью информационного ресурса является его способность влиять на рабочую силу, на интеллектуальный уровень человека, на характер его экономического и социального поведения. С ростом уровня образования и культуры, с развитием личности происходит рост индивидуальной и коллективной инициативы, повышается качество трудовых ресурсов. Среди особенностей информационного ресурса необходимо выделить его воздействие на ускорение процессов воспроизводства и обращения капитала.

Информационный ресурс начинает оказывать реальное воздействие на воспроизводство, только когда сама информация из общего условия производства становится предметом труда. В настоящее время сферу производства информации выделяют отдельно и называют инфросферой. Специфической продукцией инфросферы является информационная услуга в виде информации, доведенной до потребителя в удобной для него форме и с применением различных технических средств. Процесс производства информационных услуг можно охарактеризовать как процесс создания, упорядочения и обработки информации, придания знаниям формы потребительной стоимости или блага. Первоосновой информатизации экономики являются достижения фундаментальных и прикладных наук, которые воплощаются в новых информационных технологиях и средствах производства. При помощи новейших информационных инструментов исследования появляется возможность получения новых знаний, стимулирующих научно-технический прогресс. Накопленные в обществе научно-технические достижения составляют важную часть национальных информационных ресурсов. Известно, что в развитых капиталистических странах прикладная наука финансируется в основном за счет коммерциализации результатов научных исследований и разработок, т.е. превращения произведенной информации в рыночный товар.

Одной из наиболее актуальных проблем информационной экономики является экономическая неопределенность информации. Основная неопределенность заключается в производстве информации, в соотношении между затратами на нее и полученными результатами. При строго определенной конечной цели (получение лекарства от рака и т.п.) затраты являются абсолютно неопределенными. И наоборот, при жестком определении затрат результаты исследования становятся полностью неопределенными. Это обусловлено тем, что на пути к научным открытиям неминуемо встречается множество совершенно неверных теорий, заблуждений, которые необходимы для дальнейшего развития науки. По данным статистики индустриально развитых стран, из исследований, которые предполагают получение нового продукта, завершаются выведением на рынок только 8-10%. Неопределенность свойственна не только производству, но и потреблению информации. Дж.Брайт отмечал, что “научно-технические нововведения часто служат наиболее эффективно тем целям, о которых и не помышляли в момент зарождения нововведения, или эти цели выглядели второстепенными”.1 Кроме этого, практически невозможно заранее установить время полезного применения результатов исследований, сложно строго оценить экономические преимущества и недостатки практического воплощения новых знаний. Такая неопределенность информации создает резервы экономического роста и должна учитываться при составлении вероятностных моделей. Приобретение дополнительной информации для уменьшения неопределенности, как правило, приводит к серьезным дополнительным затратам времени и денег. Зачастую затраты на преодоление неопределенности превышают доходы от использования информации.

Информационный ресурс является товаром, поэтому при всей его экономической неопределенности должен получать соответствующую стоимостную оценку. Само знание неизмеримо, но можно измерить результат его использования (приращение производства продукции за счет применения более совершенной технологии, использования рекламы, данных маркетинговых исследований и т.п.). Если речь идет о промышленном шпионаже, когда сумма экономии от приобретения сведений прямо зависит от средств и времени, которые были бы затрачены на разработку аналогичного изделия, либо тех убытков, которые понесла бы фирма из-за отсутствия полученной информации, то стоимость такой информации определяется достаточно точно. Но не следует забывать, что незаконное использование закрытой коммерческой информации и получение на этой основе прибыли в цивилизованных странах - преступление, наказание за которое предусмотрено законодательством. В США с 1934 года запрещено использование закрытой коммерческой информации, которую до момента ее оглашения можно использовать с выгодой для себя на рынке капиталов, на биржах или в ущерб своим клиентам. В нашей стране проблема утечки информации и способов защиты коммерческой тайны решается в основном на уровне отдельных предприятий, а не государства.

Оценить масштабы и дать характеристику информационного сектора экономики можно при помощи четырех основных подходов или их комбинаций. Первый из них заключается в определении доли “информационных” профессий в структуре занятости населения страны. Второй метод основан на изучении вклада информационного сектора экономики в формирование валового внутреннего продукта страны. Третий - технологический - основан на анализе технологической структуры экономики, масштабов проникновения в нее информационных технологий. Четвертый подход состоит в измерении величины и интенсивности информационных потоков.

Постиндустриальная, информационная цивилизация, развивающаяся в промышленно развитых странах, характеризуется постоянным непрерывным увеличением доли информации в конечной стоимости товаров и услуг, повышением доли работников, занятых обработкой и передачей информации в общей численности занятых. Доля занятых обработкой информации в начале 80-х годов в США составляла 45% всех наемных работников. В 2000 году этот показатель планируется на уровне 60-70%. Когда впервые в 1958 году был поставлен вопрос о количественной оценке вклада информационного производства в национальное богатство и выделены 30 отраслей, производящих знания, объем информационного сектора в экономике США был оценен в 28,6% . По современным оценкам, этот показатель составляет более 50%. Фактически доля информационного производства в экономике промышленно развитых стран значительно выше, что связано с так называемым вторичным информационным сектором, продукция которого - информационные товары и услуги внутрифирменного потребления - не имеет самостоятельной оценки и включается в рыночную цену неинформационного товара. Новые информационные технологии применяются практически во всех сферах экономики. Около 25% капиталовложений банков и страховых компаний направляется на создание и обработку информации, необходимой для функционирования фирмы. Информационные технологии нашли широкое применение в таких областях, как финансы, прогнозирование, планирование распределения ресурсов, маркетинг, торговля, реклама, коммуникации. Произошла “дематериализация” денег. Действуя в электронных расчетных формах, деньги сейчас имеют ценность благодаря своей информационной сущности.

В условиях информационного общества рынок владеет электронными средствами обработки и передачи информации, в результате чего весь рыночный механизм становится гибким, быстродействующим, приспособленным к обработке большого объема экономической информации. Рынок приобретает форму компьютеризированной сети коммуникаций, без пространственных и временных границ. (В любое время можно получить желаемую информацию с любого уголка планеты.) Маркетинг, основанный на электронных технологиях, благодаря гибкости информационного производства дает возможность производителю быстро реагировать на изменения рыночной конъюнктуры. На сегодняшний день возникли и бурно развиваются различные нетоварные информационно-финансовые рынки: страховые, инвестиционные, валютные, рынки фьючерсов и форвардов, где основным товаром, по существу, является информация. В мировом масштабе емкость этих рынков значительно превышает объемы товарных рынков. Быстро увеличивается удельный вес фиктивного капитала, выраженного в правах на получение дохода (акциях, облигациях и т.д.), и объем нематериальных активов (патентов, лицензий, программных продуктов и других информационных материалов) в активах предприятий.

Первый этап информатизации в России проходил в 70-е годы в основном по идеологическим мотивам в условиях социалистической административно-командной системы управления народным хозяйством. В результате в 1988 году в СССР срок окупаемости промышленных роботов и гибких производственных систем составлял по Минавтопрому 38 лет, по Минтяжмашу - 196 лет, а 600 внедренных промышленных роботов имели годовой экономический эффект 0,2% от затрат (т.е. срок окупаемости составлял приблизительно 500 лет).1

Государство в лице административных органов управления монопольно обладало всем объемом информационных ресурсов, что обеспечивало практически безграничную абсолютную власть над социально-экономической жизнью общества. Перестройка, смена идеологии, приватизация предприятий разрушили государственную монополию на информацию, и информатизация начала свое развитие “снизу” благодаря возникшим потребностям рынка. Расширение международных экономических связей России требовало создание рынка, совместимого с системами рынков промышленно развитых стран.

Для информатизации в России необходимо обеспечить организационно-экономическую и правовую среду. Сегодня динамично развивается информатизация в таких областях, как рынок ценных бумаг и валюты, реклама, аудиторская деятельность, бухгалтерский учет. Для выхода России из кризиса требуется повысить конкурентоспособность отечественной промышленности за счет технологического переоснащения и подъема наукоемких отраслей, создающих высокую добавленную стоимость. Поэтому актуальна проблема получения предприятиями доступа к передовым технологиям. Существуют два пути решения этой задачи: приобретение лицензий и ноу-хау на известные технологии, торговые марки и виды продукции или внедрение собственных разработок. Покупая информационные ресурсы за рубежом, предприятия, как правило, получают технологии “второй свежести”, не имеющие перспективы на мировом рынке. При этом информация является достаточно дорогой из-за курса рубля по отношению к иностранной валюте. Опора на собственный научно-технический потенциал становится основным выходом из существующей ситуации. Прогресс в этой области возможен только при условии государственной поддержки, о чем свидетельствует мировой опыт.

С середины 80-х годов в ряде стран были разработаны и приняты программы в области развития информационной техники и технологии. Лидером в информатизации на основе государственных программ стала Япония. В дальнейшем ее примеру последовали США и страны Западной Европы. Содержание этих программ было различно, но в результате их внедрения решались вопросы оздоровления экономики и социальные проблемы.

Указ Президента РФ “Об основах государственной политики в сфере информатизации”, содержащий целый ряд позитивных мер, не находит своего воплощения в реальной жизни из-за отсутствия финансирования. Поэтому сегодня особенно остро стоят вопросы сохранения национальных информационных ресурсов и создания условий для их воспроизводства, в первую очередь через реформирование системы образования. Происходит нелегальный “экспорт информационных ресурсов” путем так называемой “утечки мозгов” в развитые страны, т.е. использование высоко квалифицированных российских специалистов и их достижений западными компаниями. Россия стала сырьевым придатком стран с рыночной экономикой и в области информации. Наша страна, обладая высоким потенциалом, на практике является пассивным потребителем готовых информационных товаров и технологий. Выходом из сложившейся ситуации должна стать разработка и внедрение государственной программы по созданию информационно-инновационной инфраструктуры, объединяющей науку, производство и рынок, подразумевающей образование центров продвижения технологий, внедренческие фирмы, технопарки, инновационно-технологические центры.

**Система стратегического управления как основа реструктуризации бизнеса**

М.С. Кадыров, аспирант ТИСБИ

Стратегический менеджмент (управление) является быстро развивающейся областью науки и практики управления, возникшей в ответ на возрастание динамизма внешней среды бизнеса. Стратегический менеджмент как концепция управления фирмой позволяет взглянуть на организацию как на единое целое, объяснить с общесистемных позиций, почему некоторые фирмы развиваются и процветают, а иные переживают стагнацию или им грозит банкротство, то есть почему происходит постоянное перераспределение ролей основных участников рынка. Кроме того, стратегическое управление является важнейшим и необходимым механизмом для осуществления реструктуризация бизнеса, как в “нормальной”, так и в кризисной ситуации.

Стратегическое управление - это процесс принятия и осуществления стратегических решений, центральным звеном (элементом) которого является стратегическое планирование (подготовка и выбор стратегии), основанное на сопоставлении ресурсного потенциала предприятия с возможностями и угрозами внешнего окружения, в котором оно действует.

В настоящее время существует множество определений стратегии, но все их объединяет понятие стратегии как осознанной и продуманной совокупности норм и правил, лежащих в основе выработки и принятия стратегических решений, влияющих на будущее состояние предприятия как средство связи предприятия с внешней средой. Таким образом, стратегия - это генеральная программа действий, выявляющая приоритеты проблем и ресурсы для достижения основной цели. Она формулирует главные цели и основные пути их достижения таким образом, что предприятие получает единое направление движения.

Система стратегического управления состоит из следующих компонентов:

Ресурсы стратегического управления:

* Руководство фирмы, принимающее стратегические решения
* Информация
* Материально-техническая база
* Финансы.

Организационные компоненты стратегического управления:

* Методы и технологии
* Организационная структура
* Философия бизнеса (Организационная культура + Стиль управления)
* Миссия

Стратегические решения.

Стратегические решения – это управленческие решения, которые:

* ориентированы на будущее и закладывают основу для принятия оперативных управленческих решений;
* сопряжены со значительной неопределенностью, поскольку учитываются неконтролируемые внешние факторы, воздействующие на предприятие;
* связаны с вовлечением значительных ресурсов и могут иметь чрезвычайно серьезные, долгосрочные последствия для предприятия.

Существует три уровня стратегических решений: корпоративный, деловой и функциональный. Каждому уровню стратегических решений соответствует определенный тип стратегии:

1) Корпоративная (портфельная) стратегия - стратегия, которая описывает общее направление роста предприятия, развития его производственно-сбытовой деятельности и показывает как управлять различными видами бизнеса, чтобы сбалансировать портфель товаров и услуг, выбрав оптимальную организационную структуру фирмы.

2) Деловая стратегия (бизнес-стратегия) - стратегия обеспечения долгосрочных преимуществ стратегической единицы бизнеса (СЕБ). Под СЕБ понимается хозяйственное подразделение (внутрифирменная организационная единица) или группа хозяйственных подразделений, отвечающих за выработку и реализацию стратегии в одном или нескольких сегментах целевого рынка путем осуществления определенного вида деятельности (производство определенных товаров и услуг).

3) Функциональные стратегии - стратегии, которые разрабатываются функциональными отделами и службами предприятия на основе корпоративной и деловой стратегии. Функциональные стратегии определяют цели, мероприятия и проекты, необходимые для реализации стратегии хозяйственных подразделений (СЕБ) и развития комплексных функциональных сфер деятельности (ФСД), к которым относятся маркетинг, сбыт, производство, снабжение, логистика, НИОКР, инвестиции, управление персоналом, информационные технологии и т.д.

Три уровня стратегий образуют их иерархическую структуру: корпоративная стратегия состоит из ряда деловых и функциональных стратегий. Сравнительные характеристики стратегических решений разного уровня приведены в таблице 1.

Таблица 1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Характеристики | Уровни стратегии |  |  |
| Корпоративная | Деловая | Функциональная |  |
| Тип | Концептуальный | Смешанный | Операционный |
| Приспособляемость | Низкая | Средняя | Высокая |
| Связь с текущей деятельностью | Инновационная | Смешанная | Дополняющая |
| Риск | Значительный | Средний | Низкий |
| Потенциальная прибыль | Значительная | Средняя | Небольшая |
| Издержки | Значительные | Средние | Умеренные |
| Временной период | Длительный | Средний | Короткий |
| Гибкость | Высокая | Средняя | Низкая |
| Кооперация | Значительная | Умеренная | Небольшая |

Возрастание коммерческих рисков и усложнение управленческих задач вынуждает менеджеров обращаться к стратегическому управлению как средству сохранения конкурентоспособности предприятия в динамичной внешней среде. В целом можно сказать, что эффективность системы стратегического управления определяется тем, что она:

* обеспечивает комплексный, системный взгляд на предприятие и его внешнее окружение;
* облегчает принятие стратегических решений на основе использования специальных понятий, методов и подходов к сбору и обработке информации;
* обеспечивает координацию и коммуникации, как по горизонтали, так и по вертикали;
* помогает справиться с изменениями и провести изменения;
* дает возможность предвидеть тенденции развития бизнеса;
* помогает делать стратегический выбор и реализовывать стратегию.

Процессы стратегического управления

К процессам стратегического управления относятся следующие процессы:

* Организация стратегического управления
* Стратегическое планирование
* Реализация стратегии на оперативном уровне
* Мониторинг стратегических факторов
* Контроль исполнения стратегических планов
* Корректировка стратегических планов

Организация стратегического управления является первичным (начальным) элементом стратегического управления на предприятии. В рамках данного процесса в организационной структуре предприятия определяются функциональные службы и лица, которые будут участвовать во всех операциях и мероприятиях, связанных со стратегическим управлением. Основой для дальнейших действий является проект организации стратегического управления, подготавливаемый специально создаваемой рабочей группой (функции рабочей группы может выполнять постоянный орган – например, служба стратегического управления).

Стратегическое планирование является центральным процессом стратегического управления. Стратегическое планирование представляет собой набор действий и решений, предпринятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для того, чтобы помочь организации достичь своих целей. Процесс стратегического планирования является инструментом, помогающим в принятии стратегических решений и решений, связанных с реализацией стратегии на оперативном уровне. Результатом стратегического планирования являются стратегические планы, в которых находит отражение выбранная стратегия.

Реализация стратегии на оперативном уровне осуществляется руководством фирмы в соответствии с разработанными стратегическими планами. В конце каждого оперативного цикла (например, один раз в квартал) формируются результаты выполнения стратегических планов, на основе которых в рамках процесса контроля исполнения стратегических планов выявляются допущенные отклонения. Параллельно с данным процессом проводится мониторинг стратегических факторов (например, один раз в квартал), выявленных на этапе стратегического анализа в рамках процесса стратегического планирования.

В зависимости от значительности отклонений от стратегического плана и изменений стратегических факторов проводится корректировка стратегического плана. В ходе процесса корректировки стратегического плана на основе оценки степени отклонения от стратегического плана и в зависимости от направления бизнеса, затронутого изменениями, осуществляется переход к определенной функции (этапу) процесса стратегического планирования (таблица 2).

Таблица 2

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Степень отклонения | Характеристика  Отклонения/изменений | Функция стратегического планирования | Объект изменения |
| 1 степень | Существенные расхождения в сроках и финансовых ресурсах для осуществления стратегических мероприятий и реализации проектов | Планирование реализации стратегии | Финансовые и календарные планы |
| 2 степень | Изменения в структуре собственности, реорганизация, решения собственников предприятия об изменении в акционерном капитале и высшем руководстве фирмы | Стратегический выбор | Организационная структура и правовая форма, стратегия управления кадрами |
| 3 степень | Изменение конкурентной среды, конъюнктуры рынков, существенные решения конкурентов и основных потребителей | Стратегический выбор | Стратегия конкуренции, продуктовая программа и ресурсный потенциал |
| 4 степень | Изменения макроэкономических условий, существенные изменения в политике, законодательстве, экологии, сильные изменения в конкурентной среде, появление новых технологий | Стратегический анализ | Генеральные цели предприятия и критерии их достижения (возможен пересмотр миссии) |

Полный цикл стратегического управления включает все вышеназванные процессы. По его окончании (например, 1 раз в 5 лет) разрабатываются новые стратегические планы.

Процесс стратегического планирования

Процесс стратегического планирования включает в себя следующие функции (этапы):

* Стратегический анализ
* Стратегический выбор
* Планирование реализации стратегии

Стратегическое планирование начинается со стратегического анализа. В рамках стратегического анализа отслеживаются наиболее важные для будущего фирмы факторы, называемые стратегическими факторами. Стратегические факторы - это направления развития внешней и внутренней среды, которые имеют высокую вероятность реализации и влияния на функционирование предприятия. Цель анализа стратегических факторов - выявление угроз и возможностей внешней среды (стратегический климат), сильных и слабых сторон организации (стратегический потенциал), а также ключевых деловых процессов. На основании оценки стратегических факторов определяются стратегическая позиция предприятия и будущий образ фирмы, формулируются (модифицируется) миссия и долгосрочные (генеральные) цели предприятия, определяются деловые процессы, подлежащие реформированию (реинжинирингу).

Стратегический анализ включает в себя:

* Анализ потенциальных возможностей фирмы (внутренней среды)
* Анализ внешней среды
* Разработку будущего образа фирмы (анализ среды в целом)
* Формирование генеральных целей развития (анализ миссии и целей)

Таким образом, в результате стратегического анализа определяются необходимые составляющие эффективной стратегии:

* правильно выбранные долгосрочные цели и критерии их достижения;
* глубокое понимание конкурентного окружения;
* реальная оценка собственных ресурсов, деловых процессов и возможностей предприятия.

Второй этап стратегического планирования - стратегический выбор - заключается в формировании альтернативных направлений развития предприятия, их оценки и выборе лучшей стратегической альтернативы для реализации. Выбранная стратегия развития включает в себя продуктовую программу (объем и структуру выпускаемой продукции или оказываемых услуг) и соответствующий данной программе ресурсный потенциал предприятия. В зависимости от желаемого в будущем размера предприятия, его продуктовой программы и потенциала выбирают оптимальный вариант организационной структуры и правовой формы, а также разрабатывают стратегию управления кадрами, которая включает планирование руководящих кадров, системы стимулирования руководящих кадров и информационной системы менеджмента. Также на данном этапе осуществляются реинжиниринг и проектирование деловых процессов, оптимизированных под выбранный вариант продуктовой программы и структуры ресурсного потенциала фирмы.

Стратегический выбор включает в себя:

* формирование альтернативных стратегий развития;
* оценку альтернативных вариантов;
* выбор стратегия развития;
* разработку организационной структуры и правовой формы;
* разработку стратегии управления кадрами;
* проектирование деловых процессов.

На этапе планирования реализации стратегии выбранная стратегия, а также все соответствующие ее реализации параметры получают отражение в стратегических планах.

Планирование реализации стратегии включает в себя:

Разработку стратегического плана

Разработку бизнес-планов подразделений - бизнес-единиц

Разработку функциональных стратегий

Разработку финансовых планов реализации стратегии

Разработку календарных планов.

При разработке бизнес-планов подразделений и функциональных стратегий отдельное внимание уделяют планированию мероприятий по внедрению обновленных деловых процессов, включающих разработку комплекса регламентирующих документов, мероприятий по адаптации персонала и организационной структуры к изменениям в деловых процессах, а также реформированию информационной системы предприятия.

Кризисная ситуация в экономике России, характеризующаяся огромным количеством неэффективных (не создающих добавленную стоимость, функционирующих за счет своих кредиторов и бюджета) производств, может быть преодолена только путем реструктуризации (реорганизации) неэффективного бизнеса. Как показали западная практика и немногочисленный отечественный опыт, наилучшим корпоративным механизмом осуществления таких грандиозных изменений является система стратегического управления. Только системные действия, опирающиеся на стратегический план развития (в рамках корпоративной стратегии), на четкое понимание того, какие конкурентные преимущества получит в результате реструктуризации компания, могут привести к оздоровлению экономической ситуации в России.

**Структура экономики как объект государственного регулирования**

Л.Е. Протасова

Экономика представляет собой сложную систему, состоящую из многочисленных макроэкономических элементов, тесным образом связанных между собой. Соотношение между этими элементами и представляет собой экономическую структуру.

Экономическая структура имеет огромное значение для сбалансированности народного хозяйства, повышения темпов экономического роста. Можно сказать, что успешное экономическое развитие большинства стран Запада в немалой степени объясняется глубокими структурными преобразованиями, обеспечивающими общий подъем производства и другие качественные изменения.

Быстрый рост производства в ряде новых индустриальных стран Юго- Восточной Азии произошел прежде всего за счет формирования нестандартных для этих стран отраслей, т.е. за счет резкого изменения структуры хозяйства.

Глубокая структурная перестройка в пользу индустриального развития была осуществлена и в СССР в первые десятилетия советской власти. Это позволило в сравнительно короткие сроки вывести страну на одно из ведущих мест в мире по общему объему промышленного производства. Однако сформировавшаяся структура была далеко не оптимальной. В рамках промышленности неоправданно высокую долю (абсолютную и относительную) занимали отрасли добывающей промышленности и производство вооружений. Постепенно структура хозяйства все более утрачивала прогрессивную социальную направленность. Это обострило и затянуло процесс перехода к рыночной экономике и сделало проблему структурной перестройки одной из центральных для выхода страны из кризиса.

Структура экономики - понятие многоаспектное, поэтому рассматривать и анализировать ее можно с разных точек зрения, показывающих соотношение различных элементов хозяйственной системы. Для макроэкономического прогнозирования наибольшее значение имеют воспроизводственная, отраслевая, социальная, технологическая, региональная (территориальная или пространственная) структуры.

Как свидетельствует опыт стран с развитой рыночной экономикой, структурную перестройку нужно начинать с определения “полюсов роста”, т.е. имеется в виду четкое понимание того, на развитие каких отраслей нужно опираться сегодня и завтра.

В основе процветания и быстрого экономического роста лежит способность страны обеспечивать высокие темпы роста эффективности производства и в то же время выпускать такой ассортимент продукции, который пользуется растущим спросом на мировом рынке. Добиться этого можно правильно определив “полюса роста”.

Многие развивающиеся страны, располагающие природными богатствами, остаются тем не менее в числе слаборазвитых именно потому, что не сумели вовремя определить “полюса роста” и правильно распределить между ними ресурсы. Однако рынок сам по себе не способен своевременно выявить отрасли, на которые можно опереться в будущем и быстро сконцентрировать необходимые ресурсы для ускоренного развития этих отраслей. Иными словами, рынок не в состоянии провести ускоренную структурную перестройку экономики. Это функция государства, т.е. структура экономики является объектом государственного регулирования.

Опираясь на зарубежный опыт и, прежде всего, на опыт Японии и Южной Кореи, в содержании структурной перестройки экономики можно выделить ряд этапов:

I. Определение “полюсов роста”, т.е. приоритетных отраслей, на которые можно опереться сегодня и в будущем.

Существует 6 критериев, которым должна соответствовать приоритетная отрасль:

1. Экспертный потенциал – главный критерий. Продукция предприятий данной отрасли должна продемонстрировать возможности для быстрого наращивания экспорта, базируясь на сравнительных преимуществах национальной экономики. Затем рассматриваются и оцениваются перспективы усиления конкурентоспособности данной отрасли на внешнем рынке. Обычно среди сравнительных преимуществ в расчет принимались два критерия: низкая стоимость рабочей силы и необходимость обеспечения высокой занятости. Естественно, что при оценке экспортного потенциала составлялись прогнозы рыночной конъюнктуры на ту или иную продукцию на мировом рынке, определились долгосрочные тенденции роста.
2. Перспективы спроса на продукцию данной отрасли на внутреннем рынке. Зависимость экономики страны от экспорта должна была смягчаться до некоторой степени растущим внутренним спросом. Здесь применялись в основном традиционные методы определения эластичности той или иной продукции по доходу: чем выше уровень развития страны, тем выше спрос на продукцию данной отрасли внутри страны.
3. Развитие нации в целом. Развитие отрасли должно было способствовать росту научного и вообще интеллектуального потенциала страны.
4. Минимизация зависимости от импорта сырья и энергии, снижение ресурсоемкости промышленного производства в целом.
5. Минимизация несоответствий и дисбалансов торговли.

Напрямую конкурировать с высокоразвитыми странами Южной Кореи было трудно. Поэтому развитие приоритетной отрасли должно было смягчать в максимально возможной степени неблагоприятные для страны условия конкуренции на внешнем рынке.

1. Благоприятный побочный эффект.

Если ускоренное развитие данной отрасли будет способствовать повышению эффективности производства в других секторах и отраслях экономики, то такая отрасль также могла стать приоритетной.

После того, как приоритеты определены, начинается этап реализации ускоренного развития отрасли.

II. Разработка и реализация индустриальной политики (промышленной политики).

Основными инструментами реализации индустриальной политики в Японии и Южной Корее являлись: финансовые субсидии, иностранная валюта и налоговые льготы, разрешения импортировать определенные товары, различного рода монопольные права (это все способствовало росту экспорта); экономическое планирование, носящее рекомендательный (индикативный) характер; поддержка правительством большого бизнеса. В отличие от других новых индустриальных государств Южная Корея сделала ставку на всемерную концентрацию капитала. Большой бизнес всецело доминирует в экономике Южной Кореи: на пять крупных конгломератов приходится примерно половина национального дохода. Крупные конгломераты в Южной Корее называются чаеболами. Они во многом схожи с ведущими финансово-промышленными группами в Японии.

III. Свертывание и ликвидация старых неэффективных, не удовлетворяющих требованиям рыночной экономики производств.

IV. Развитие современных эффективных и конкурентоспособных производств и видов деятельности благодаря методам индустриальной политики.

V. Рост новых производств компенсирует спад в старых производствах, и тем самым обеспечивается устойчивая стабилизация объема ВНП, продукции промышленности и с/х.

VI. Темп роста более эффективного сектора превосходит размеры спада производства на прежних мощностях, не обеспечивающих выпуск продукции, пользующейся спросом с приемлемыми издержками.

И таким образом начинается рост экономики в целом.

Одновременно будут происходить сдвиги в отраслевой структуре производства и территориальном размещении производительных сил.

Структурная перестройка в России имеет свою специфику, состоящую в следующем:

1. Отправным пунктом структурной перестройки является структура экономики, сложившаяся в условиях планово-распределительной системы и изоляции от мирового рынка.

Основные черты прежней структуры: глубокие деформации, низкая конкурентоспособность большинства изделий обрабатывающей промышленности, высокий уровень монополизации производства и обращения.

2. Действие рыночных сил может привести к формированию ущербной структуры экономики, характеризующейся низким уровнем накопления и инвестиций, преобладанием в производстве и экспорте сырья и энергоносителей.

3. Структурная перестройка происходит на фоне криминализации экономики, в т.ч. кредитно-финансовой сферы. Причем криминализируются те отрасли, на которые делается ставка при выводе экономики России из кризиса.

Преодоление этих негативных тенденций и осуществление структурной перестройки экономически требует повышения роли государства.

Структурная перестройка экономики предполагает осуществление следующих институциональных преобразований:

- реформа предприятий;

- развитие рынка ценных бумаг;

- приватизация и управление государственной собственностью;

- поддержка предпринимательства;

- антимонопольная политика, регулирование естественных монополий;

- развитие банковского сектора.

**Необходимость и содержание государственного регулирования инвестиционного процесса**

К.А. Григорян, аспирант ТИСБИ

В течение последних десяти лет в среде российских экономистов остро обсуждался вопрос о необходимости государственного регулирования экономики в России. При этом сторонники усиления роли государства в экономике утверждали, что причина кризисных явлений заключается в том, что государство “капитулировало” из сферы экономики, оставив предприятия один на один с их проблемами в сложных условиях переходного периода. В то же время их оппоненты придерживаются полярных взглядов, утверждая, что степень государственного воздействия на экономические процессы остается слишком высокой, вследствие чего тормозится экономическое развитие страны. По мнению сторонников такого подхода, для выхода страны из кризиса правительством должна проводиться либеральная экономическая политика, основанная на отказе от прямого вмешательства государства в экономику.

Для того чтобы разобраться в причинах этих противоречий, рассмотрим проблему государственного регулирования экономики в рамках государственного воздействия на инвестиционный процесс, поскольку последний является важнейшим элементом рыночной экономики, в котором закладываются основные пропорции производственной структуры, занятости и экономического роста страны.

Основной целью проведения радикальной экономической реформы в России было создание реальных рыночных стимулов к развитию производства и ликвидации дефицита товаров и услуг. Для реализации этой цели предполагалось увеличить долю частных инвестиций при одновременном снижении централизованных капитальных вложений. В условиях реформы действительно наметилась устойчивая тенденция децентрализации инвестиционного процесса: если в 1990 г. удельный вес государственных инвестиций в их общем объеме достигал 80%, то в 1992 г. он составил 21%, в 1994 г. - 11%, в 1996 - 9%. Однако этот процесс не сопровождался ростом реальных вложений частного капитала. Главная трудность данного этапа преобразований заключалась в ограниченной возможности внутренних накоплений в стране и неспособности частных инвесторов в полной мере компенсировать нехватку капиталовложений для преодоления экономического спада. Высокая инфляция обусловила норму процента, намного превышающую предполагаемую рентабельность большинства производственных проектов. Это сделало недоступными средне- и тем более долгосрочные кредиты.

В этих условиях вновь созданные институты рыночной экономики не смогли оказать благоприятное влияние на оживление инвестиционного процесса. Возникло противоречие между необходимостью структурной перестройки экономики, для которой нужны инвестиции в новые жизнеспособные предприятия, и низким уровнем инвестиций из-за слишком высокой цены на инвестиционные ресурсы, которые делают практически любое долгосрочное вложение средств невыгодным. Кроме этого, к числу факторов, препятствующих реализации инвестиционного процесса, можно отнести неопределенность прав собственности (на землю и основные фонды), неустойчивость внешнеторгового режима, высокие и часто изменяющиеся налоговые ставки, а также произвол и коррупцию, поразившую часть государственного аппарата, и неспособность последнего справиться с нашествием криминальных структур.

Все это время государство осуществляло активное вмешательство в экономику страны, и в том числе осуществлялись действия по целенаправленному регулированию инвестиционного процесса. Однако государственная деятельность в этом направлении не привела к оживлению инвестиционной активности, и, более того, в ряде случаев непродуманные решения правительства приводили к значительному ухудшению ситуации в инвестиционной сфере.

В целом государственное регулирование инвестиционного процесса может включать в себя несколько направлений: во-первых, это государственное воздействие на общие условия инвестирования - формирование благоприятного инвестиционного климата; во-вторых, осуществление мер по целенаправленному регулированию инвестиций.

В России острота спада и осознание ключевой роли инвестиций привели к тому, что государство пыталось делать все сразу: стимулировать частные инвестиции, финансировать инвестиции в социальную сферу, предоставлять льготное финансирование и государственные гарантии частным инвестиционным проектам. Другими словами, вместо того, чтобы в ситуации, когда инвесторы предпочитают вкладывать средства в более доходные финансовые и денежные активы, создавать условия для повышения привлекательности вложений в реальный сектор экономики, государство пытается, как и в прежние времена, взять на себя обязательства по финансированию капитальных вложений в экономику. Инвестиционный бюджет страны включает инвестиции в коммунальное хозяйство, инфраструктуру, отрасли социальной сферы, агропромышленный комплекс, металлургию, лесное хозяйство, космос и фундаментальную науку, конкурсные быстро окупающиеся коммерческие проекты. То есть для решения принципиально новых задач по оживлению инвестиционного процесса в рыночной экономике правительственные чиновники пытались применить старые методы по осуществлению капитальных вложений в экономику. Ситуация усугубляется еще и тем, что финансирование бюджетных расходов на инвестиционные цели проводилось по остаточному принципу, следствием чего стала нарастающая из года в год кредиторская задолженность в инвестиционной сфере, а объем реально осуществляемых инвестиций в производство постоянно сокращался. Правительство не смогло обеспечить своевременное финансирование даже быстроокупаемых инвестиционных проектов, где доля государства составляет всего 20%, а средства, мобилизируемые инвестором, включая собственные, - 80%. В результате предприниматели, поверившие государству и занявшие в коммерческих банках 60% средств, оказались в тяжелом финансовом положении. Вполне ясно, что такое положение дестабилизирует рынок капитальных вложений и ведет к подрыву репутации государства как участника инвестиционного процесса.

Иначе говоря, вместо создания условий для эффективной реализации инвестиционного процесса правительство стремилось преодолеть инвестиционный кризис с помощью увеличения бюджетных расходов на обеспечение гарантий и прямого финансирования капитальных вложений.

Так, в “Концепции среднесрочной программы правительства РФ на 1997-2000 годы” одним из направлений инвестиционной политики на период действия программы являлось увеличение объемов государственных инвестиций. По мнению авторов программы, наряду со снижением бюджетного дефицита государственные инвестиции к 2000 г. должны быть увеличены до 3 – 3,5% ВВП. Имеется в виду, что, кроме инфраструктуры и социальных объектов, государственные капиталовложения должны направляться на поддержку частных инвестиций в форме долевого участия, льготных кредитов или правительственных гарантий при реализации прошедших конкурс высокоэффективных инвестиционных проектов. Для реализации этого был разработан проект создания бюджета развития. Предполагалось, что бюджет развития послужит первым импульсом для того, чтобы сдвинуть с мертвой точки инвестиционный механизм. С его помощью правительство полагало добиться как минимум десятикратной мобилизации средств частных инвесторов для финансирования приоритетных проектов в реальном секторе экономики. Несмотря на внешнюю привлекательность такой идеи, видимо, наивно полагать, что с помощью незначительных государственных средств можно добиться существенных положительных результатов в инвестиционной сфере. Кроме этого, эффективность выбранных направлений расходования средств бюджета развития также весьма сомнительна. По условиям конкурса Минэкономики гарантии по займам или прямое бюджетное финансирование предоставляется проектам, имеющим более высокую рентабельность и минимальные сроки окупаемости. Сама идея реализации государственной инвестиционной политики в такой форме изначально неверна. Кроме отсутствия в проекте бюджета развития каких-либо приоритетных направлений вложения средств (основными критериями являются рентабельность и сроки окупаемости), в нем еще была заложена возможность “законного” их расхищения. Так, государство за счет средств бюджета развития предоставляет коммерческому банку гарантии на финансирование проекта в размере до 40% ссужаемых им инвестору средств. Предполагалось, что с помощью этих мер можно стимулировать банковское кредитование и ужесточить требования к качеству отбора заемщика и проекта, поскольку у государства и банка-кредитора появляются независимые риски на одного и того же заемщика. Однако вполне возможна такая ситуация, когда банк кредитует “родственное” предприятие, получает правительственные гарантии и при “срыве” проекта гарантийные выплаты будут для него составлять фактический доход. При этом формально закон не нарушен ни чиновниками, которые выдали гарантии на вполне законных основаниях, ни банком.

Говорить о том, имела ли место такая ситуация в действительности, прямых оснований нет, однако учитывая то обстоятельство, что возвратность по связанным кредитам, выданным под гарантии правительства России составляет всего 16% , выводы, как говорится, каждый может сделать сам.

Таким образом, проведение этих мероприятий свидетельствует о попытке превратить правительство в инвестиционный банк. Оно берет на себя риски по финансированию обычных коммерческих проектов, что является недопустимым в странах с рыночными экономическими системами. Проблема состоит в том, что в отличие от фонда или банка невозможно найти ответственного за принятые государством инвестиционные решения.

Кроме формирования бюджета развития, правительство собиралось провести ряд мер, направленных на улучшение инвестиционного климата, среди которых к наиболее существенным можно отнести: реформирование предприятий и отчетности; переоценку основных производственных фондов в соответствии с их реальной рыночной стоимостью; улучшение корпоративного управления; проведение налоговой реформы; развитие инфраструктуры, форм и методов привлечения в инвестиционную сферу сбережения населения; и ряд других. Некоторые из этих мероприятий были реализованы, некоторые - нет, но так или иначе в сложившейся к тому времени ситуации эти меры не могли послужить существенному оживлению инвестиционного процесса. Причины этого заключаются в том, что в действиях правительства не было единой линии, направленной на создание благоприятного инвестиционного климата. Меры прямого воздействия на инвестиционный процесс не принесли и не могли принести положительных результатов, поскольку не работали экономические механизмы, при которых вложение в производство было бы привлекательным для частного сектора. К такому положению привело не отсутствие, а активное вмешательство государства в экономику страны. Одна из главных проблем заключалась в том, что многие решения правительства были обусловлены не экономическими, а политическими интересами. К числу таких решений можно отнести и проведенную приватизацию, когда собственниками многих предприятий стали люди, не имеющие достаточного опыта для налаживания производства, а часто и не желающие этого. Сюда же можно отнести и “борьбу с инфляцией” как первоочередную задачу правительства для достижения экономической стабильности. Важность этой задачи отрицать нельзя, однако не меньшее значение имеет то, какими методами это осуществляется и к чему приводит. Если умеренная инфляция служит повышению привлекательности вложений в реальный сектор экономики, то это, несомненно, является благом. Но, судя по тому, как это проводилось в нашей стране, цель данных мероприятий заключалась не в этом. Жесткая денежно-кредитная политика привела не только к стабилизации цен, но и к “денежному голоду” предприятий реального сектора экономики. Снижение процентных ставок и связанные с этим надежды правительства на то, что для банковского капитала станет выгодно вкладывать деньги в производство, были перечеркнуты введением ГКО как инструмента финансирования бюджетного дефицита, доходы по которым намного превышали доходность, которую можно было получить в промышленности. То, чем это закончилось, все прекрасно помнят.

Кроме этого, особого внимания заслуживает анализ государственного регулирования валютного рынка страны. Главной целью валютной политики государства в лице Центрального Банка было достижение стабильного курса рубля и постепенное вытеснение доллара из сферы обращения. И опять цель определена абсолютно верно, однако результат такой политики негативно повлиял на экономическое положение в стране. Именно из-за активного государственного регулирования валютного рынка произошло искусственное удорожание рубля. Этому способствовали и рекомендации МВФ, который рассматривал повышение курса рубля как фактор стабилизации, способствующий привлечению иностранных инвестиций. Предполагалось, что удорожание рубля будет способствовать импорту технологий и оборудования, необходимых для экономического роста. Однако на практике это привело к импорту потребительских товаров и оттоку валютных ресурсов из страны. В результате продукция отечественной перерабатывающей промышленности оказалась практически невостребованной на внутреннем рынке страны из-за неспособности конкурировать с импортными товарами. В настоящее время ситуация изменилась: уровень валютного курса позволяет отечественным производителям увеличивать объемы производства и успешно реализовывать свою продукцию. Однако в последнее время снова происходит усиление рубля, которое выражается в более высоком уровне инфляции относительно темпов роста курса доллара. Суть проблемы заключается в том, что валютный курс изменяется не под воздействием рыночных факторов, а в зависимости от политики Центрального Банка. Это обстоятельство значительно увеличивает уровень риска инвестиции в производство потребительских товаров, поскольку невозможно сделать достоверный прогноз относительно того, будет ли продукция конкурентоспособной по критерию “цена - качество” или нет. Исходя из этого, можно сказать, что государство сделало все, чтобы снизить привлекательность инвестиции в производство.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в период осуществления реформ государство играло активную роль в экономике страны, однако в большинстве случаев его действия не были определены какой-то единой стратегией. Все экономические программы принятые правительством в этот период, были краткосрочными и носили конъюнктурный характер. В то же время благоприятное влияние на инвестиционный климат могли бы оказать разработка и оглашение государственной стратегии развития страны, в которых были бы определены цели и приоритеты развития. Причем такая стратегия может быть реализована только в том случае, если она явится результатом конструктивного диалога правительства и деловых кругов, то есть экономическим агентам должны быть известны не только цели и планы правительства, но и логика принятия тех или иных решений. В содержании этой стратегии должны быть четко определены первоочередные задачи правительства, которыми должны стать мероприятия по формированию базовых условий, необходимых для реализации инвестиционного процесса. Без их создания все попытки оживить инвестиционный процесс посредством мер целенаправленного регулирования инвестиций, к которым относятся прямое финансирование инвестиционных проектов, выдача государственных гарантий, льготных кредитов и иных мероприятий, будут неэффективными. В связи с этим государству необходимо реалистично посмотреть на эффективность политики государственного финансирования капиталовложений. Ограниченные государственные средства необходимо сосредоточить в тех областях, где никто, кроме государства, не будет осуществлять инвестиции. В то же время частные инвестиции следует поощрять созданием благоприятного инвестиционного климата и продуманными налоговыми мерами. При этом действия правительства должны носить строго согласованный характер, а все поставленные цели и задачи должны быть реальными и четко исполняться.

Таким образом, решающее значение для экономики имеет не степень ее регулирования государством, а качество этого регулирования. На современном этапе в нашей стране разумная экономическая политика государства должна состоять в том, чтобы обеспечить пусть поэтапное, но постоянное улучшение ситуации.

**Бизнес-процесс реинжиниринг российских банков**

Л.М.Столпирова, к.э.н., доцент ТИСБИ

Специалисты по менеджменту относят управление современным банком к одной из самых сложных сфер человеческой деятельности, так как в условиях рыночной экономики банки находятся в центре множества противоречивых кризисных и трудно прогнозируемых процессов, происходящих в экономике, политике и социальной сфере. В то же время активное развитие российских банков опережает возможности их работников и руководителей основательно овладеть всем арсеналом методов, приемов, знаний, столетиями накапливаемых в странах Запада, обобщающих огромный опыт выживания банков и дальнейшего их развития.

Налаживание эффективной деятельности банков на рынке на ближайшую и дальнюю перспективу главное в менеджменте, который располагает своим собственным экономическим механизмом, направленным на решение конкретных проблем взаимодействия коллективов подразделений банка, его сотрудников в реализации социально-экономических, технологических, социально-психологических задач, возникающих в процессе деятельности банка. Экономический механизм менеджмента объективно обусловлен работой банка в рыночных условиях, когда результаты всей его деятельности получают оценку на рынке.

В последнее время практика традиционного менеджмента, непосредственно связанного с предпринимательством, в том числе и в банковской сфере, столкнулась с такими проблемами, когда создание новых знаний шло без видимого управления извне. Однако со временем стала очевидной недостаточность такого подхода. В результате возникла наука, изучающая воздействие внутренних факторов, отражающих логику создания новых знаний. Ее менеджеры стали осуществлять процессы диагностирования коллективов, участвующих в разработке конкретной темы отбор кандидатур и формирование таких коллективов, создание материальной и инвестиционной базы для их деятельности. Далее жизнь потребовала от менеджеров мониторинга потребительской сферы, проведенного с точки зрения управления созданием новых познаний. Эта проблема может решаться только при глубоком переосмыслении всей сущности менеджмента, т.е. его “состыковке” с инновационным менеджментом. Отсюда появление нового направления в традиционном менеджменте - инновационного менеджмента.

Одной из наиболее эффективных инноваций в управленческом консалтинге стал реинжиниринг, что представляет собой фундаментальное переосмысление и радикальную перестройку бизнеса в условиях улучшения таких показателей, как стоимость, качество, уровень сервиса, скорость функционирования, финансы, маркетинг и сбыт, построение информационных систем.

Родоначальником понятия в деловом лексиконе “реинжиниринг” (реорганизация, пересторйка) стал один из влиятельных людей США Майкл Хаммер. Как показывает опыт, от провалов в бизнесе не застрахован никто, даже гиганты мирового бизнеса, что связывается с достижением предела развития в рамках прежних методов управления. Отсюда необходимость поиска и активное использование новых форм, методов, приемов, сфер бизнеса. Здесь на помощь приходят специалисты по реинжирингу как одному из приоритетных инструментов антикризисного управления. Этот метод широко используется в разных странах мира, и хотя он появился всего несколько лет назад, в западных странах распространяется молниеносно.

В реинжиниринге, как правило, выделяются два вида деятельности: кризисный реинжиниринг, при решении кризисных проблем; и реинжиниринг развития, когда дела идут в целом неплохо, но несколько ухудшилась динамика развития, стали опережать конкуренты.

В этой связи для многих российских банков наиболее актуален сегодня кризисный реинжиниринг, т.к. банковский бизнес перестал быть источником легких денег и сегодня банку нужна собственная концепция развития.

Если исходить из того, что главный потенциал реинжиниринга - служить основным фактором успешного и стабильного развития, а его существенное достоинство - способность содействия быстрым изменениям в бизнесе, обеспечивающим возможность не только сохранить место на рынке, но и добиться в относительно короткие сроки крутого перелома, прочного финансового положения, высокого общественного имиджа, то реинжиниринг должен стать элементом повседневной жизни банков. Не случайно сам Майкл Хаммер считает его революцией, которая превращает конструирование бизнеса в инженерную деятельность. Можно ли считать этот подход новым для России? Нет, так как он представляет собой имитационное моделирование и применяется в задачах, связанных с оценкой сложных систем с многочисленными прямыми и обратными связями.

Известно, что в последнее десятилетие в мире и в том числе России, бурно развивается моделирование деятельности не только организаций, но и банков на основе использования информационных технологий. Суть современной глобальной управленческой идеи заключается в том, чтобы иерархические системы заменить на горизонтальные. Напомним, что по иерархическому принципу деятельность человека строится по принципу: наверху - начальник, под ним - подчиненные. В результате требуется много времени и согласований для принятия решения, которое, как правило, оказывается далеко не оптимальным. Таким образом, для перестройки системы управления, когда информационные потоки движутся в реальном времени, сегодня требуется моделирование, что и называется бизнес-процесс реинжиниринг (БПР). В России появились первые ростки БПР - это отечественный лидер в области БПР компания “Аргуссофт”, которая, в свою очередь, получила от мирового лидера в области БПР американской корпорации “Дженсим” лицензию на использование оригинальной методики программного моделирования “Re-Think”. На основе этой методики “Аргуссофт” разрабатывает и собственные модели. Например, была разработана модель оптимального расчетного механизма для Национального банка Республики Татарстан, программы используются для анализа, результат которого публикуется в Банковском вестнике ассоциации банков Татарстана. Однако возможности использования таких передовых методов моделирования реализуются слабо из-за:

- недооценки роли БПР;

- проблем в психологии отдельных руководителей банков;

- отрицательного отношения к нововведениям со стороны персонала банка;

- неуверенности работников банка в успешном результате преобразований, их неспособности адаптироваться к новым требованиям. Для устранения указанных причин в команду специалистов следует включать и психологов.

Несмотря на указанные недостатки, в настоящее время все больше российских банков успешно применяют методики реинжиниринга, т.к. этот управленческий инструмент зарекомендовал себя в качестве средства резкого улучшения результатов деятельности банков. Ибо реинжиниринг обеспечивает не только значительное снижение затрат, но и сокращение сроков работы и повышение ее качества. Кроме того, достигается большая гибкость в управлении банком, в частности, в кадровой политике, управленческой отчетности, маркетинге, обслуживании клиентов. Это может касаться обработки заявок на кредиты, разработки новых продуктов, управления активами и пассивами, а также проектного финансирования.

Для более активного внедрения реинжиниринга в деятельность банков требуется немало усилий. Необходимо создать команду специалистов, состоящую из руководителя банка, группы по проектированию каждого процесса, подвергающегося реинжинирингу, групп внедрения, наблюдательного комитета для координации проекта, состоящего из авторитетных представителей и внешних консультантов.

**Возможности формирования общественного мнения механизмами социальной рекламы**

Г.Ш. Талипова, к.с.н., ст.преподаватель

С первых дней своего существования реклама всегда воспринималась как “двигатель торговли”. Многие специалисты рассматривают рекламу именно в этом аспекте, уделяя социальной стороне лишь незначительное внимание. Аналогичная ситуация складывалась и в практике рекламы. Однако постепенно многие производители, продавцы, банкиры стали понимать, что не только прямая коммерческая реклама обеспечивает приток клиентов и покупателей, но и репутация этой фирмы, ее “положение в обществе”.

Сегодня фирмы и организации понимают, что необходимо учитывать результаты своей деятельности под углом зрения мощного влияния общественного мнения. Это особенно важно при принятии стратегических решений, включая крупные штатные передвижения с известными политиками, экономистами, при определении ценовой политики, выводе новых товаров на рынок, переговорах с профсоюзами и т.д. Каждое из этих событий по-своему оказывает влияние на различные общественные слои и группы. И наоборот, общественное мнение может быть направлено в нужном для фирмы направлении. Поэтому в рамках темы “Бизнес. Власть. Социум.” нам представляется важным рассмотреть проблему воздействия на общественное мнение с помощью механизмов рекламы.

Любой организации приходится постоянно сталкиваться с проблемой общения, а значит, и взаимопонимания. Это общение может носить как внешний характер - с представителями органов власти, покупателями, представителями прессы, так и внутренний характер – с сотрудниками этой организации, которые, в свою очередь, также являются частью общества. Позволительно рассматривать рекламу как средство общения с потенциальными покупателями или партнерами. Чем крупнее фирма, тем обширнее поле ее деятельности, тем больше времени требуется уделять этому общению. В советское время отношения с общественностью применялись в основном во внешней сфере, дополняя мощную систему государственной внешнеэкономической и внешнеполитической пропаганды.

Но сегодня одним из способов воздействия на общественное мнение является социальная реклама. Социальная реклама появилась в России несколько позже коммерческой и сразу вызвала интерес со стороны общественности. Телевизионные ролики Фонда помощи детям-сиротам, об инвалидах-слепых, живущих рядом с нами, вакцинации от полиомиелита, не могли оставить людей равнодушными.

Появление социальной рекламы на экранах телевизоров показало, что средства рекламы могут быть использованы в социальном аспекте, и сделало продуктом рекламы не торговую марку, товар или услугу, а общечеловеческие ценности.

Какие цели у такой рекламы? В то время как коммерческие рекламодатели стимулируют благожелательное отношение к тому или иному товару, цель социальной рекламы заключается в привлечении внимания к общественному явлению. К примеру, если конкретной целью коммерческого ролика для рекламы нового шампуня является изменение потребительских привычек, то целью ролика социальной рекламы “Анти-СПИД” является изменение поведенческой модели.

Поскольку элементы социальной рекламы используют все большее число организаций и ее все чаще видно в средствах массовой информации, то в целях более разумного планирования и проведения такого типа рекламных кампаний необходимо различать социальную рекламу как особый тип рекламы. Так как средства социальной рекламы такие же, как и у коммерческой, то есть: телевидение, радио, печать, уличные щиты, почта и др., то искать различия в этой области не имеет смысла. На наш взгляд, социальную рекламу можно различать по видам организаций, которые ее используют. Так, можно выделить три крупные группы: некоммерческие институты, различные ассоциации, государственные организации. Рассмотрим подробнее какую именно рекламу размещают эти организации.

Некоммерческие организации - это, как правило, больницы, церкви, различные благотворительные фонды. Характер их деятельности - помощь людям больным, нуждающимся во многом обуславливает и характер социальной рекламы, размещаемой ими. Это, как правило, привлечение средств либо на строительство храма, либо в различные фонды, например, Красного Креста и Красного Полумесяца, либо целевая помощь конкретным людям, нуждающимся в лечении. Кроме этого, часто в рекламе лишь говорится о существовании проблемы, т.е. целью является привлечение внимания к явлению (например, в рекламе об инвалидах-слепых). В рекламе больниц или станций переливания крови, кроме акцентирования внимания на проблемах, присутствует явный призыв, к примеру, вступать в ряды доноров или прививать детей от различных заболеваний. Пропаганду здорового образа жизни, безопасного секса, несмотря на специфичность, также можно отнести к социальной рекламе, которую размещает Фонд борьбы со СПИДом. В целом можно сказать, что среди всего объема социальной рекламы, размещаемой в средствах массовой информации, именно реклама этих организаций встречается наиболее часто и, соответственно, находит больший отклик среди людей.

Реклама, размещаемая ассоциациями. Различные профессиональные, торговые и гражданские ассоциации также пользуются рекламой для достижения своих целей. Часто целью такой рекламы является создание позитивного общественного мнения, общественного спокойствия. В России такая ассоциация - Рекламный Совет - была создана в 1993 году. Это консультационный и координационный орган, членство в котором определяется вкладом в его деятельность. Однако уникальность этой добровольной ассоциации заключается в том, что материальных вложений, например, в виде взносов, не требуется - средства массовой информации представляют свободные газетные площади и эфирное время, рекламные фирмы и агентства производят видео-, аудио-, и полиграфический рекламный продукт. Общественные и благотворительные организации участвуют в разработке тем и отслеживают результаты социальной рекламы.

Поскольку в Рекламный совет входят все ведущие телеканалы, радиостанции, газеты и рекламные агентства России, то традиционное мнение о не заинтересованности в социальных проектах средств массовой информации и коммерческих структур вполне можно опровергнуть. Первым проявлением деятельности этой ассоциации стали рекламные ролики, демонстрировавшиеся по каналу ОРТ. В них были сюжеты из повседневной жизни, заканчивавшиеся слоганами с утверждением простых жизненных истин (например, у комбайнеров –“Всё у нас получится”, у солдата с Красной Площади – “Помни о близких” и т.д.). Однако установление общественного спокойствия не являлось единственной целью социальной рекламы данной ассоциации. Следующая акция ставила целью решение проблемы одиноких стариков: напоминание о телефонном звонке родителям получило широкий резонанс общественности, возможно, благодаря четкому призыву: “Позвоните родителям!”.

За рубежом многие средства массовой информации размещают социальную рекламу. Так, к примеру, в Великобритании корпорация Би-Би-Си имеет специально оговоренный пункт в своем Уставе о размещении социальной рекламы. В России пока такого нет, но появление Рекламного совета демонстрирует, что есть люди, ставящие на первое место общечеловеческие ценности, а не только деньги.

И наконец, реклама, размещаемая государственными организациями. В последнее время активными пользователями рекламных средств стали правительственные департаменты, государственные органы - налоговая инспекция и полиция, ГИБДД. Объем такой рекламы невелик, но весьма подвержен колебаниям. Например, в течение апреля, последнего месяца подачи налоговых деклараций, ролики, призывающие платить налоги, особо участились. Если взять период накануне президентских выборов или выборов в Государственную Думу, то практически в каждом рекламном блоке на телевидении можно видеть политическую рекламу. Но в большей степени политическая реклама в это время заметна на улице - в виде листовок, рекламных щитов. По окончании выборного времени такая реклама, естественно, исчезает.

Весьма действенной, на наш взгляд, представляется социальная реклама ГИБДД, которая некоторое время размещала вдоль автомобильных трасс щиты с портретом изуродованного мужчины. Надпись под этим портретом никого не оставляла равнодушным: “Не все, кто садятся за руль пьяным, умирают”. Но, к сожалению, в России подобная социальная реклама финансируется государством недостаточно, и, как следствие, такая реклама быстро исчезает. Тогда как в США, например, реклама, размещаемая государственными организациями, регулярно повторяется. Большая часть ее содержит объявления о предоставлении пособий безработным или о наличии такого сервиса, как помощь потребителю. Немало средств затрачивается на объяснение общественности, как в полной мере пользоваться услугами соответствующих правительственных служб. Почтовая служба, к примеру, в течение многих лет ведет кампанию по привлечению граждан использовать почтовые индексы и заблаговременному планированию рассылки поздравлений к Рождеству. Такая практика России пока, к сожалению, незнакома.

Подводя итоги вышесказанному, можно определенно сказать, что социальная реклама - это мощный инструмент формирования общественного мнения, который в нашей стране пока задействован не полностью. Постепенное понимание рекламодателем социальной рекламы как составляющей его репутации приведет, по нашему мнению, к дальнейшему расширению сфер приложения ее возможностей. Это весьма необходимо российскому обществу в данный период, поскольку социальная реклама, как и связи с общественностью, способствует социальной поддержке населения, восстановлению гуманистических отношений между людьми и на этой основе - развитию новых экономических связей и построению гражданского общества.

**Интеллектуальная собственность как нематериальный актив**

Д.Р. Шарафутдинова, ст. преподаватель ТИСБИ

Общеизвестно, что экономику XXI века в результате глобальной информационной революции будут определять новейшие наукоемкие технологии и информатизация общества. Поэтому в настоящее время актуальной стратегической задачей экономики России является развитие отечественного промышленного наукоемкого производства, разработка и освоение новых информационных технологий для получения конкурентоспособной продукции и обеспечения интересов национальной экономической безопасности.

Деятельность организаций по созданию прогрессивных технологий и разработке иных новаций обуславливает появление специфического ресурса – нематериальных активов.

Нематериальные активы являются одним из наиболее сложных объектов исследования. Отчасти это связано с проблемами их социально-экономической сущности и содержания. При определении объекта нематериальных активов необходимо руководствоваться следующим:

1) нематериальными активами являются права на те или иные объекты нематериальной собственности, а не сами эти объекты;

2) права, определяемые как нематериальные активы, могут возникнуть только из договоров, поэтому необходимым условием для отнесения того или иного объекта исследования к нематериальным активам является наличие договора, из смысла которого вытекает, что приобретатель получает определенные права;

3) к нематериальным активам могут быть отнесены только права, срок полезного использования которых превышает один год. Однако, понятие “срок полезного использования” в российских условиях является достаточно неопределенным. И если определение срока полезного использования лицензии на какой-либо вид деятельности не вызывает вопросов (он равен сроку действия лицензии), то определить срок полезного использования, например программы для ЭВМ достаточно затруднительно. Налоговые органы могут потребовать от налогоплательщика доказательств использования объекта нематериальных активов;

4) нематериальные активы обладают способностью приносить доход. Термин “способность приносить доход” является еще менее определенным, чем “использование”. На сегодняшний день совершенно не ясно, кто и как должен определять “полезность” использования того или иного объекта нематериальных активов и его “способность приносить доход”. Очевидно, что “способность приносить доход” может быть определена только на основании экономических расчетов. В данном случае термин “приносящие доход” является чисто экономическим, а не правовым. Однако обзор судебной практики обнаруживает явный приоритет юридической формы над экономическим содержанием.

Таким образом, обобщая данные в российских нормативных документах определения нематериальных активов, можно отметить, что к ним относятся активы:

- либо не имеющие материально-вещественной формы, либо материально-вещественная форма которых не имеет существенного значения для их использования в хозяйственной деятельности;

- способные приносить доход;

- приобретенные с намерением использовать в течение длительного периода (свыше одного года).

В зависимости от своего предназначения и выполняемых функций в процессе финансово-хозяйственной деятельности нематериальные активы разделяются на следующие основные группы.

1. Интеллектуальная собственность – права на объекты промышленной собственности, права на секреты производства (ноу-хау), права на объекты авторского права и смежных прав.

2. Имущественные права – права на владение чем-либо.

3. Отложенные затраты – организационные расходы, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки.

4. Цена деловой репутации фирмы (гудвилл) – разница между стоимостью фирмы как единого целого и стоимостью ее активов.

Интеллектуальная собственность как разновидность промышленной собственности есть продукт умственного труда. Согласно ст. 138 Гражданского Кодекса РФ интеллектуальная собственность представляет собой исключительное право гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполненных работ и услуг.

Перечень результатов интеллектуальной деятельности определен в законодательных и нормативных актах. В него входят: изобретение, полезная модель, промышленный образец, ноу-хау, товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара, программа для ЭВМ, база данных, топология интегральной микросхемы, произведение литературы и искусства.

Как показывает опыт стран с развитой рыночной экономикой, интеллектуальная собственность представляет весьма сложный и дорогостоящий товар. Она начинает играть роль и на российском рынке, становится предметом купли-продажи, объектом страхования, передачи в залог, в качестве вклада в уставный капитал. Сложившаяся в последнее время законодательная база дает основание рассматривать интеллектуальную собственность как долгосрочный и перспективный вид вложений капитала, обеспечивающий надежную защиту интересов ее владельцев.

Однако, коммерческое использование интеллектуальной собственности на практике сталкивается с рядом проблем:

1. Проблема обеспечения охраны и правовой защиты интеллектуальной собственности.

2. Проблемы приобретения и оплаты имущественных прав на использование объектов интеллектуальной собственности, созданных вне предприятия.

3. Финансово-экономические проблемы использования интеллектуальной собственности и организации её бухгалтерского учета, включая:

- инвентаризацию объектов интеллектуальной собственности;

- подтверждение прав собственности;

- оценку интеллектуальной собственности;

- бухгалтерский учет и аудит интеллектуальной собственности;

- налогообложение интеллектуальной собственности.

Большинство этих проблем можно решить в случае существенного реформирования нормативной базы, которая регламентирует вопросы интеллектуальной собственности.

**К вопросу о банковском векселе**

Н.А. Петрухина

Исторически сложилось, что вексель, прежде всего, является средством обеспечения и оформления коммерческого кредита. В основе классического коммерческого векселя всегда лежит товарная сделка. В капиталистической системе хозяйствования именно вексельное обращение лежит в основе денежного оборота. В России классический вексель не получил такого большого развития, так как в нашей стране векселя чаще всего – признак кризиса неплатежей. Поставщик зачастую стоит пред дилеммой: либо получить вексель покупателя и попытаться пристроить его, либо вообще ничего не получить. В таких условиях наиболее оптимальным является выпуск банковских векселей.

Выдача векселя, банковского долгового обязательства, удостоверяет, что предприятие внесло в банк депозит в сумме, указанной на векселе, который банк обязуется погасить при предъявлении этого векселя к оплате. Предприятие, по существу, получает новое платежное средство, надежность которого гарантирована банком. Помимо получения дохода, который выплачивается банком в виде процентов, предприятия получают возможность расчета со своими партнерами, что актуально в связи с требованиями поставщиков продукции и услуг к покупателям о предоплате.

В мировой банковской практике такого рода документы называются депозитными сертификатами, и именно на основе депозитных операций формируется большая часть кредитных ресурсов западных банков. Без сомнения банковские векселя и депозитные сертификаты имеют единую экономическую природу, но между ними существуют и определенные различия. Вексель – прежде всего платежный документ, а не только средство привлечения денег, как депозитный сертификат. Последний передается в рамках обыкновенной цессии (переуступки прав), причем цедент (лицо, переуступающее свои права) не отвечает за неисполнение должником своих обязательств, тогда как индоссант (лицо, передающее вексель) несет ответственность перед новым векселедержателем как за акцепт, так и за платеж по векселю (правда, если специальной оговоркой не снимет с себя это обязательство, но тогда вексель станет менее привлекательным). Поставившие свою подпись под депозитным сертификатом заинтересованные лица не связаны между собой солидарной ответственностью. Вексель по природе абстрактен, т.е. право должника оспорить требование кредитора существенно ограничено либо попросту невозможно. Вексель может передаваться как физическому, так и юридическому лицу независимо от его первичного владельца. Это несколько отличает вексель от депозитного сертификата, эмитируемого, приобретаемого и передаваемого только среди юридических лиц.

Несмотря на перспективность данного сегмента фондового рынка, определенные ограничения в использовании сертификата, связанные с особенностями российского законодательства, способствуют более широкому применению коммерческими банками в качестве долговых обязательств векселей. Среди таких ограничений можно отметить то, что не предусмотрена эмиссия сертификатов в иностранной валюте, они не могут служить расчетным или платежным средством за проданные товары или оказанные услуги. Кроме того, сертификаты должны быть срочными, а условия их выпуска и обращения необходимо регистрировать.

В данной ситуации более удобным средством является вексель. К преимуществам выпуска векселя банком для обеих сторон можно отнести следующие:

1. Доходность. Вложение временно свободных денег предприятий в банковские векселя обеспечивает достаточно высокую доходность в рублях и валюте (в зависимости от срока, суммы, надежности банка). В среднем доходность банковских векселей, эмитированных надежными банками, сопоставима с доходностью банковских депозитов.

2. Ликвидность. Ликвидность векселей обеспечивает механизм досрочного погашения, предусматриваемый почти всеми банками – эмитентами векселей. В этом случае возможны два варианта. При первом проценты начисляются из расчета фактического срока обращения. Возможен также вариант, когда банк при продаже векселя сразу оговаривает проценты при досрочном погашении. Все эти дополнительные услуги банка существенно повышают ликвидность ценной бумаги и ее выгодность.

3. Залоговая ценность. Вексель может использоваться как сберегательное средство и в качестве залога. Его преимущество перед недвижимостью в том, что вексель можно положить в сейф на хранение на все время действия обязательства должника. Он не может быть заложен в двух местах одновременно. По передаточным надписям легко проследить весь его путь от владельца к владельцу.

Банковский вексель предусматривает, что операции с ним банк осуществляет чаще всего после внесения предприятием на депозит определенной суммы наличными или перечислениями, но не ниже минимально установленной кредитным учреждением. Депозитная природа такого векселя одновременно предполагает получение банковского акцепта в пределах обособленной суммы на все векселя, который выпишет клиент. Предприятие, приобретая у банка вексель из средств вексельного кредита, который предоставляет этот банк, имеет возможность погасить взятый кредит реальными деньгами до того времени, когда последний владелец векселя предъявит его к оплате в банк-эмитент. Последний погашает свое обязательство не за счет своих ресурсов, а за счет средств, полученных им от первого векселедержателя, который к данному моменту уже погасил свой кредит. Банки, эмитирующие свои векселя, обычно допускают наличие передаточной надписи, что характерно для переводных векселей. Такое условие исключает возможность дробить сумму по векселю на более мелкие, что очень важно для участников единой финансовой цепочки.

Условием погашения банковского векселя является заявление его владельца по установленной форме с указанием счета, на который следует перечислить суммы по векселю в погашение задолженности. Как вариант нестандартного использования векселя можно рассматривать следующее: банк может принять вексель в оплату за свой собственный вексель, не задействуя расчетный счет клиента. В соответствии с Гражданским Кодексом РФ эту операцию можно рассматривать как обмен векселей (ст.567 ГК РФ). Поскольку вексель как и любая иная ценная бумага является вещью, он может выступать предметом договора мены. Приобретение банком векселей клиента, одновременное оформление собственными векселями своих обязательств перед ним можно рассматривать именно как договор мены. При этом договор подразумевает, что вещи, выступающие его предметом, являются равноценными. Однако, если товары признаются неравноценными, разница в ценах должна быть возмещена путем перечисления денежных средств на расчетный счет клиента банка или его корреспондентский счет.

Массовый выпуск банковских векселей как несомненно привлекательных инструментов привел к тому, что в 1996-1997 годах произошел обвал гигантской вексельной пирамиды, что значительно подорвало авторитет банковского векселя, но отнюдь не дискредитировало его. В силу ряда причин, а это и кризис государственных финансов, проявляющийся в стремлении разных органов власти разного уровня использовать различные денежные суррогаты для покрытия бюджетного дефицита, и большое количество просто фальшивых векселей, и ограничение кредитных возможностей коммерческих банков, значительная часть которых находится в стадии “умирания”, и несовершенное и неэффективное законодательство, многие коммерческие банки, более или менее благополучно пережившие последний затянувшийся межбанковский кризис, стали более осторожно относиться к использованию банковского векселя, советуя соблюдать следующие правила в качестве наиболее оперативных мер в целях обеспечения своей безопасности и дееспособности:

* оформлять вместе с векселем гражданский договор;
* не включать физических лиц при оформлении передаточных надписей;
* избегать долгосрочных векселей;
* не принимать векселя с нарушением или переусложнением формы.

При соблюдении вышеупомянутых правил, при наличии достаточно развитой инфраструктуры вексельного рынка, эффективного вексельного законодательства и механизма взыскания долгов банковский вексель останется одним из самых перспективных инструментов фондового рынка.

**Экономическая свобода как условие развития предпринимательской деятельности**

Л.Р. Хасанова, ТИСБИ

Экономическая свобода - это экономическое поведение субъектов хозяйствования при выборе форм собственности и сферы приложения своих способностей, знаний, возможностей, профессии, способов распределения доходов, потребления материальных благ. Она реализуется на базе законодательных государственных форм; неотделима от экономической ответственности граждан.

В свое время А. Смитом были названы важнейшие условия процветания стран и населяющих их жителей: хорошие законы, необременительные налоги и мироосновные компоненты канонического определения свободы хозяйственной деятельности.

Экономическая свобода предпринимательской деятельности в современном понимании предполагает свободу производить, торговать. сберегать, инвестировать, пользоваться созданным и заработанным, устанавливать контакты с отечественными и иностранными производителями, использовать любые денежные единицы по взаимному согласию участвующих в контракте сторон.

Успешное развитие предпринимательской деятельности зависит от эффективной рыночной экономики. В свою очередь, эффективная рыночная экономика – экономика, функционирующая на принципах рыночных отношений, свободного предпринимательства, когда каждый покупатель свободен в выборе товаров, а каждый предприниматель свободен в выборе сферы приложения своего труда, капитала и ориентирован на удовлетворение спроса.

Большое значение для эффективного функционирования рыночного хозяйства и развития предпринимательской деятельности имеет правовое обеспечение беспрепятственной реализации его принципов. В свою очередь, в качестве важнейших функций правового обеспечения выступают, во-первых, создание соответствующей правовой базы для поддержания основных условий функционирования рыночного хозяйства и предпринимательской деятельности: экономической свободы и ценовой конкуренции; во-вторых, определение и обеспечение соблюдения “правил игры” между субъектами рыночных отношений.

Экономическая свобода как производителей, так и потребителей наиболее эффективным образом обеспечивается институтом частной собственности, который функционирует в рамках действующего законодательства и гарантируется основным законом страны – Конституцией. Так в ст.8.2 Конституции РФ содержится формулировка, регламентирующая право собственности: “В Российской Федерации признаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности”.

Если же это право отсутствует или не регулируется, то возникает реальная основа для отчуждения собственности, и ограничивается экономическая свобода, а, следовательно, нельзя говорить об эффективном развитии рыночной экономики и предпринимательской деятельности.

В рыночных условиях государство располагает значительными, но тем не менее ограниченными экономическими ресурсами и в целях эффективной и полной реализации собственных целей и интересов заинтересовано в привлечении экономических ресурсов предпринимательства, т.е. в аккумуляции всех имеющихся ресурсов с тем, чтобы заставить работать их на общество и делать это с максимальной эффективностью.

Целью государства является расширение круга общественных функций предпринимательства. С одной стороны, это достигается посредством законодательно регламентируемых средств по реализации государством социальных функций преимущественно в “слабых” точках рыночного саморегулирования, в выполнении которых предпринимательство оказалось менее эффективным, с другой -

достигается косвенным путем посредством построения государственными структурами эффективного механизма, стимулирующего предпринимательскую деятельность в данном направлении.

В выполнении этих действий государство не должно препятствовать предпринимательской активности, а обеспечивать необходимый и достаточный коридор их экономической свободы, а иначе государство лишается значительной доли благополучия. В связи с этим, одной из основных целей конструктивного взаимодействия властных, государственных и предпринимательских структур является определение, с одной стороны, допустимого оптимального коридора экономической свободы, а с другой – максимального применения механизмов рыночного саморегулирования в структурах реализации функций государства.

Анализируя ситуацию развития рыночных отношений и предпринимательской деятельности в России за последние десятилетия можно отметить, что основными чертами экономической политики стали приватизация государственной собственности и ограничение экономической свободы.

Переход к рыночной экономике и развитие предпринимательской деятельности сопровождалось существенным расширением масштабов вмешательства государства в хозяйственную жизнь. По всем направлениям своей деятельности – налогообложение, регулирование, денежная политика - государство увеличило экономическую нагрузку на частный сектор и ограничило экономическую свободу участников рыночных отношений.

В результате одновременного действия двух процессов – огосударствления экономики и приватизации государства – произошло резкое снижение эффективности деятельности как экономики, так и государства. Кроме того, известно, что резкое сокращение производства в 1992 году было вызвано не только, а возможно, и не столько непосредственно переходом от плановой экономики к рыночной, сколько существенным ограничением экономической свободы.

Существенное повышение уровня экономической свободы для участников рынка в разных странах после второй мировой войны создало все известные примеры того, что позже получило название “экономического чуда”. Везде – от Западной Германии и Италии до Японии и Тайваня, от Чили до Ирландии и континентального Китая – проведение либеральной экономической политики приводило к впечатляющим, но совершенно закономерным результатам: возрастала роль и активность предпринимательской деятельности в экономике страны; повышались уровень и качество жизни; уменьшалась социальная дифференциация населения; плодами экономического развития могли пользоваться более широкие слои граждан. Во всем мире не оказалось ни одной страны, осуществление свободной экономической политики в которой не привело бы к значительным положительным переменам. В то же время не было ни одной страны, где проведение политики, противоположной либеральной, имело экономические результаты, хотя бы в отдаленной степени с ней схожие.

Большую часть XX столетия в России проводилась политика государственной диктатуры, которая и является причиной недостаточного развития хозяйства в советскую эпоху, экономического кризиса последнего десятилетия, что привело к резкому отставанию нашей страны от подавляющего большинства государств современного мира. Единственным средством преодоления бедности и отсталости выступает быстрый и устойчивый экономический рост, что в свою очередь, приводит к становлению высокоэффективной рыночной экономики, решающая роль в которой принадлежит предпринимательству, которое являясь по своей сути творческой, инициативной формой деятельности, позволяет находить наилучшие формы и способы распределения и использования ограниченных материальных, трудовых и финансовых ресурсов и получать благодаря этому наивысший эффект. На основе развития предпринимательства в течение длительного времени можно создать необходимые блага для повышения уровня и качества жизни, для финансирования науки, культуры, образования, для обеспечения приемлемой экологической защиты и необходимого уровня внешней безопасности страны.

Экономическая теория, мировой и российский опыт экономического развития XX в. свидетельствуют о том, что достижение устойчивого экономического роста возможно лишь при последовательном проведении либеральной экономической политики.

Главной задачей государственной власти в этом случае становится гарантия экономической свободы, неприкосновенности частной собственности, свободы экономической деятельности, соблюдение правил и норм хозяйственной жизни. Таким образом, политика экономического роста и развития предпринимательской деятельности немыслима без обеспечения и расширения экономической свободы хозяйствующих субъектов.

**Технология как сложная общественная система**

Д.А. Трудов, ТИСБИ

Человек в ходе своей эволюции превратил трудовую деятельность и связанные с ней представления, навыки, способы общения в фундаментальное основание, базис своего бытия. Примитивные технические средства, которые позволили homo habilis, преобразовывая природу, эволюционно совершенствоваться, сыграли революционную роль в формировании homo sapiens.

Выступая как субъект исторического процесса, человек в развитии производительных сил общества опирается на знание экономических законов и непрерывно возрастающую роль научно-технологического прогресса. Взаимосвязь между социально-экономической формой общественного устройства и уровнем ее научно-технологического развития более чем очевидна. Смена технологических укладов отражается в модификации политической и экономической структуры общества, в изменении менталитета субъектов исторического процесса.

Со второй половины 20-го столетия в общественном сознании утверждается наиболее фундаментальное и ключевое понятие современного экономического и социотехнологического мышления - генерирующее цивилизацию и культуру, деятельностную структуру общества и способ жизни, во многом определяющее современное состояние и перспективу человечества, это понятие - технология.

Технологию не следует отождествлять с техникой. Еще Аристотель различал два смысла последней - систему инструментов, машин и устройств, используемых для производства чего-либо, и некое искусство, навык, умение. Второй смысл в привычной нам современной терминологии ближе всего к понятию know-how. Технология включает в себя технику, и притом в обоих смыслах, но не сводится к ней. В современном значении технология охватывает инструментальную систему (инструменты, машины, технические и транспортные коммуникации), совокупность операционных процедур и систему деятельности, обусловленную инструментальной системой и влияющую на нее, систему управления соответствующей деятельностью, био- и социоэкологическое окружение, информационную среду, в которой эта деятельность осуществляется. Это лишь первое приближенное значение. Дальнейшее разъяснение этого понятия требует уже не простого перечисления образующих технологию компонентов, а детального и форсированного исследования. Впрочем, уже из этого перечня компонентов видно, что технология должна рассматриваться как динамическая деятельностная система.

Ее важнейшими и во многих отношениях ведущими компонентами, наряду с аппаратной и операционной составляющими, являются особый технологический менталитет и информационные ресурсы, необходимые для ее функционирования, выживания и развития. Если менталитет и информационные ресурсы неадекватны, то технологии деградируют или разрушаются, как это хорошо видно, например, на многочисленных попытках трансплантировать современную западную технологию в наши социальные и экономические структуры.

Пренебрежение социумом, его культурой, общественным сознанием и общим менталитетом как якобы вторичными факторами экономического и технологического развития - опасная вещь. Производство и обмен товарной продукции, конкурентная борьба и лавина инноваций, обеспечивающие богатство общества, результат не только совершенно определенной технологии, но и определенной цивилизации и культуры социума. Чтобы понять, насколько современные рыночные отношения могут укорениться в отечественной экономике, на какой технологической основе, следует детально обсудить взаимосвязь технологического прогресса и культуры.

Технология является полиструктурной и многокомпонентной системой. Это деятельностная, то есть динамическая, развивающаяся система. Как и всякое развитие, развитие технологии может быть деструктивным, регрессивным или прогрессивно-конструктивным. Чтобы обеспечить предпочтительный для общества прогрессивно-конструктивный вариант, каждая технология - аграрно-ремесленная, индустриальная, информационная или, при более дробном рассмотрении, паромеханическая, электромеханическая и т.д. - должна располагать двумя комплементарными механизмами: механизмом, обеспечивающим ее стабильность, например, в режиме ускоренного роста и развития или, по меньшей мере, режиме воспроизводства, и механизмом приспособляемости или адекватности и адаптивности к инновациям. В последнем случае речь идет о способе сбалансированной адекватности, позволяющей технологии в целом, включая аппаратную часть, менталитет, информационные ресурсы и т.д., обеспечить инновационное прогрессивно-конструктивное развитие.

Обычно феномен цивилизации отождествляется с появлением государственности. В действительности же государство и право - сами продукт высокоразвитых цивилизаций. Они возникают на базе достаточно сложных социально значимых технологий. Такие технологии охватывают не только сферы материального производства, но и власть, социум и бизнес в целом, куда входят: военное дело, промышленность, сельское хозяйство, транспорт, связь, интеллектуальная деятельность и прочие. Цивилизация возникает благодаря особой социогенной функции технологии. Технология создает, порождает и конструирует адекватную ей власть, нормативно-регулятивную среду обитания, в которой она живет и развивается. Цивилизация, следовательно, фиксирует общее в сообществах, возникающих на базе однотипных технологий.

Если функция цивилизации - обеспечение общезначимого, стабильного нормативного взаимодействия, то культура социума отражает, передает и хранит индивидуальное начало в рамках каждой данной общности, каждого данного социума. Она имеет сложную нуклеарную структуру. Обуславливающим механизмом является ядро культуры социума. Оно обеспечивает хранение и трансляцию от поколения к поколению информации, правил и норм, гарантирующих историческую воспроизводимость и самоидентичность социума. Ядро культуры социума вырабатывается веками и обретает устойчивость и прочность социокультурно-генетического аппарата. Это ядро определяет и способ реагирования социума на инновации. Оно, следовательно, обеспечивает адаптационные механизмы, возможность приспособления к меняющимся условиям материального и духовного бытия данного сообщества. Но в то же время некоторые сообщества - носители и создатели великих культур - исчезли именно потому, что ядро культуры не позволяло им адаптироваться к новым условиям. В этом проявляется функция социального иммунитета. Вместе с тем история создает и культуры, содержащие в себе механизм и нормы гибкой адаптации, своего рода возможность социально-исторических мутаций.

Сумма технологий - это социокультурогенный фактор. На качественно определенной сумме технологий возникает гигантская социальная инфраструктура, включающая два типа эталонов, нормативов и правил, - цивилизационные и культурные. Различать их без методологической гипертрофии почти невозможно. Но, воспользовавшись этим приемом, мы в состоянии понять, что цивилизация как система, обеспечивающая существование технологии, и культура, обеспечивающая соответствующий образ жизни, в конкретных социоисторических условиях сливаются. Они неразличимы лишь в условиях благополучного развития общества, но различаются и вступают в конфликт в кризисных условиях. Культура с ее стабильным ядром продуцирует информацию, от которой зависят обобщенная деятельность социума, тип его реакции на внутреннюю жизнь и внешнее влияние. И если эта культура по самому своему типу сильно отфильтровывает внешние цивилизационные механизмы и лежащие в их основе технологии, то адаптация общества к новым цивилизациям может закончиться либо трансформацией и исторической мутацией в самом ядре культуры (что случается чрезвычайно редко, но случается), либо гибелью общества, его исчезновением с исторической сцены, чему в истории немало примеров.

История знает вполне эффективные механизмы, позволяющие модифицировать и даже качественно изменять стабильное ядро вполне консервативных культур. В качестве примера показательна сознательная трансформация английской, а в еще большей степени французской культуры с конца XVI до конца XVII вв. в Англии и с конца XVII до конца XVIII вв. во Франции. Европейское Просвещение как раз и было периодом превращения культуры, выросшей в эпоху аграрно-ремесленных цивилизаций и соответственно ремесленных технологий, в культуру индустриальной цивилизации и технологии. Политические революции были лишь кульминацией и завершением этого процесса.

Механизм же, который позволяет человеку осуществлять осмысленные и целенаправленные трансформации культуры, может быть обозначен одним словом - самосознание. В отличие от сознания, представляющего собой систему знаний о бытии как внешнем мире - природном и общественном, самосознание есть знание человека о самом себе, о своем человеческом, глубинном бытии, и прежде всего о его ограниченности и недостатках, о его барьерах и негативных структурах.

Хотя в общественной жизни информация, влияющая на направление социально-экономического и технологического развития этноса, движется из ядра культуры во вне и в эпоху сложившихся, сформировавшихся культур и почти никогда не меняет направления, развитие самосознания движется в обратном направлении. Оно в состоянии проникнуть в ядро культуры и трансформировать содержащийся в нем механизм исторической наследственности, что крайне необходимо сейчас нашему обществу для построения сильного государства с эффективно действующей экономикой.

**Анализ бюджетных показателей как метод бюджетного контроля: необходимость проведения, принципы, этапы и приемы**

О.В. Чихирев, главный специалист отдела доходов Департамента казначейства Министерства финансов РТ;  
А.Г. Чихирева, ТИСБИ

Бюджетный контроль - составная часть финансово–экономического контроля и рассматривается как совокупность мероприятий, проводимых государственными органами по проверке законности, целесообразности и эффективности действий в образовании, распределении и использовании денежных фондов РФ, субъектов Федерации и местных органов самоуправления, выявлении резервов увеличения доходных поступлений в бюджет и улучшении бюджетно-налоговой дисциплины. В условиях рыночной экономики, когда усложняются межбюджетные отношения, усиливается роль налогов как основного источника формирования доходной базы бюджета, многократно возрастает значимость бюджетного контроля. Его назначение заключается в содействии успешной реализации бюджетной политики государства, в обеспечении процесса формирования и эффективного использования денежных средств.

Вопросы, связанные с исполнением бюджета, контролируются Кабинетом министров республики и исполнительными комитетами Советов народных депутатов, главами администраций регионов, городов при обсуждении этих вопросов на заседаниях и через соответствующие местные органы, на которых возложены контрольные функции.

Ведущая роль в осуществлении бюджетного контроля как по масштабам охвата объектов контроля, так и по количеству контролируемых показателей принадлежит Министерству финансов республики и его местным органам. Правовой основой указанного контроля является утвержденное постановлением Кабинета министров “Положение о Министерстве финансов РТ”.

Одним из методов проведения бюджетного контроля является анализ исполнения доходной и расходной частей бюджетов всех уровней, смет расходов бюджетных учреждений. Его роль в управлении государственными финансами субъектов хозяйствования, а также в регулировании социально-экономических процессов в обществе в рыночных условиях значительно возрастает.

Важнейший элемент бюджетного процесса - экономический анализ бюджетных показателей: их обоснованности, структуры, динамики, других параметров. Анализ проводится на всех этапах бюджетного процесса: при формировании, рассмотрении, утверждении и исполнении бюджета. Его осуществляют финансовые и налоговые органы; ведомства; органы казначейства; контролирующие органы; депутатский корпус; финансовые службы хозяйствующих структур.

Анализ проводится на всех этапах бюджетного процесса - при формировании, рассмотрении, утверждении, исполнении и составлении отчета об исполнении бюджета.

На стадии исполнения бюджета в процессе финансирования из бюджета плановых мероприятий и аккумуляции доходов бюджета проводится анализ оперативных данных, текущей отчетности об исполнении бюджета и выполнении основных плановых показателей. На основе этих данных корректируются назначения по бюджетным учреждениям, выявляются недостатки в выполнении обязательств перед бюджетом.

На стадии составления отчета об исполнении бюджета финорганами анализируются отчеты министерств, ведомств, управлений, отделов, предприятий, организаций и учреждений. По результатам анализа с учетом материалов проведенных ранее ревизий и проверок вносятся предложения, направленные на устранение выделенных недостатков и мобилизацию внутрихозяйственных резервов.

Методика анализа избирается в зависимости от поставленных задач, но можно выделить основополагающие принципы, которыми необходимо руководствоваться при проведении аналитической работы на любом уровне бюджета при решении любых задач. Анализ должен быть:

- конкретным, т.е. основываться на изучении широкого круга показателей, всесторонне характеризующих экономическое или финансовое явление, процесс, тенденцию;

- системным, т.е. представлять собой систему аналитической работы - по срокам, охвату вопросов, приемам, взаимосвязи изучаемых показателей;

- оперативным, т.е. по результатам анализа должна осуществляться разработка рекомендаций, на основе которых можно оперативно повлиять на анализируемые показатели, процессы;

- объективным, что должно обеспечиваться объективным подбором информации, которая способна всесторонне охарактеризовать всю совокупность причин и факторов, определяющих выявленную динамику, тенденции.

Каждое направление анализа имеет свои особенности. Например, при формировании бюджета депутатским корпусом изучается соблюдение:

- законодательства при расчете бюджетных показателей;

- социальных гарантированных государством нормативов по расходам;

- принципов бюджетного федерализма при установлении взаимоотношений федерального бюджета с бюджетами субъектов РФ;

- финансового обеспечения, установленного прогнозами экономического и социального развития различных отраслей народного хозяйства, социальной сфер;

- целого ряда других положений.

При анализе в ведомствах большое внимание уделяется показателям по сети, штатам, контингентам; соблюдению стандартов, норм и нормативов; другим вопросам.

Органы казначейства в приоритетном порядке анализируют поступление и распределение доходов по уровням бюджетов; целевое использование бюджетных средств; своевременность их “прохождения” по счетам; другие вопросы.

Анализ бюджета как основного финансового плана государства или его административно-территориального образования базируется на комплексном подходе к его изучению, описанию информации, характеризующей процесс его исполнения, на использовании определенной методики анализа этой информации.

Наряду с методами экономического анализа, характеризующими общий подход к исполнению бюджета, существует и методика его анализа, определяющая этапы и приемы аналитической обработки информации.

Этапы анализа можно представить так:

1-й этап - осуществляются проверка, свод, группировка необходимых данных.

2-й этап - собственно аналитическая обработка: сравнение соответствующих показателей по доходам, расходам, нормативам, сети, штатам, контингентам; определение причин отклонений от уточненных назначений по бюджету; раскрытие взаимосвязей и количественных зависимостей между показателями.

3-й этап - подведение итогов анализа, основные выводы.

Заключительный этап - разработка практических предложений и рекомендаций по результатам анализа.

Методика экономического анализа исполнения бюджета условно может быть подразделена на общую и частную.

Общая методика одинаково применима при анализе как общих итогов исполнения бюджета, так и конкретных вопросов исполнения доходов и расходов. К ней относятся:

- определение задач анализа;

- подбор и предварительная проверка достоверности и правильности данных;

- использование приема сравнения как основного при определении уровня выполнения бюджетных назначений и динамики показателей бюджета;

- применение утвержденных или уточненных данных в качестве базы сравнения и оценки показателей;

- прием разложения отклонений от установленных назначений по факторам, различно повлиявшим на результаты исполнения по доходам или расходам;

- широкое применение наряду с абсолютными относительных и средних показателей, а также сводных величин; применение аналитических группировок и построение таблиц, позволяющих судить о результатах исполнения бюджета.

Практическое применение частной методики определяется:

- уровнем бюджета, который исследуется;

- количеством и качеством данных, которые обеспечат наиболее полную информацию по анализируемому вопросу, способами их проверки;

- видами необходимых группировок и расчетов, аналитических таблиц;

- предположительными выводами, которые могут последовать по результатам анализа.

Обработка экономической информации в процессе анализа исполнения бюджета осуществляется в следующей последовательности: сводка, группировка, сравнение, разложение, синтез. Важнейшим приемом анализа является группировка, представляющая изучаемые показатели в виде однородных групп. Показатели исполнения бюджета, сгруппированные по качественно однородным признакам, оформляются, как правило, в виде системы аналитических таблиц.

Группировка подразделяется на основные (по видам бюджетов, по целевому направлению, по объектам затрат), комбинированные и вспомогательные. Используя метод группировок, можно выявить зависимость между отдельными факторами и результатами исполнения бюджета. Сопоставимость сравниваемых показателей исполнения бюджета достигается путем расчета средних и относительных величин. Однако необходимо иметь в виду, что средние величины сглаживают индивидуальные различия, а поэтому должны быть дополнены анализом абсолютных данных, на основе которых они рассчитывались.

Каждый из приемов анализа имеет важное значение, но конкретность и действенность выводов экономического анализа зависят, прежде всего, от комплексного применения методических приемов. Дополняя друг друга, они способствуют раскрытию сложных связей и зависимостей, возникающих между различными показателями в процессе исполнения по доходам и расходам. Такой анализ предусматривает изучение не только отдельных сторон производства и отдельных результативных показателей, но и систематическое изучение экономики предприятия, показателей и факторов производства, а также комплексное выявление резервов, как по отдельным аналитическим показателям, так и по наиболее общим результативным показателям.

Исполнить бюджет по доходам - значит мобилизовать контингенты налогов, сборов, других платежей и распределить их по уровням бюджетной системы в соответствии с существующим законодательством. Основная задача анализа исполнения доходной части бюджета - изыскание резервов доходов, т.е. увеличения контингентов федеральных, территориальных и местных налогов, их собираемости.

Исполнить бюджет по расходам – значит профинансировать расходы, предусмотренные в бюджете, в соответствии с бюджетной росписью. При анализе исполнения расходной части бюджета подводятся итоги исполнения бюджета в целом; по видам расходов; по нижестоящим бюджетам; по отдельным разделам, видам бюджетных учреждений, статьям затрат. Выясняются возможности более экономного использования ассигнований; проверяется целевой характер расходования бюджетных средств; оценивается степень удовлетворения потребностей учреждений в средствах.

Выводы экономического анализа, проводимого финансовыми органами, ведомствами, другими структурами, используются для:

- объективной оценки результатов исполнения бюджета;

- выявления причин отклонений от утвержденных показателей;

- разработки предложений и рекомендаций, направленных на выявление резервов укрепления доходной базы бюджетов, обеспечение поступления в установленный срок платежей по каждому бюджету;

- обеспечения своевременного финансирования расходов по целевому назначению в меру выполнения производственных и оперативных планов;

- укрепления финансовой дисциплины;

- совершенствования нормативной базы, используемой при формировании доходов и расходов бюджета;

- выработки предложений по совершенствованию бюджетной процедуры, межбюджетных отношений.

Важнейшие требования, предъявляемые к анализу исполнения бюджета: комплексность, документальная обоснованность, конкретность, использование широкого круга взаимоувязанных показателей бюджетной, статистической, ведомственной информации.

Материалы экономического анализа исполнения бюджета оформляются в виде пояснительной записки к отчету об исполнении бюджета поквартально и за год. Записка, вместе с тем, является своеобразным отчетом о работе соответствующего финансового органа, так как отражает меры, принятые для выполнения бюджета по доходам и расходам, выявленные резервы, мероприятия по укреплению бюджетной и финансовой дисциплины. Аналитические таблицы обычно отражают показатели утвержденного и уточненного бюджета по причинам их образования и другие сведения, характеризующие анализируемые показатели. Круг показателей аналитических таблиц устанавливается в зависимости от задач анализа.

Научно обоснованное и всестороннее проведение бюджетного анализа служит основой для выработки долгосрочной бюджетной политики в РТ, позволяет использовать бюджет как активный инструмент государственного регулирования воспроизводственных процессов.

**О некоторых направлениях совершенствования регионального инвестиционного механизма развития жилищного строительства**

Л.Н.Салимов, аспирант ТИСБИ

В силу ряда объективных причин приоритетной отраслью для крупных инвестиционных вложений является, по нашему мнению, жилищно-строительная индустрия. Во-первых, развитие жилищного строительства определяет решение проблемы обеспеченности населения жильем. Во-вторых, жилищные инвестиции характеризуются высокой доходностью, обусловленной устойчиво высоким спросом на конечную продукцию этой отрасли. В-третьих, инвестирование жилищного строительства стимулирует спрос на конечную продукцию других отраслей экономики. Возрастающий спрос на товары в свою очередь увеличивает спрос на средства производства этих товаров, что способствует развитию соответствующих отраслей и производств. В-четвертых, инвестиции в жилищное строительство есть так называемые “реальные” инвестиции, т.е. вложение средств в функционирование и перспективное развитие отрасли реального сектора экономики. В силу действия экономических законов в российской экономике происходит, с одной стороны, спад доходности спекулятивных операций и сокращение их объемов, а с другой стороны, растет потребность в наращивании реального общественного благосостояния, выражающегося в том числе в уровне развития производства общественно необходимых благ.

Основополагающее значение для развития регионального жилищного строительства имеет инвестиционная составляющая. Неотрегулированность процесса трансформации сбережений населения в жилищные инвестиции обусловлена отсутствием эффективного регионального инвестиционного механизма развития жилищного строительства (далее – РИМРЖС). Одна из ключевых проблем функционирования РИМРЖС заключается в оптимизации интересов всех участников инвестиционного процесса. Инвестиционная поддержка любого производства, по нашему мнению, должна оптимально учитывать интересы инвесторов, преследующих, как правило, различные цели. Одна группа инвесторов ориентирована на стабильный доход, вторая - на максимизацию прибыли, третья - на снижение социальной напряженности в регионе и т.д. Оптимизация РИМРЖС требует научного анализа и выработки соответствующих рекомендаций.

Мы предлагаем обратить особое внимание на следующие направления в работе над созданием эффективного РИМРЖС:

1) в рамках изыскания нетрадиционных схем реализации процесса инвестирования регионального жилищного строительства эффективно использовать инвестиционный потенциал жилищных лотерей;

2) в рамках снижения стоимости жилищно-строительной продукции и повышения ее качества использовать конкурсную основу для эффективной организации регионального жилищного строительства.

Актуальность эффективного использования инвестиционного потенциала лотерей в целях развития регионального жилищного строительства обусловлена, во-первых, тем, что в связи с дефицитом бюджета и политикой финансовой стабилизации целесообразно ориентироваться на внебюджетные источники инвестирования. Во-вторых, недоступностью жилья для той части населения, которая в нем особо остро нуждается. При этом жилье доступно, как правило, для тех, чья обеспеченность жильем значительно превышает жилищные нормы (федеральные стандарты). В-третьих, российские экономисты отмечают существенный недостаток, характерный для большинства традиционных внебюджетных систем инвестирования, заключающийся в неспособности связать “микросбережения” населения. Сбережения россиян составляют по разным оценкам от 20 до 40 миллиардов долларов. Столь огромный инвестиционный ресурс требует изыскания эффективного механизма трансформации их в жилищные инвестиции. В рамках данного направления мы предлагаем обратить особое внимание на инвестиционный потенциал жилищных лотерей. Жилищная лотерея есть уникальное средство, учитывающее интересы всех участников инвестиционного процесса. Основное преимущество лотереи перед альтернативными способами мобилизации инвестиционных ресурсов заключается в самом принципе лотереи: сверхнизкая цена лотерейного билета и, соответственно, сверхнизкий убыток для каждого участника лотереи в случае проигрыша, компенсируемый сверхвысоким доходом в случае выигрыша.

Использование конкурсов при формировании РИМРЖС актуально в силу недостаточной конкуренции как в самой жилищно-строительной индустрии, так и в обслуживающих ее рыночных структурах, а также по причине неудовлетворительного состояния жилищного фонда и его обслуживания, сверхвысокой стоимости жилья, недоступного большинству населения. Мы считаем, что основной резерв решения вышеперечисленных задач сосредоточен в проведении регулярных широкомасштабных конкурсов среди застройщиков и обслуживающих процесс жилищного строительства инвестиционных структур. Выявление на конкурсной основе, в частности, уполномоченного муниципального банка (кредитной организации), позволит снизить затраты на расчетно-кассовое, депозитное и кредитное обслуживание предприятий жилищно-строительной индустрии, которые, в свою очередь, также отбираются на конкурсной основе. Подрядные конкурсы и торги (конкурсы застройщиков) будут способствовать снижению себестоимости жилищного строительства при сохранении нормального уровня прибыльности строительного производства. Мы предлагаем также использовать нереализованный инвестиционный потенциал жилищных лотерей и с целью повышения эффективности его реализации считаем необходимым проведение конкурса среди организаторов и других участников лотерейного процесса. Включение конкурса среди участников лотерейного процесса в РИМРЖС позволит, с одной стороны, использовать вырученные в ходе проведения жилищной лотереи средства с целью развития регионального жилищного строительства, а с другой стороны, снизит затраты по организации и проведению региональных и муниципальных жилищных лотерей и, соответственно, повысит эффективность инвестиционного механизма в целом.

Дабы максимально реализовать резервы инвестиционного механизма, необходимо регулярно проводить конкурсы среди прочих обслуживающих рыночных структур. Конкурсный отбор, к примеру, страховой компании будет стимулировать повышение качества страховых услуг и экономически обоснованное снижение цены страхового обслуживания. А конкурс среди лизинговых фирм, которые необходимы в условиях неудовлетворительного состояния основных фондов региональной стройиндустрии, будет способствовать эффективному развитию лизингового бизнеса. Мы считаем, что в силу неразвитости инвестиционной инфраструктуры функцию “инвестиционного инкубатора” должны выполнять коммерческие банки или, что является более рациональным вариантом, ассоциации банков, кредитных союзов, объединяющих огромное количество финансово-кредитных организаций. В рамках такого “инкубатора” будут формироваться инвестиционные структуры, которые в силу различных причин находятся либо на стадии становления в экономике региона, либо вовсе еще не сложились, но в обоих случаях их развитие определяет эффективность РИМРЖС.

Проведение конкурсов потребует решения ряда важных вопросов. Например, необходимо будет научно обоснованное определение критериев отбора и критериев формирования отборочной комиссии. Мы предлагаем проводить конкурс по крайней мере в два этапа: отбор по показателям и в конечном итоге аукцион. Предметом аукциона будет цена: цена расчетно-кассового обслуживания, процентные ставки по вкладам и кредитам, тарифы страхового обслуживания, сметная стоимость и т.д.

В рамках такого подхода может сформироваться база для организации более эффективных схем инвестирования, которые в современных условиях развития экономики российских регионов являются по различным причинам недоступными для большинства инвесторов.

В заключение необходимо отметить, что потребность в научном анализе региональных инвестиционных механизмов развития отраслей и производств обусловлена необходимостью выработки оптимального варианта для использования в рамках регионального жилищного строительства и последующего тиражирования методологии исследования в других регионах и отраслях экономики России.

**Повышение экономической эффективности производства - основная задача деятельности предприятия**

Л.Б. Таренко, аспирант ТИСБИ

В условиях социально-экономического кризиса в России значительные финансовые трудности испытывает подавляющее большинство отечественных предприятий. Низкий уровень платежеспособности, растущая задолженность по платежам в бюджет и внебюджетные социальные фонды, многомесячные задержки выплат заработной платы работникам - эти и другие отрицательные явления нашей экономической жизни являются следствием воздействия ряда внешних для предприятий факторов, серьезных просчетов в реализации экономической реформы в стране, в формировании основ современного рыночного хозяйства. Но не менее существенное влияние оказали и многие внутренние для каждого предприятия факторы: неподготовленность менеджмента к работе в рыночных условиях, неспособность хозяйственных руководителей приспособить производство к требованиям рынка, низкий уровень бизнес-планирования на многих предприятиях, пренебрежительное отношение к организации маркетинга и всестороннему обоснованию принимаемых решений и др.

В результате многие предприятия оказались в таком положении, когда для преодоления сложившихся трудностей и обеспечения их эффективного социально-экономического развития требуется разработка и реализация комплекса специальных мер, учитывающих как общую ситуацию в стране и регионе, так и специфические условия и возможности каждой фирмы.

Рыночная экономика диктует товаропроизводителю специфические условия, при которых производственные отношения строятся на принципах закона стоимости, спроса и предложения, конкуренции, на всестороннем учете интересов прежде всего покупателя, который через куплю-продажу диктует свои условия к качеству и количеству товара. Более того, при рыночных отношениях расширенное воспроизводство предприятия, любой предпринимательской деятельности должно осуществляться, главным образом, за счет самофинансирования, собственных накоплений, прибыли.

Отсюда следует, что достижение основной цели товаропроизводителей - получение максимально возможной прибыли от бизнес-деятельности - связано с получением достаточного уровня эффективности и необходимой массы прибыли, то есть повышения тем самым эффективности производства.

Проблема экономической эффективности производства волновала человечество на протяжении всей истории. Классическое определение экономической эффективности капиталистического производства дал К.Маркс, он писал: “… чтобы при минимуме авансированного капитала производить максимум прибавочной стоимости”. (Маркс К., Энгельс Ф., Капитал. Соч. - 2 изд., т. 26, ч. 2, с. 703.) К.Маркс экономическую эффективность связывал с законом экономии рабочего времени.

В целом с позиций общества это определение совершенно справедливо. Но на практике в различных экономических формациях и разные авторы вносят в трактовку понятия не всегда оправданное разнообразие.

В условиях командно-административной системы имела место попытка оценивать эффективность производства по уровню выполнения отраслями, предприятиями доведенных сверху планов.

Многочисленные исследования, посвященные проблеме эффективности производства, убедительно свидетельствуют о том, что данная категория является весьма сложной. Она должна отражать результативность многообразной человеческой деятельности людей в процессе производства ими материальных и духовных благ.

Общеизвестно, что производственная деятельность людей характеризуется и оценивается достигнутой экономической эффективностью, полученным экономическим эффектом, представленным, как правило, в стоимостном выражении. При этом положительные результаты указанной деятельности при производстве определенного товара отражают объемы (размеры) получаемого эффекта.

Повышение экономической эффективности производства является основной задачей деятельности общества. Экономическая эффективность производства - основа благополучия жизни народа любой страны во всех экономических формациях. Она определяет уровень удовлетворения базовых потребностей человека в пище, одежде, жилье и непосредственно сказывается на качественных и количественных показателях воспроизводства рабочей силы. Высокая экономическая эффективность производства определяет и социальные условия. Она тесно связана с уровнем общественной стоимости производимой продукции, существенно влияет на структуру производства, распределения, обмена, потребления.

Эффективность отражает комплекс природных, экономических, научно-технических, социальных и политических условий функционирования производительных сил и производственных отношений. Поэтому эффективность может выражать результативность функционирования средств труда, предметов труда и рабочей силы как в рамках народного хозяйства в целом, его отраслей, подотраслей, так и в отдельных его производственных звеньях. Сложность и многогранность категории эффективности пока не позволяет выявить один критерий для ее измерения.

В настоящих условиях, - когда продолжается спад промышленного и сельскохозяйственного производства, когда народное хозяйство переходит на рельсы рыночной экономики, усиливается действие товарно-денежных отношений, спроса и предложения, конкуренции отечественных товаропроизводителей между собой, а также с зарубежными партнерами, - занятие предпринимательской деятельностью требует проведения детального анализа по обеспечению эффективной производственной или иной деятельности.

Уровень эффективности производства устанавливается с помощью системы частных и общих показателей. К частным показателям относятся производительность труда, капиталоемкость (фондоемкость), материалоемкость продукции и т.д.

К общим показателям относятся прибыль и рентабельность.

В условиях товарно-денежных рыночных отношений целью производства, любой предпринимательской деятельности является извлечение максимально возможной прибыли, которая одновременно выступает и мерилом категории эффективности производства. Отсюда следует, что сущностный характер критерия эффективности при цивилизованном рынке непосредственно совпадает с целью производства, поэтому между прибылью и критерием эффективности отсутствуют существенные противоречия. Прибыль призвана сыграть важную роль и в изыскании резервов для устойчивого осуществления расширенного воспроизводства.

Прибыль - конечный финансовый результат предпринимательской деятельности. Учет прибыли позволяет установить, насколько эффективно ведется хозяйственная деятельность.

Для определения массы прибыли следует использовать формулу:

**Мп = Мв - Ип,**

где Мп - масса прибыли, Мв - масса выручки, Ип - издержки производства (постоянные издержки + переменные издержки).

По своей экономической природе прибыль выступает как часть стоимости (цены) прибавочного продукта, созданного для общества трудом работников материального производства. Источником образования прибавочного продукта является прибавочный труд.

При формировании прибыли учитываются все стороны хозяйственной деятельности промышленного предприятия: уровень использования основного капитала, машин, оборудования, технологий, организация производства и труда. Абсолютная величина прибыли отражает результаты снижения себестоимости и роста объема реализованной продукции.

Но абсолютная масса прибыли еще не свидетельствует о степени достигнутой эффективности. Последнюю характеризует уровень рентабельности, измеряемый путем соотношения полученной прибыли и совокупных издержек, посредством которых был произведен и реализован данный товар.

Рентабельность - доходность, прибыльность предприятия; показатель экономической эффективности производства предприятия, который отражает конечные результаты хозяйственной деятельности. Ее рассчитывают как отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основного капитала и нормируемых оборотных средств.

**Предпринимательская деятельность дворянства среднего поволжья (первая половина XIX в.)**

С.А.Фролова, к.и.н., ст. преподаватель кафедры экономической теории

История российского дворянства в различных ее аспектах, как в дореформенное, так и в пореформенное время, представляет значительный научный интерес. Об этом свидетельствуют разнохарактерные источники и специальные исследования, принадлежащие историкам, экономистам, правоведам, литературоведам, философам, социологам. Правда, после 1917 г. интерес к истории российского дворянства в советской историографии был ослаблен. Он стал возрождаться в последние два десятилетия.

Дворянство Российской империи - первое, самое привилегированное сословие. Вплоть до 1861 г. оно имело монопольное право владеть крепостными крестьянами и землей. Ему принадлежало преимущественное право на получение образования. Оно доминировало в составе бюрократического аппарата государства. Таким образом, дворянство играло важную роль в социально-экономической, общественно-политической и культурной жизни страны.

Для первой четверти XIX в. характерны процессы широкого развития товарно-денежных отношений, распространения товарного производства вглубь и вширь, подрывавшие натуральную основу помещичьего хозяйства. В Среднем Поволжье этому способствовали наличие такого важного торгового пути, как Волга, значительные хлебные ресурсы, сосредоточение в руках помещиков большого количества продуктов крестьянского труда.

Для удовлетворения возраставших потребностей помещикам требовались деньги. Поэтому каждый из них стремился так организовать свое хозяйство, чтобы оно при данных условиях почвы, климата и прочего приносило денежный доход. Это было возможно при условии производства товарной продукции и ее реализации на рынке. Думается, что любая попытка дворянина выйти на рынок с товарной продукцией может расцениваться как предпринимательство. Оно могло быть различных размеров. Для одних эта деятельность была необходима, чтобы хоть как-то свести концы с концами, для других она была нужна для накопления капиталов и вложения в производство. Таким образом, под предпринимательством подразумевается самостоятельное ведение какого-либо дела на собственные средства, на свой страх и риск с целью получения прибыли. Представители всех слоев российского общества занимались предпринимательством, не исключая и крепостных, в первую очередь, оброчных крестьян. Некоторые из них даже субсидировали помещиков, а впоследствии и выкупали себя.

Цель статьи: рассмотреть различные аспекты предпринимательской деятельности дворянства Средневолжского региона (Казанской, Нижегородской и Симбирской губерний) в дореформенный период.

В соотношении с количеством населения Среднего Поволжья численность дворянского сословия была незначительной. По данным 10 ревизии (1858 г.) в Казанской и Симбирской губерниях, оно составляло 0,4%, в Нижегородской - 0,65%. Это объясняется составом крестьянского населения.

Дворянство никогда не было однородным ни по происхождению, ни по образованности, ни по уровню благосостояния. Оно было опорой самодержавия. Верховная власть была заинтересована в укреплении материального положения дворянства и поэтому поощряла участие его представителей в предпринимательской деятельности. Так, “Указ о единонаследии” Петра I ставил одной из своих целей побудить младших сыновей в дворянских семьях “искать хлеба службою, учением, торгами (выд. мною) и прочим”. В другом указе торговая деятельность в качестве занятия дворян ставилась в один ряд с военной и гражданской службой. В 1714 г. дворянам после 40 лет даже разрешено было записываться в купцы, что не ставилось “их фамилиям в бесчестие”. На практике дворянство все же предпочитало военную и гражданскую службу. Первая давала больше преимуществ для быстрого продвижения по служебной лестнице и считалась наиболее почетным занятием для дворянина. Заметим, что до начала XIX в. в менталитете русского дворянства преобладал взгляд на государственную службу как на основную сферу приложения своих сил.

Дворянское предпринимательство активизировалось во второй половине XVIII в. Этому способствовали отмена внутренних таможенных пошлин, повышение цен на хлеб и особенно Манифест Петра III “О даровании вольности и свободы всему российскому дворянству”. Он стал важнейшей вехой в процессе консолидации российского дворянства и развития его взаимоотношений с абсолютной монархией. Освободив господствующий класс от введенной Петром I обязательной государственной службы, новый закон вызвал, с одной стороны, массовое увольнение дворян из воинской службы, с другой - стихийный приток значительной части отставных в управленческий аппарат. “Жалованная грамота дворянству” Екатерины II открыла для представителей высшего сословия новые перспективы, закрепив права дворянства заниматься торговой и промышленной деятельностью.

Большинство дворян начинало свою карьеру на военной службе. Многие, дослужившись до больших чинов (от майора и выше), выходили в отставку. Перед ними неизбежно вставал вопрос: либо сосредоточиться на ведении хозяйства, либо искать место на гражданской службе. Последнее сделать было сложно. В этих условиях проблема предпринимательства становилась особенно актуальной. Таким образом, дворянин был заинтересован в получении стабильных доходов с имения. От этого зависело его благополучие и благосостояние его семьи.

В начале XIX в. интерес к сельскому хозяйству как средству получения дохода возрос. Некоторые помещики стремились к рационализации своего хозяйства. Однако не всем удавалось добиться успеха. Большинству недоставало средств для переустройства своего поместья. Иностранная сельскохозяйственная техника стоила дорого, к тому же не хватало подготовленных кадров для работы с ней.

Быстрее и легче приспособление помещичьего хозяйства к новым экономическим отношениям шло в крупных вотчинах, имевших необходимые ресурсы для производства и обновления основного и оборотного капитала. Несмотря на это значительная часть средневолжского дворянства в дореформенный период обеднела вследствие жизни не по средствам, неумения приспособиться к новым условиям, роста задолженности, дробления населенных земель между наследниками - имения многих помещиков переходили к наиболее богатым дворянским фамилиям, промышленникам, купцам. Одной из существенных причин оскудения многих дворянских семей явилось злоупотребление поземельным кредитом. Накануне реформы 1861 г. более половины земель дворянства Среднего Поволжья было заложено в кредитные учреждения.

Широко распространено мнение о том, что нововведениям в сельском хозяйстве не способствовала сама среда провинциального дворянства, которой были присущи консерватизм, экономическая костность и невежество. Подобная негативная характеристика провинциального дворянства основывается на образах, созданных классиками русской литературы (Н.В. Гоголем, М.Е. Салтыковым-Щедриным, А.П. Чеховым). Считаем неверным распространять подобную оценку на все региональное дворянство. Консерватизм был присущ определенной части мелкопоместного дворянства, составлявшего большинство в Среднем Поволжье. Именно о таких дворянах казанский губернатор в 1861 г. после подавления Бездненского восстания писал: “Огромное число дворян Казанской губернии не что иное, как отставные чиновники, устроившие службой свое состояние и купившие имения: эти последние самые вредные и упорные поборники старины (выд.-Ф.С.)…”.

Необходимо отметить, что именно среди этой группы высшего сословия имела место точка зрения о том, “дворянин никогда не служивший или торгующий (выд.- Ф.С.) являлся каким-то странным, уродливым изъятием из общего правила, почти не дворянином”. Это говорит о том, что осознание собственной значимости в среде дворянства зачастую не совпадало с экономическим положением.

К 1858 г. уменьшается численность мелкопоместных помещиков, что свидетельствует о далеко зашедшем процессе разорения их в дореформенное десятилетие. Для губерний Среднего Поволжья, как в целом и для всей Европейской России, характерны тенденция к увеличению количества среднепоместных и крупнопоместных дворян, значительный рост численности принадлежавших им крестьян. Таким образом, в рассматриваемый период усилился процесс социально-экономической дифференциации внутри сословия. К середине XIX в. крупные помещики приобрели ключевые позиции в экономической жизни страны.

Именно в среде средне- и крупнопоместного дворянства предпринимательская деятельность получила наибольшее распространение. Прибыль, получаемую помещиками с имений, можно подразделить на следующие группы. Во-первых, основной доход приносила продажа сельскохозяйственной и животноводческой продукции, а также продуктов ее переработки. Например, в 1800 г. в Усольской вотчине графов Орловых-Давыдовых от продажи хлеба было выручено 83611 руб., что составляло 67% всего дохода. В некоторых поместьях создаются заводы крупного и мелкого рогатого скота, конные заводы.

Значительный доход приносила дворянству сдача в аренду земли (особенно в Симбирской губернии), мельниц и рыбных ловель. Например, лучшие рыбные ловли в Симбирской губернии принадлежали графам Орловым. Сдача их в наем приносила в год до 3000 руб.

Особенно дворянство было заинтересовано в увеличении доходов от крестьянской торговли. Именно с торгующих крестьян крепостники получали самые большие денежные оброки. Так, граф Шереметьев хвалился своими богатыми крестьянами, “но если некоторым из них приходила мысль выкупить свою свободу, граф неуклонно отвергал их просьбы, хотя бы они сложили к его ногам половину состояния”.

Приносила дворянству прибыль не только торговля продукцией сельского хозяйства, землями, но и “живым товаром” - крепостными. Так, только за восемь месяцев 1823 г. П.Н. Ивашев (отец декабриста В.П. Ивашева) получил от продажи крепостных 25 тыс. руб.

Ярким примером обогащения (правда неудачного) от торговли крепостными служит персонаж Н.В. Гоголя - Чичиков с разработанной им операцией покупки мертвых душ и залога их с целью получения кредита.

Деньги, полученные от торговли, вкладывались дворянами в различные промышленные предприятия по переработке продуктов сельского хозяйства (винокуренные, поташные, мыловаренные, суконные, полотняные, кожевенные фабрики и т.д.) Они имели разные размеры и место их в экономике поместья тоже было различным. Одни служили для удовлетворения потребностей помещика. Продукция их не поступала на рынок. К примеру, кирпич с завода Мусиных-Пушкиных в с.Бездна Спасского уезда Казанской губернии использовался при строительстве помещичьей усадьбы, а также хозяйственных построек (конюшен, амбаров и пр.). Подобного рода “фабрики” и “заводы” не носили товарный характер. Думается, поэтому их нельзя рассматривать в качестве примера дворянского предпринимательства. Возникновение их связано с натуральным характером помещичьего хозяйства.

Другие приносили своим владельцам значительную прибыль, а иногда и мировую известность. Например, конный завод Молоствовых в с. Никольском Спасского уезда Казанской губернии, основанный еще в конце XVIII в., в 50-е гг. XIX в. был самым крупным в губернии. Часть лошадей использовалась в хозяйстве, но большая – продавалась на нижегородской ярмарке и в Симбирске. Лучшие скакуны участвовали во всемирных выставках и получали призы.

Широкое распространение в имениях Среднего Поволжья получили винокуренные заводы. Частичное перепроизводство в помещичьем хозяйстве, резкое колебание хлебных цен заставляло помещиков либо сокращать производство хлеба и разводить другие культуры (например, сахарную свеклу), либо перерабатывать зерно - основное сырье для винокурения. Дворянству принадлежало господствующее положение в этой отрасли. Так, в Симбирской губернии в первой четверти XIX в. из 24 винокуренных заводов 21 принадлежал помещикам и только 3 - казне. Именно в этой отрасли происходило накопление капиталов, необходимых для последующего обзаведения промышленным хозяйством.

Во многих имениях создавались суконные фабрики. Некоторые из них, например в с.Теренгуле Сенгилеевского уезда Симбирской губернии помещика Маслова, достигали больших размеров (она работала на 80 станах, которые обслуживали более чем 1000 крепостных). В первой четверти XIX в. крупнейшая суконная фабрика Казанской губернии принадлежала Г.И. Осокину (98 станов, 1292 работника). Имела место сдача владельцами суконных фабрик в аренду. Так гр. С.А. Толстая 6 своих суконных фабрик передала в полное “содержание” московским купцам - Ф. Бородину и А.С. Веревкину. Причем роль помещицы сводилась только к получению аренды за фабрики и платы за использование в качестве рабочих ее крепостных.

Некоторые дворянские фабрики имели значительный бюджет и приносили определенный доход (например, в Усольской вотчине графов Орловых-Давыдовых). Однако большинство их в конечном итоге становилось убыточными и терпели крах. Одной из главных причин этого было использование крепостного труда. Он был дешев, но не производителен. Производительность труда вольнонаемного рабочего была на 40% выше крепостного. В связи с этим некоторые помещики переходили к вольнонаемному труду.

Подведем итоги. Дворянское предпринимательство в дореформенный период - это попытка приспособиться к новым экономическим условиям. Вступление на путь предпринимательства было доступно не каждому помещику, ибо требовало наличия определенных средств. Предпринимательская деятельность получила наибольшее распространение среди средне- и крупнопоместного дворянства. В основном она разворачивалась в сфере торговли продуктами сельского хозяйства и животноводства. В производстве товарного хлеба среди помещичьих хозяйств Среднего Поволжья на первом месте стояло симбирское дворянство.

Представители первого сословия вкладывали капиталы, заработанные в торговле, в такие отрасли промышленности, как химическая (производство поташа), обрабатывающая (винокуренное, полотняное, суконное, стекольное производство и т.п.). Заметим, что дворянское предпринимательство не сыграло существенной роли в развитии и расширении промышленного капитала. Но игнорировать его наличие нельзя.

Таким образом, в дореформенный период помещик, оставаясь сельским хозяином, приобретает черты предпринимателя. Этот процесс нарастает, все больше внедряется в сознание помещика и его практическую деятельность.

**Информационные технологии в подготовке специалистов экономического профиля**

А.Н. Козин

По оценкам всех ведущих прогнозистов, в наступающем (или уже наступившем?) XXI веке одним из определяющих факторов развития человечества будет неуклонное повышение роли информационных технологий. Знание основ информатики и получение навыков использования компьютеров и современных информационных технологий становится обязательным требованием для все большего числа специалистов.

Специфической особенностью информационных технологий является то, что полученные однажды знания и навыки требуют постоянного обновления. Здесь как нигде уместен лозунг “Век живи - век учись!”. Каждые 3-4 года происходит обновление технической или программной базы с появлением новых возможностей.

Характерный пример: за 20 лет существования персональных компьютеров пользовательский интерфейс, поддерживаемый операционной системой, прошел огромный путь от простейшего командного способа взаимодействия до сложнейшего (с точки зрения реализации) многооконного графического взаимодействия в стиле Windows.

Другой пример - взрывной интерес за последние 5-6 лет к глобальной сети Интернет, во многом определяемый появлением новой технологии работы в Сети - технологии Всемирной Паутины (WWW).

Опыт подготовки специалистов экономического направления в ТИСБИ (дневное и заочное обучение, переподготовка на курсах повышения квалификации) позволяют сформировать круг требований к знаниям и навыкам использования ИТ современными специалистами.

Базовый уровень подготовки включает следующие вопросы.

1. Общие сведения о компьютерах: история, классификация, основные компоненты и устройства, их характеристики и взаимодействие, представление информации в виде битов и байтов, основные типы данных (числовые, текстовые, графические).

2. Общее представление о компьютерных сетях: назначение и преимущества использования, типы сетей, необходимое оборудование.

3. Общие представления о программах, и в первую очередь - об операционных системах: назначение и классификация операционных систем, файловая организация хранения информации на дисках, основные операции с файлами и каталогами, способы взаимодействия пользователя с системой

4. Навыки практического использования современных операционных систем класса MS Windows, прежде всего – с точки зрения работы с файлами и каталогами, в том числе - в сетевом режиме.

5. Основные навыки использования текстовых редакторов класса MS Word: создание, редактирование и оформление документов любой сложности, включающих таблицы, рисунки, списки, сноски, формулы; подготовка многостраничных документов к печати.

6. Общие сведения и основные навыки использования табличных процессоров (электронных таблиц) класса MS Excel: оформление таблиц, создание расчетных формул, использование стандартных функций, построение графиков и диаграмм, исследование зависимостей, создание сводных и консолидированных таблиц, взаимодействие с текстовым процессором Word.

7. Общие сведения и практические навыки создания и использования баз данных с помощью современных инструментальных средств класса MS Access: основные понятия о базах данных (таблицы, поля, записи, ключи, связи таблиц), основные этапы создания баз данных (разработка структуры, создание форм и ввод информации), использование баз данных с помощью запросов и отчетов, взаимодействие баз данных с пакетами Word и Excel.

8. Практические навыки создания компьютерных презентаций с помощью пакетов класса MS PowerPoint, использование презентаций при защитах дипломных работ и при выступлениях на конференциях.

9. Представление о языках программирования и процессе разработки программ: основные возможности языка Visual Basic for Application, технология визуального создания приложений, разработка простых программных модулей, использование модулей для расширения стандартных возможностей пакетов Excel и Access.

10. Общие сведения о сети Интернет (структура сети, предоставляемые услуги, технология Всемирной Паутины (WWW), адресация компьютеров и ресурсов, гипертекстовые документы, программы-броузеры, поиск в Интернет, электронная почта).

Относительно последнего вопроса - использования сети Интернет - следует сказать отдельно. Безусловно, существующие и перспективные возможности этого средства коммуникации осознаны еще далеко не всеми. Более того, по мнению специалистов, настоящее использование сети Интернет в России еще только начинается. Простота работы с современным Интернетом привлекает к нему все большее число людей.

Наиболее очевидной и чаще всего используемой возможностью Интернета является поиск необходимой информации - финансовой, биржевой, технической и т.д. Существующие поисковые серверы и системы (Rambler, Yandex, Yahoo, AltaVista) делают этот процесс весьма удобным и быстрым. При необходимости можно подписаться на получение специализированной информации с помощью телеконференций или каналов доставки новостей. Главная проблема здесь, наверное, состоит в правильном отсеве поступающей информации, чтобы все рабочее время не уходило только на просмотр новостей.

Другим аспектом использования сети Интернет является реклама фирмы или организации. Наряду с другими способами, Интернет-реклама может способствовать успешному продвижению товаров и услуг, как на российском, так и на мировом рынке. Для создания простых рекламных сайтов достаточно навыков работы с текстовым редактором Word и элементарных представлений о гипертекстовых документах и URL-адресах.

Конечно, профессиональное создание Web-сайтов требует более глубоких знаний и навыков. Например, неплохо знать базовый язык Web-технологии, а именно - язык гипертекстовой разметки HTML и один из профессиональных визуальных редакторов HTML-кода класса MS FrontPage. Для качественного графического оформления страниц сайта желательны навыки использования универсальных графических пакетов класса Adobe Photoshop. Для “оживления” страниц могут пригодиться сценарные (скриптовые) языки типа JavaScript или VBScript.

Наконец, наиболее мощным использованием Интернета в настоящий момент является так называемая Интернет-коммерция. Она предполагает размещение на сайте организации не только рекламной информации, но и элементов активного взаимодействия пользователя с этим сайтом. Например, подобный сайт дает пользователю возможность выбрать из списка товаров или услуг что-то конкретное, рассмотреть товар со всех сторон, заказать товар или услугу с занесением этой информации в базу данных организации. Имеются сайты для заключения разнообразных сделок между физическими или юридическими лицами.

Ясно, что создание подобных сайтов требует знания соответствующих технологий, которые пока в силу косности государственных образовательных стандартов не входят в планы подготовки специалистов экономического профиля. В настоящий момент эти технологии включают в себя такие темы, как основы написания программ на языке Java, основы создания CGI-программ, технология Active Server Pages (ASP), основы взаимодействия клиентских приложений с удаленными базами данных. К счастью, тенденция развития инструментальных средств в данной области позволяет оптимистично смотреть в будущее. Уже сейчас во многих случаях пакеты типа FrontPage позволяют реализовать многие элементы интерактивных сайтов с минимальным написанием программного кода.

Совершенно очевидно, что знание и умение использовать Интернет-технологии становится одним из важнейших показателей качества специалиста.

Помимо базового уровня, подготовка высокопрофессиональных кадров предполагает и специальный уровень. Для специальностей экономического направления этот уровень включает в себя следующие моменты.

1. Структура, назначение и практические навыки использования интегрированных управленческих пакетов класса 1С, БЭСТ, БОСС и др.
2. Практические навыки использования правовых баз данных типа Гарант, КонсультантПлюс, Кодекс.
3. Пакеты экономического и финансового анализа и составления бизнес-планов (Project Expert, “Касатка”).

Использование вспомогательных программ-утилит, таких как архиваторы, антивирусы, программы обслуживания жестких дисков, программы обработки отсканированных текстов (распознавание текстов) и др.

Рассматривая содержание подготовки современных специалистов, нельзя не остановиться на способах получения знаний и навыков. Помимо традиционных методов в виде лекций и практических занятий, можно использовать такие элементы активизации процесса познания, как компьютерные обучающие курсы и системы, различные тренажеры.

Подобные системы дают возможность обучаемому в индивидуальном темпе просматривать необходимый теоретический материал и типовые примеры, выполнять индивидуальные задания с пошаговым контролем со стороны компьютера. Накопление в базе данных статистической информации о каждом обучаемом позволяет строить его личностный портрет и в дальнейшем выбирать наилучшую траекторию обучения.

Создание подобных программ является очень трудоемким процессом и требует тесного взаимодействия как опытных преподавателей-методистов, так и профессиональных разработчиков-программистов.

В последнее время, опять-таки в связи с резким ростом популярности сети Интернет, растет интерес к дистанционной форме обучения. Все большее число образовательных организаций, особенно за рубежом, предлагает подобную форму обучения. Внедрение этой формы обучения требует решения целого ряда вопросов организационного, методического, программно-технического характера.

С методической точки зрения, реализация какого-либо курса через Интернет требует подготовки исходного учебного материала (конспект лекции, типовые примеры) в гипертекстовом виде, разработки заданий для самостоятельной работы, создания тестов вопрос-ответного типа, разработки пошаговых тренажеров для привития навыков решения задач.

Программно-техническая реализация требует очень большой работы со стороны центрального сервера. На сервере должна быть организована база данных как для накопления всей текущей информации о каждом обучаемом, так и для хранения всех методических материалов с возможностью их редактирования и пополнения. Основой такой базы данных может быть современная SQL-ориентированная СУБД типа Oracle или MS SQL Server, которая взаимодействует с удаленным клиентом через Web-сервер (например, MS Internet Information Server). В этом случае клиенту-обучаемому необходима только программа-браузер типа MS Internet Explorer, что даже сейчас доступно практически всем желающим.

**Современные условия и уровень развития производства и переработки сахарной свеклы**

М.Г. Ахмадеев, проректор по довуз. и среднепроф. обр-ю, профессор, академик РАЕН, ТИСБИ;  
Ф.Ф. Гатина, старший преподаватель кафедры предпринимательства и маркетинга

Республика Татарстан является северной зоной промышленного свеклосеяния. По мнению ряда исследователей, даже Пензенская и Рязанская области являются неблагоприятными по почвено-климатическим факторам для формирования урожая данной культуры. Несмотря на это, по инициативе академика ВАСХНИЛ В.П. Мосолова, начали рассматривать возможность возделывания сахарной свеклы в республике почти полстолетия тому назад. Значительный научный вклад в разработку агротехники этой культуры в местных условиях внесли профессор А.К. Вершинин, кандидат сельскохозяйственных наук Ю.Г. Бутаков, И.Т. Храмов. Первый урожай фабричной свеклы в объеме 1500 тонн был получен в 1950 году в Нурлатском районе. Начиная с этого времени, проводилась целенаправленная работа по развитию одной из самых интенсивных отраслей растениеводства.

Исследования, проведенные Р.А. Юнусовым (Северное свеклосеменоводство, Казань, Татарское книжное издательство, 1998 год.) в 1993-1998 годах, показывают, что сахарную свеклу на фабричные цели успешно можно возделывать и в северных районах Татарстана - в Агрызском, Сабинском, Мамадышском. В этих районах можно добиться 9,0 - 17,4% сахаристости корнеплодов при урожайности 195 - 220 центнеров с 1 га. Этим доказывается возможность производства фабричной свеклы и на севере республики на хорошо окультуренных легких суглинистых почвах.

Опыт свекловодческих хозяйств Татарстана и научные исследования подтверждают важную значимость этой культуры в экономике хозяйств и говорят о возможности расширения зоны ее эффективного возделывания в наших почвенно-климатических условиях.

Сахарная свекла сегодня решает многие экономические и социальные проблемы. Повышенный спрос на сахар, по сравнению с другими продуктами, быстро превращает сахарную свеклу из товара в деньги. Являясь трудоемкой культурой, она обеспечивает не только жителей села, но и рабочих поселков работой и стабильными заработками.

Несмотря на это, свеклосахарный подкомплекс АПК в настоящее время переживает очень сложный и трудный период.

Если рассматривать состояние свекловичного производства в масштабах Российской Федерации, то с 1986 по 1998 годы можно проследить четко выраженную тенденцию снижения объемов производства сахарной свеклы (фабричной). В1998 году валовой сбор сахарной свеклы составил 10776 тыс. тонн, что на 50,3% ниже, чем в среднем за 1986 - 1990 годы. В результате сократились объемы ее реализации на 41% и переработки - на 58% по сравнению с тем же периодом.

Подробный анализ причинно-следственных связей сложившейся ситуации в свеклосахарном подкомплексе позволяет сделать выводы о том, что одна из причин снижения объемов производства сахарной свеклы кроется в наметившейся устойчивой тенденции сокращения посевных площадей за последние 23 года.

Посевные площади сахарной свеклы под урожай 1998 года (по данным весеннего учета) во всех категориях сократились по сравнению с прошлым годом на 123,1 тыс. га., и составили 810,2 тыс. га. Снижение площади посева сахарной свеклы происходило в сельскохозяйственных предприятиях, которые являются основными ее производителями.

Продолжающиеся сокращения посевных площадей под сахарную свеклу вызваны главным образом недостатком средств у свеклосеющих хозяйств на приобретение посадочного материала, материально-технических средств, а также невыгодностью ее выращивания.

В результате очень быстрыми темпами сокращаются государственные закупки сахарной свеклы, которые в 1998 году составили лишь 8267 тонн, или 77% от валового сбора. Это обусловлено и продолжающейся практикой переработки свеклы на давальческих условиях, когда сахар, выработанный из свеклы делится, в пропорции 60: 40 или 55: 45 между производителями свеклы и заводами (как плата заводу за переработку).

Вследствие этого около 40% всего свекловичного сахара выбрасывается на рынок сельхозпроизводителями по демпинговым ценам в октябре - ноябре, покрывая их долги по кредитам, поставкам топлива и семян. Такая практика наносит большой ущерб как сельхозпроизводителям, так и заводам, поскольку вследствие осеннего снижения цен на сахар сельхозпроизводители не могут достичь воспроизводства, что, в свою очередь, приводит к сокращению посевов сахарной свеклы, а заводы из года в год получают все меньше свеклы на переработку, что делает работу заводов нерентабельной.

В это же время производство сахарного песка по Российской Федерации в динамике существенно не меняется. По данным Госкомитета по статистике, Союза сахаропроизводителей России и Федерального агентства по регулированию продовольственного рынка, потребность Российского рынка сахара в последние 6 лет относительно стабильна и оценивается в пределах 4,6 - 4,8 млн. тонн. Обеспечение данной потребности за счет отечественного сырья в ближайшем будущем не представляется возможным.

Дисбаланс между производством сахара из местного сырья и потреблением составляет около 3,5 млн. тонн белого сахара. Таким образом, недостающее количество сахара производится из сахара-сырца, доля которого в производстве за последние шесть лет резко возросла.

Российский рынок сахара в значительно большей степени, по сравнению с другими продуктами, зависим от импорта. Удельный вес импорта (включая сахар-сырец) в 1998 году составил 82% против 71% в предыдущем году. Причем структурное соотношение в импортных поставках сахара меняется. Происходит резкое увеличение объемов импорта сахара – сырца, тогда как заинтересованность в импорте белого сахара снижается. Если в 1994 году было закуплено сахара – сырца на сумму 296,5 млн. долларов, а сахара белого на 838,1 млн. долларов, то в 1998 году соответственно на сумму 1079,4 млн.долларов и 189,1 млн. долларов.

Резкое увеличение объемов импорта сахара-сырца с 1994 по 1998 годы вызвано тем, что на мировом рынке сахара в последние годы наблюдается перепроизводство, которое привело к снижению цен на него. Кроме того, переработка сырца имеет ряд преимуществ по сравнению с сахарной свеклой, а именно:

- переработка сахара-сырца может производиться в течение всего года;

- отсутствует риск, связанный с погодными условиями;

- сахар, выработанный из сырца, дешевле свекловичного.

Кроме того, отсутствие заинтересованности в больших объемах импорта белого сахара объясняется и тем, что основной поставщик белого сахара в России - Украина, которая резко сократила объем производства сахара и не смогла выполнить квоту по беспошлинной поставке 600 тыс. тонн белого сахара, выделенную Россией в 1998 году. К тому же цена на сахар на Украине, гораздо выше мировых биржевых цен, что делает даже беспошлинный импорт сахара в Россию мало привлекательным для российских компаний.

Все это сделало импорт сахара-сырца более привлекательным для компаний, работающих на рынке сахара. Достаточно сказать, что их количество выросло с 26 в 1997 году до 32 в 1998 году.

Исследования показывают, что при соответствующей поддержке правительства предприятия смогут производить сахарную свеклу в достаточном объеме для обеспечения населения сахаром и продовольственной безопасности страны. В значительной степени это зависит от решения данных проблем на уровне регионов. В этой связи следует проанализировать состояние и развитие производства сахарной свеклы в одном из регионов - Республике Татарстан.

За последние годы в республике много сделано по улучшению развития свеклосахарного комплекса как в области возделывания, так и в области переработки. Предпринятые меры позволили сохранить зону свеклосеяния, внедрить западноевропейскую технику и технологию, увеличить производственные мощности сахарных заводов до 8,0 тыс. тонн переработки сахарной свеклы в сутки.

Анализ динамики данных о производстве и заготовке сахарной свеклы по Республике Татарстан показывает, что за анализируемый период эта отрасль характеризуется стабильностью, несмотря на сокращение посевных площадей до 46,8 тыс. га.

Валовой сбор в зависимости от урожайности держится на уровне 862 тыс. тонн с несущественными колебаниями по годам. В республике сохранена система госзаказа и по этому каналу реализуется 80% произведенной продукции. Тогда как в целом по Российской Федерации за этот же период было допущено сокращение производства на 50% , а госзакупка в среднем составила 70% от валового производства.

Наряду с этим в республике остро стоит проблема обеспечения населения сахаром. Нормативная потребность населения республики, рассчитанная на основе физиологических норм, составляет 150 тыс.тонн сахара в год.

Проектная мощность сахарных заводов после многократных реконструкций составляет всего 6,65 тыс. тонн (Буинский - 2,5 тыс. тонн, Заинский - 2,5 тыс. тонн, Нурлатский - 1,65 тыс. тонн) полностью покрывающую необходимую потребность, суммарная мощность заводов должна быть практически удвоена. Также есть проблема в обеспечении этих заводов сырьем. Если рассмотреть данные о выработке сахара из собственного сырья, то видно, что от общего количества из сахарной свеклы в последние 10 лет в среднем производилось 78% белого сахара. К сожалению, удельный вес сахара, производимого из собственного сырья, как показывает динамика, неуклонно снижается. Если в 1990 году сахарный песок вырабатывался только из сырья, поставляемого местными сельхозпроизводителями, то в 1999 году удельный вес снизился до 46,3%. Решение вышеизложенных проблем позволяет повысить уровень развития свекловодства и эффективности производства белого сахара в Республике Татарстан.

**Экономическое воздействие государства на агропромышленное производство**

Н.Якушкин, к.э.н., зам. министра сельского хозяйства и продовольствия Республики Татарстан  
М.Ахмадеев, д.э.н., профессор, проректор ТИСБИ

Результаты функционирования народного хозяйства Российской Федерации, как, впрочем, и других бывших республик СССР, показали, что чисто рыночные механизмы саморегулирования экономики полностью его разбалансировали. Кризисные явления не только не преодолены, но, напротив, продолжают углубляться. Это относится в полной мере и к агропромышленному производству, являющемуся составной частью единого народнохозяйственного комплекса страны. Эффективное социально-экономическое развитие возможно лишь при оптимальном сочетании рыночных и государственных механизмов воздействия на экономику. Особенно важно такое сочетание для аграрного сектора, где экономические процессы воспроизводства переплетаются с биологическими, естественными, где ярко выражена сезонность производства, а все сельское хозяйство, по сути, находится в зоне рискованного земледелия.

Кроме того, экономика агропромышленного производства в условиях перехода к рыночному механизму хозяйствования постоянно усложняется. Обусловлено это прежде всего кардинальным изменением отношений собственности, а именно переходом от государственной и коллективно-ничейной собственности к частной, коллективно-долевой на землю, имущество и результаты труда. Изменяется в первую очередь структура агропромышленного производства, где отмечается значительный рост количества хозяйствующих субъектов — носителей интересов. Чисто рыночная саморегулирующая система методом проб и ошибок в состоянии обеспечить оптимальное сочетание растущего многообразия этих интересов, разрешение постоянно растущих между ними противоречий. Отсюда необходимость усиления государственного воздействия, причем системного — экономического, правового, социального, административного, институционального, то есть все элементы экономического механизма должны (функционировать синхронно, в органическом единстве, не блокируя друг друга, а эффективно взаимодействуя.

При этом нужно создавать простор для проявления конструктивных возможностей рынка, одновременно нейтрализуя его деструктивные функции и строго учитывая специфику российского аграрного производства и отношений.

Прежде всего, государственное воздействие на развитие агропромышленного производства должно базироваться на системообразующих принципах, в качестве которых нами определены приоритетность развития аграрного сектора, аграрный протекционизм, единство экономических и социальных целей, соблюдение национальной специфики, прогнозное регулирование.

Государственное воздействие направляется на решение главных задач, стоящих перед экономикой сельского хозяйства в тот или иной период его развития. Основными из них на сегодняшний день, а также на ближайшую и дальнюю перспективу являются стабилизация, а затем ускорение развития агропромышленного производства; обеспечение продовольственной безопасности и на этой основе улучшение продовольственного обеспечения населения; поддержание экономического паритета между сельским хозяйством и другими отраслями; сближение уровней дохода и жизни работников сельского хозяйства и других отраслей народного хозяйства; защита отечественных товаропроизводителей в сфере агропромышленного производства.

Из необходимости решения перечисленной гаммы проблем вытекают и ведущие направления экономического воздействия государства, которые можно свести, на наш взгляд, к следующим крупным разделам:

обеспечение юридическо-правовой базы экономического воздействия;

государственная (прежде всего финансовая) поддержка становления многоукладной экономики аграрного сектора;

формирование и цивилизованное функционирование рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;

финансирование, кредитование, ценообразование, страхование и льготное налогообложение как стрежневой и цементирующий блоки экономического воздействия;

защита интересов отечественных товаропроизводителей при осуществлении внешнеэкономической деятельности;

развитие науки, осуществление научной деятельности в сфере агропромышленного производства;

развитие социальной сферы села в рамках создания социального рыночного хозяйства;

обеспечение экологического равновесия;

подготовка квалифицированных кадров.

Как видим, проблема многофакторная — от наличия нормативной базы, финансового обеспечения до подготовки кадров с рыночным мышлением.

Количественная оценка продовольственной безопасности, как справедливо отмечает Р. Гумеров (Как обеспечить продовольственную безопасность страны?//Российский экономический журнал. - 1997. - № 9. - С. 59), может быть дана с помощью двух групп показателей:

во-первых, уровня и динамики потребления основных продуктов питания, степени их соответствия рекомендуемым социально-медицинским нормативам;

во-вторых, уровня самообеспечения страны продовольствием.

В 1990-е годы произошли значительные регрессивные изменения как в структуре, так и в объемах душевого потребления продуктов питания (табл. 1).

Таблица 1

Динамика потребления основных продуктов питания в расчете на душу населения, кг/год\*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Рекомендуемые нормы | Российская Федерация | Республика  Татарстан |
|  |  | 1990 | 1998 | 1990 | 1998 |
| Мясо и продукты  Молоко и молокопродукты  Яйца, шт.  Хлеб и хлебопродукты  Картофель  Овощи и бахчевые | 81  392  292  110  118  139 | 75  386  296  119  106  89 | 48  226  212  119  125  75 | 65  376  326  134  125  74 | 53  312  259  105  125  67 |
| \* Рассчитано по сборнику “Агропромышленный комплекс России в 1998 г.”, М., 1999. С. 23, 280 – 300. |  |  |  |  |  |

Уровень потребления продовольствия населением напрямую зависит от объемов производства, а они так же резко уменьшились (табл. 2).

Таблица 2

Динамика производства основных продуктов питания

в расчете на душу населения, кг\*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Российская Федерация | Республика Татарстан |
|  | 1990 | 1998 | 1990 | 1998 |
|  |  | абс. | в % к 1990 |  | Абс. | в % к 1990 |
| Мясо и мясопродукты  Молоко и молокопродукты  Зерновые  Картофель  Овощи | 68  376  657  108  77 | 33,2  227  326  214  72 | 47  60  50  198  94 | 77  452  1088  357  60 | 51  392  509  330  60 | 66  87  47  92  100 |
| \* Агропромышленный комплекс России в 1998 году. - М., 1999. - С. 280' - 298. |  |  |  |  |  |  |

Особенно негативная тенденция наблюдается по производству продуктов животноводства. Так, в целом по Российской Федерации производство мяса в расчете на душу населения сократилось на 53%, молока - на 40, яиц - на 31. В Россию хлынул поток импортных продовольственных товаров. В 1990 г. доля импорта в составе продовольственных товаров составляла всего 15% (Советская Россия, 1990 г., 29 ноября). Объем импорта основных продуктов питания, как считают специалисты, не должен превышать 25%, он же достиг по России 40% и более, в Республике Татарстан - менее 10%.

Нами были сделаны прогнозные разработки, ставшие исходной базой для определения позиции правительства республики относительно аграрной политики, уровня и направлений экономического воздействия государства на развитие агропромышленного производства.

Так, за 50-летний период население Татарстана возрастет на 1 млн. 700 тыс. человек, или на 44%. При этом потребность в продуктах питания увеличится на 3 млн. 400 тыс. т, или также на 44%. Обеспеченность пашней при этом сократится за 50 лет с 0,94 га до 0,63 га на душу населения.

Исходя из научно обоснованных норм питания установлена годовая потребность населения республики в основных продуктах питания по периодам до 2050 г.

Чтобы сельское хозяйство смогло обеспечить продовольственную безопасность и стать “локомотивом” всей экономики страны, его надо первоначально “раскочегарить”, то есть вложить средства для достижения определенного качественного состояния. Сделать это — один из основных вопросов государства и органов его власти.

Прежде всего, этого можно добиться через ценообразование. Цена выступает сегодня концентрированным выражением основных экономических проблем агропромышленного производства, ибо именно эту отрасль либерализация цен привела в первую очередь к серьезному финансовому кризису.

В 1998 г. уже более 80% хозяйствующих субъектов в аграрном секторе стали убыточными; полностью оказались нарушенными товарно-обменные пропорции между сельским хозяйством и другими отраслями народного хозяйства; из аграрного сектора только Республики Татарстан “вымыто” более 3 млрд. руб. Поэтому настоятельной необходимостью стали для сельхозтоваропроизводителей разработка и принятие Федерального закона “О паритете цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию”. Цель этого закона — обеспечить установление механизма эквивалентных условий обмена результатами труда между сельскохозяйственными товаропроизводителями и производителями средств производства (услуг, работ) для сельского хозяйства. При этом государство обязано решать такие вопросы экономического воздействия, как осуществление закупочных и товарных интервенций, страхование урожая, скота и птицы, целевое льготное кредитование сельхозтоваропроизводителсй, выделение дотаций и компенсаций на сельскохозяйственную продукцию, государственное регулирование цен на продукцию естественных монополий (электроэнергия, газ, нефтепродукты и т. д.). К сожалению, как известно, этот законопроект не был подписан президентом и возвращен Федеральному Собранию.

Один из важнейших инструментов регулирования развития аграрного сектора — госзаказ, когда государство выступает крупнейшим прямым заказчиком продукции, работ и услуг. В Республике Татарстан заказы в основном осуществляются в процессе реализации целевых программ, направленных на коренное улучшение земель, приобретение средств химизации, поддержку племенного дела и элитного семеноводства, птицеводства, крупных животноводческих комплексов, научных исследований, техническое перевооружение села и т. д. Так, в 1999 г, планировалось направить из республиканского бюджета 1500 млн. руб. на реализацию программ, в том числе на улучшение земель — 130 млн., техническое перевооружение села — 260 млн., на средства химизации — 400 млн. руб.

Чтобы совершенствовать систему госзаказов, следует, на наш взгляд, в первую очередь отказаться от административно-командных методов их размещения и перейти на систему тендеров, когда на конкурсной основе определяются такие важные параметры, как объемы госзаказа, поставщики, сроки поставок, уровень цен, качественные показатели и т.д.

Поскольку одной из особенностей сельскохозяйственного производства является его сезонность, то наиболее приемлемой формой оплаты госзаказа следует считать форвардную. Именно поэтому по инициативе Минсельхозпрода Республики Татарстан уже с 1996 г. в республиканском бюджете для финансового обеспечения госзаказов выделяется ежегодно определенная сумма отдельной статьей — “формирование госзаказа по продовольственным товарам (на возвратной основе)”.

Очевидно, что формирование госзаказа должно осуществляться не уравнительно по всем сельскохозяйственным товаропроизводителям, а по тем, которые в состоянии его выполнить. В республике введена система критериев оценки, позволяющая выявить эффективно работающие хозяйства. В эту систему мы считаем целесообразным включать следующие рыночные критерии, количественная характеристика которых для каждого конкретного региона, района, периода времени может существенно дифференцироваться:

уровень производства и реализации сельскохозяйственной продукции, ее конкурентоспособность на рынке;

денежная выручка в расчете на одного работника, которая связана и с производительностью труда и с умением продать товар по выгодной цене;

уровень валового дохода в расчете на одного работника (это один из главных показателей рыночной экономики);

платежеспособность хозяйства (в данном случае отношение денежной выручки к кредиторской задолженности);

сумма прибыли на одного работника; уровень рентабельности производства.

Целенаправленные бюджетные вливания через формирование госзаказа, к примеру, по минеральным удобрениям, сказались на урожайности сельскохозяйственных культур, прежде всего зерновых.

Следует подчеркнуть, что прямая финансовая поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей положительно влияет на их производственно-экономические показатели хозяйственной деятельности (табл. 3).

Таблица 3

Влияние уровня субсидирования сельхозтоваропроизводитслсй на производственно-экономические показатели\*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Российская Федерация | Республика Татарстан |
|  | 1995 | 1996 | 1997 | 1995 | 1996 | 1997 |
| Сумма дотаций и компенсаций на 1га сельхозугодий, руб.  Урожайность зерновых культур, ц/га  Надой молока на 1 корову, кг  Валовая продукция сельского хозяйства в расчете на 1 га сельхозугодий (в фактически действовавших ценах), руб.  Валовой доход на 1 работника, руб.  Доля убыточных хозяйств к общей их численности, %  Уровень рентабельности сельскохозяйственного производства, % | 43,7    11,6    2067          1431    3,6    57      2,3 | 53,6    12,9    1950          1427    1,7    79      -20,5 | 54,9    16,5    2066          1596    0,8    82      -23,9 | 275,6    16,4    3007          2206    4,0    40      0,1 | 282,0    26,2    2828          2750    5,7    41      -2,1 | 351,9    35,3    3033          2975    7,6    32      2,0 |
| \* Рассчитано по сборнику “Агропромышленные! комплекс России н 1998 г.” - М., 1999. – С. 521. |  |  |  |  |  |  |

Сумма дотаций и компенсаций на 1 га сельскохозяйственных угодий в Татарстане в среднем за 1995— 1997 гг. была в б раз выше среднероссийского уровня, что явилось одним из стабилизирующих факторов производства продукции, относительно высокого уровня продуктивности земли, скота и птицы, доходности отрасли. Достаточно отметить, что республика, занимая 2,2% сельскохозяйственных угодий Российской Федерации, в среднем за 1996 -- 1998 гг. произвела 4% валовой продукции (в фактически действующих ценах), в том числе 6,1 % зерна, более 4% мяса скота и птицы, молока.

Опыт развития сельского хозяйства в последние годы, особенно в отдельных регионах Российской Федерации, свидетельствует, что без формирования эффективно функционирующей экономики аграрного сектора невозможно решение ни одной из задач народного хозяйства. В свою очередь, без налаживания эффективного государственного, прежде всего экономического, регулирования невозможно кардинальное реформирование отрасли, создание привлекательного для инвестиций аграрного сектора, базирующегося на многообразии форм собственности и хозяйствования.

Уровень развития производительных сил и обобществления производства, содержание и условия труда в различных отраслях (и внутри отраслей) экономики разные. Повышение степени концентрации и централизации производства одновременно сочетается с выделением различных производственных процессов в относительно самостоятельные, сопровождается появлением новых звеньев и структур. Все это обусловливает структурные изменения в производстве, наполнение качественно другим содержанием существовавших и возникновение новых уровней и субъектов хозяйствования.

Поэтому необходимо использовать вес формы экономической деятельности, которые подтверждают на практике свою жизнедеятельность и эффективность и не противоречат действующему законодательству.

Сочетание в экономике многообразных форм собственности и хозяйствования, как показывает мировой опыт, позволяет, во-первых, добиваться их взаимодополнения, во-вторых, гасить негативные свойства каждой из них, в-третьих, приводит в их взаимной конкуренции. Последняя служит мощным стимулом совершенствования и саморазвития каждой из этих форм и экономики в целом.

Следовательно, многоукладность - это естественное состояние нормальной экономики. Другое дело, какие формы хозяйствования наиболее целесообразны в сегодняшнем и завтрашнем сельском хозяйстве, какое место они могут занимать.

Так, в результате проведения реформ на принципах добровольности, последовательности, постепенности, финансовой поддержки к 1999 г. 464,3 тыс. сельских жителей Республики Татарстан стали собственниками 64% ее сельскохозяйственных угодий и вправе свободно распоряжаться своей землей. Ибо более 300 тыс. собственников земельных долей реализовали свои конституционные права, заключив 30074 договора о передаче своих земель в аренду или в уставный капитал вновь образованных формирований. И это является базой для развития многообразных форм хозяйствования. С начала реформ изменили свою организационно-правовую форму около 1100 хозяйств, или около 95% их численности, создано более 1800 фермерских хозяйств, образовано свыше 920 различных формирований, в том числе 209 производственных кооперативов, 18 товариществ на вере, 62 общества с ограниченной ответственностью, 495 коллективных предприятий и другие, за которыми закреплено 3676,1 тыс. га земли, или 81% всей площади. Другое дело, что многие вновь образованные хозяйства в силу затянувшегося экономического кризиса, малоземелья и т. д. оказались убыточными. Но это уже проблема другого порядка.

Прошедший период ценен своей эволюционностью и относительным сохранением объемов производства и реализации сельскохозяйственной продукции. Он дал возможность сравнивать эффективность различных форм хозяйствования и подтвердил необходимость проведения более радикальных реформ, финансового и иного обеспечения со стороны государства.

**Тенденции и перспективы развития молодежной кадровой политики**

Ф.Х. Фаизов, заместитель председателя Государственного комитета РТ по труду и занятости населения

Состояние общества и особенно его перспективы во многом определяются социально-экономической ориентацией молодежи, ее политическим и экономическим поведением, предоставленными ей шансами и условиями реализации и развития своего потенциала, обеспечением равенства участия в общественной жизни. В этой связи задача общества, эффективность его социальной политики состоит в том, чтобы всем группам населения, в том числе и молодежи, были обеспечены свобода выбора деятельности, равные возможности реализовать свой потенциал, развить свои способности и задатки на рынке труда.

Поэтому безработица, в первую очередь среди молодежи, вызывает у Госкомтруда РТ особую озабоченность. В настоящее время в общей численности безработных (27 тысяч человек) 30% составляет молодежь, причем ее доля не сокращается, тогда как общий уровень безработицы снизился с 2,5 до 1,5%. Выпускники образовательных учреждений, не приступившие к трудовой деятельности, в числе безработных граждан составляли на 1 апреля текущего года более 6%. Из них по 2% приходится на выпускников общеобразовательных школ, учреждений начального и среднего профессионального образования, менее 1% - это выпускники высших учебных заведений.

Существует несколько факторов, влияющих на рост безработицы среди молодежи. Один из них – это несоответствие получаемых молодыми людьми профессий потребностям рынка труда. Разрушение связей между профессиональной школой и профессиональным трудом в значительной мере сказывается на социально-экономической ситуации. Участвуя в решении проблемы трудоустройства безработной молодежи, Госкомтруд развивает такие активные формы занятости, как: квотирование рабочих мест, молодежная практика, организация ярмарок вакансий, ученических мест и будущих профессий.

В 1999 году квота для молодежи составляла 1,9 тысячи человек, направлено по квоте более полутора тысяч человек, их них трудоустроено 72,5% (1135 человек). В настоящее время Госкомтрудом разработан проект Закона Республики Татарстан “О квотировании рабочих мест на предприятиях, в организациях и учреждениях для граждан, особо нуждающихся в социальной защите”, который направлен на регулирование трудоустройства, в том числе молодежи, в счет установленных квот. Его рассмотрение Госсоветом республики запланировано на первое полугодие 2000 года.

Трудоустроиться молодым рабочим и специалистам гораздо сложнее, чем профессионалам. Недостаток или полное отсутствие профессионального опыта отпугивает работодателей. Вместе с тем результаты социологических исследований показывают, что и планка притязаний молодых (уровень зарплаты, содержание труда и т.п.) достаточно высока. Разрешить эти противоречия призвана программа “Молодежная практика”, реализуемая Госкомтрудом, в ходе которой участники имеют возможность не только приобрести трудовые навыки, но и реально оценить свои запросы. В прошлом году с целью приобретения профессиональных умений и навыков молодежной практикой были заняты более 350 безработных выпускников учебных заведений. В 2000 году предполагается охватить программой “Молодежная практика” 500 выпускников учебных заведений республики.

Нами накоплен практический опыт и по организации занятости несовершеннолетних в период каникул. В 1999 году работой в летнее время обеспечено около 40 тысяч подростков.

Рыночные отношения предъявляют повышенные требования к человеку как профессионалу и к его возможностям быть конкурентоспособным на рынке труда. От обоснованного выбора профессии, качественного уровня образования, конструктивного поведения на рынке труда зависит успешность профессионального пути, а в конечном итоге, удовлетворенность человека своей жизнью. Многие выпускники школ поступают в профессиональные учебные заведения, не имея четкого представления о выбранной профессии, зачастую выбор случаен. В итоге слабые профессиональные мотивации становятся причинами незанятости дипломированных специалистов. Следуя принципу: “безработицу легче предупредить, чем с нею бороться”, Госкомтруд большое внимание уделяет профориентации учащихся, которая содействует выработке у них мотивации к труду, правильному выбору профессии в соответствии со своими склонностями, интересами и потребностями рынка труда. В прошедшем году органами труда и занятости оказана квалифицированная помощь в выборе профессии 13 тысячам учащихсяили каждому 7-му выпускнику (в первом квартале этого года уже более 3000 человек).

Значительную помощь в профессиональном самоопределении учащихся оказывают ярмарки ученических мест и будущих профессий, проводимые в большинстве городов республики. В 1999 году было проведено в республике 67 таких ярмарок, которые посетили около 54 тысяч человек. Ярмарки ученических мест и профессий уже давно зарекомендовали себя как эффективная форма массового информирования молодежи, организации встреч подростков с работодателями, представителями учебных заведений. Примером тому - проведенная 20 апреля ярмарка ученических мест в Казани, в которой приняли участие 70 учебных заведений, 20 предприятий и организаций города и более 8,5 тысячи молодых людей.

Работа с учащейся молодежью – это только часть работы по профессиональной ориентации и психологической поддержке населения, проводимой органами труда и занятости. Достаточно отметить, что за последние пять лет услугами профконсультирования воспользовалось более 200 тысяч человек, из них молодежь составила 45%. В целях помощи гражданам, оказавшимся в трудной жизненной ситуации, получения ими навыков активного поведения на рынке труда, мы используем программы социальной адаптации, предназначенные для психологической поддержки безработных граждан (“Клуб ищущих работу”, курс “Новый старт”). Значительная часть участников этих программ - молодежь.

Как уже говорилось ранее, в решении проблем трудоустройства молодежи самым актуальным остается вопрос востребованности выпускников учебных заведений. Упразднение системы государственного распределения выпускников значительно осложнило трудоустройство окончивших вузы, техникумы и училища. Для решения этой проблемы Правительством республики введен в действие порядок формирования объемов и профилей подготовки кадров в системе профессионального образования республики с учетом перспектив развития экономики. Тем самым разработана нормативная база по приведению профессионально-квалификационной структуры кадров в соответствие с потребностями рынка труда. Реализация постановления потребует слаженных совместных действий работодателей, учебных заведений, администраций городов и районов, министерств, госкомитетов, ведомств. Координация работы в этом направлении возложена на Госкомтруд.

Решить проблему занятости молодежи помогает и принятое в прошедшем году Постановление Кабинета Министров “О мерах по реализации государственной кадровой политики в отраслях экономики Республики Татарстан”, направленное на развитие внутрифирменного обучения персонала. Важную роль в процессе утверждения молодых рабочих и специалистов на рынке труда играет заинтересованность в них работодателя. Постановлением предполагается ввести ряд льгот работодателям, занимающимся внутрифирменным обучением персонала. Существенное значение придается изменению сегодняшней роли работодателя - “заказчика” или, точнее, потребителя на роль активного участника процесса становления молодого специалиста. В целом эта работа направлена на создание системы непрерывного образования кадров на протяжении всей трудовой деятельности.

Исследования, проведенные Лабораторией по проблемам занятости Госкомтруда РТ, показали, что основная масса выпускников школ (более 80% из числа опрошенных) стремится получить высшее образование. В то же время желают работать на производстве лишь один из двадцати опрошенных. Это свидетельствует о том, что в последнее время сложился определенный перекос в отношении подготовки квалифицированных кадров и будущих рабочих. Сегодня на одного потенциального рабочего приходится в несколько раз больше “белых воротничков”, чем этого требует рынок труда. В результате многие предприятия испытывают нехватку в молодых квалифицированных рабочих кадрах. Поднятие престижа рабочих профессий становится важной общегосударственной задачей, включающей в себя целый комплекс проблем - от достойного уровня заработной платы до создания современных условий труда. Только при таких условиях у молодого человека появится желание стать рабочим.

Исследование показало что профориентационную работу в школах проводят представители вузов (56% от числа опрошенных), техникумов и училищ (25%) и работники органов труда и занятости (19%). Совершенно устранились от этой работы представители предприятий, которые так любят жаловаться на постарение кадров и нежелание молодежи идти на производство.

Говоря о формировании и развитии кадровой политики, прежде всего надо иметь в виду молодое поколение, которому государство и общество должно психологически и организационно облегчить переход из общеобразовательной школы в профессиональную, а затем и в сферу труда. Ликвидировать причины расширения молодежной безработицы можно только при тесном взаимодействии всех заинтересованных сторон. В качестве положительного примера можно привести совместную работу Госкомтруда и Министерства образования РТ. Она основана на долгосрочном генеральном соглашении, что позволяет работать нам в тесном сотрудничестве. Только в текущем году проведены несколько совместных конференций, совещаний с участием заместителей руководителей Минтруда и Министерства образования России, представителей органов труда и занятости, образования, ректоров вузов регионов Российской Федерации, директоров средних профессиональных учебных заведений, где рассматривались вопросы взаимодействия сторон, в том числе проблемы профориентации учащихся.

В текущем учебном году во исполнение Постановления Правительства России “О мерах по поддержанию занятости населения” нами разработана и доведена до подведомственных органов программа курса “Правовые и экономические основы занятости населения и предпринимательства”. Необходимость внедрения этой программы в образовательные учреждения подтверждают результаты анкетирования выпускников школ. Они свидетельствуют об отсутствии у большинства учащихся старших классов знаний о реалиях современного рынка труда и профессионального самоопределения.

В целях создания механизмов эффективного функционирования системы содействия трудоустройству выпускников профессиональных образовательных учреждений и адаптации их к рынку труда Министерство образования и Минтруда России издали совместный приказ (от 4 октября 1999 года №462/175), в котором определяются конкретные меры межведомственного взаимодействия в этом направлении.

Надо отметить, что в марте текущего года прошла совместная коллегия Минтруда и Министерства образования России по вопросам развития и совершенствования взаимодействия этих ведомств, на которой был рассмотрен проект межведомственной программы содействия трудоустройству и адаптации к рынку труда выпускников учреждений профессионального образования. Рекомендовано создавать Центры содействия занятости учащейся молодежи и трудоустройству выпускников, принято решение о разработке долгосрочных прогнозов спроса на выпускников учреждений профобразования, предусмотрено создание в регионах межведомственных комиссий по профессиональной ориентации населения. Поставленные на совместной коллегии Минтруда и Министерства образования России задачи, требующие своего разрешения и у нас, были рассмотрены 20 апреля текущего года на совместной коллегии Госкомтруда Министерства образования и Госкомитета по делам молодежи республики. Принятым постановлением определены мероприятия по укреплению межведомственного взаимодействия, созданию межведомственной системы профессиональной ориентации в республике.

При решении проблемы молодежной занятости целесообразнее не полагаться исключительно на действие рыночных механизмов. Необходима согласованная политика образовательных, государственных, профсоюзных организаций, направленных на профессиональное обучение и включение в общественное производство молодежи. Наши совместные действия и средства, вложенные в развитие молодежной кадровой политики, без всякого сомнения, приведут к ожидаемым результатам.

Сегодня предлагается внести следующие предложения:

* создать эффективную систему профориентации учащихся школ, в первую очередь - выпускников, в том числе с привлечением работодателей;
* проводить профориентационную работу с учащимися и выпускниками образовательных учреждений с целью получения ими до начала трудовой деятельности профессионального образования высокого качества, адаптированного к современным требованиям реального сектора;
* расширять направления профессиональной внутрифирменной переподготовки специалистов в целях повышения их профессиональной мобильности с учетом перспективной потребности;
* обеспечивать взаимосвязь между рынком образовательных услуг и рынком труда путем согласования объемов и профилей подготовки кадров с учетом перспектив развития экономики;
* разработать комплекс мер по созданию структур (центров) содействия в трудоустройстве выпускникам учреждений высшего, среднего и начального профессионального образования;
* проводить ориентацию профессионального обучения молодежи на освоение новых сфер трудовой деятельности, в том числе в области предпринимательства и самозанятости;
* развивать информационную систему, доступную самому широкому кругу работодателей и желающих трудиться (справочник Государственного комитета по труду РТ “вузы, техникумы, училища, колледжи и лицеи г. Казани”).

**Особенности социализации неслышащей молодежи**

М.Н. Реут, ТИСБИ

У каждого дефекта есть свое лицо. Есть это “лицо” и у глухоты и немоты. У Рафаэля есть картина под названием La Mutta – Немая. Художник очень точно изобразил маску немоты на лице красивой девушки. В данном случае немота является социальным последствием глухоты. Убрать эту печать с лица глухого учащегося – главная цель педагога, психолога, социолога и школы в целом.

В разное время для обозначения детей с проблемами слуха применялись различные термины: глухие, тугоухие, неслышащие, слабослышащие, дети с недостатками слуха и т.д., - и это понятно, чем более гуманное общество, тем гуманнее термины. Прошло время, когда этих детей называли дефективными, аномальными. На смену социально негативных терминов пришли новые обозначения: дети со специальными потребностями в обучении. Педагоги, психологи, социологи изыскивают возможности помягче назвать проблему этих детей, социализировать эту проблему и терминологически, как бы растворить ее, сравнять с нормой: слышащий – неслышащий. Сами же неслышащие дети во все времена называли слышащих говорящими, показывая жест указательным пальцем у рта, а себя – неговорящими, показывая жест указательным пальцем - “молчит”.

Проблемы включения индивидов с ограниченными возможностями в полном объеме в реальную жизнь общества являются актуальными в современных условиях во всем мире. В рамках Организации Объединенных Наций, ЮНЕСКО разработаны и реализуются программы мероприятий по социализации и социальной адаптации инвалидов на международном уровне. По данным ООН, в мире насчитывается примерно 450 миллионов человек с нарушенным психическим и физическим развитием. Это составляет почти десятую часть жителей нашей планеты. Это подтверждают и данные Всемирной Организации Здравоохранения (ВОЗ), свидетельствующие, что число таких людей достигает 13% от общего числа населения. С недостатками интеллекта рождаются 3% детей и 10% детей с другими психическими и физическими отклонениями. Всего в мире 200 миллионов детей с ограниченными возможностями.

Всего в России около 90000 глухонемых, что составляет 112 человек на 100000 жителей, в мире на 100000 жителей это соотношение колеблется от 18 человек в Австралии до 380 в Аргентине. В Республике Татарстан проживает 4339 человек неслышащих инвалидов. Среди них инвалидами первой и второй группы признаны 201 человек, третьей группы – 2016 человек. Из них не работают 1411 человек, работают на государственных предприятиях 1875 человек, среднее образование имеют 750 человек, высшее образование – 2 человека. Обучаются в школах, колледжах, ПТУ – 574 человека. В том числе в Казани проживает 1800 человек, из них 327 глухих детей. В школе-интернате обучается 239 человек, в вечерней школе – 88 человек, в ПТУ – 15 человек, в ЭПК ТИСБИ 16 человек. Среди родителей глухих детей 70% слышащих и, соответственно, 30% - неслышащих родителей.

В настоящее время социально-экономическая ситуация в нашей стране не способствует реальной государственной поддержке программ социализации представителей данных социальных групп. В России в целом и в Республике Татарстан практически мало реализуются практические программы активной социализации, социальной адаптации и интеграции индивидов с ограниченными возможностями в общественной жизни. Декларативно провозглашены равные права, но не сформированы практические механизмы социальной политики, направленной на предоставление реальных прав для индивидов с ограниченными возможностями, в том числе для неслышащих, на полноценное включение в жизнь общества.

В качестве источников социализации индивида выступает передача культуры через различные социальные институты, прежде всего через семью, систему воспитания и образования. Какие проблемы возникают в процессе социализации у ребенка, а затем молодого человека при нарушении слуха? Процесс социализации у этой категории имеет свои особенности, определяемые ролью слуха в формировании социальных навыков.

Сложные процессы нестабильности общества сказываются и на современном состоянии российского образования. Трансформации в системе образования сказываются в изменении содержания стратификационной и социализационной функций образования. Об этом свидетельствует увеличение количества неграмотных, развитие функциональной неграмотности, отчуждения обучающихся от процесса образования, снижение качества образования, нарастание разрыва между образованием и культурой, а также другие не менее важные факторы. Растущая социальная дифференциация также сказывается на возможностях разных социальных групп в получении образования и, прежде всего, на наиболее незащищенных категориях населения – на инвалидах.

Жесточайшие условия рынка первыми ударили по самой социально незащищенной категории населения – по инвалидам. В частности по инвалидам детства по слуху. Т.е. – неслышащим. Не могут найти работу слышащие, здоровые молодые люди, а что делать этим глухим молодым людям. Даже в лучшие времена у них был не большой выбор специальностей, а в кризисной ситуации совсем сузился.

Социализация индивидов с ограничеснными возможностями— проблема междисциплинарная, изучение которой осуществляется философами, социологами, психологами, педагогами - дефектологами, сурдопедагогами, сурдопсихологами. В настоящее время существует значительное количество подходов к теоретическому осмыслению проблемы и решению практических задач, определяющих специфическую сущность, содержание и механизмы этого социального феномена, а также пути и методы исследования социализации индивидов с ограниченными возможностями.

При анализе проблемы социализации неслышащих были определены два основных подхода. В определении теоретико-методологических основ исследования специфических проблем социализации изучались как макро-, и микросоциологические теории, так специфические дефектологические и сурдопедагогические (социальные педагогические) теории зарубежных и отечественных ученых.

Основой социологического подхода к изучению теорий социализации явились социоцентристские теории развития личности К. Маркса, Э. Дюркгейма, Г.Спенсера, Т. Парсонса, в основе которых было положение об изучении конкретной личности посредством изучения общества в целом.

Идеи Г. Тарда, Ф, Гиддингса, 3. Фрейда, Э. Эриксона, Ю. Хабермаса, Ж. Пиаже, Л. С. Выготского, И. С. Кона, Г. М. Андреевой, А.В.Мудрика и других ученых, в которых на основе антропоцентристского подхода акцентировались аспекты повседневного межличностного взаимодействия, - являлись основой психологических направлений теории социализации.

Важной для исследования явилась также проблема социальной нормы, с разных сторон изучавшаяся такими учеными, как Э. Дюркгейм, М. Вебер, Р. Мертон, Т. Шибутан, П.Бергер, Т. Лукман, П. Бурдье. Среди отечественных ученых социологию отклоняющегося поведения изучали О.А. Беличева, Я.И.Гилинский, Е.Н. Волков, А.Л. Забара, А.И. Ковалева, В.Н. Кудрявцев, В.А. Луков, С.И. Плаксий и др.

Различные аспекты проблемы психолого-возрастных особенностей социализации разработаны А. Бине, Э. Эриксоном, Ж. Пиаже, Л.С. Выготским, а также современными социологами В.Ф. Левичевой, И.В. Солодниковой, С.Н.Щегловой, психологами В.В. Давыдовым, А.Н. Леонтьевым, С.Л. Рубинштейном, Д.Б. Элькониным, и другими учеными.

Особенности молодежи как социальной группы и места молодежи в современном российском обществе очень важны для данного диссертационного исследования. Молодежь как объект, с различных сторон изучалась в трудах Ю.В. Еремина, Ю.А. Зубок, В.Т. Лисовского, Б.А. Ручкина, В.И. Чупрова, А.И.Шендрика и других отечественных ученых.

Образование как институт социализации анализируется в работах И.С. Болотина, А.И. Зимина, И.М. Ильинского, О.Н. Козловой, М.Н.Руткевича, Ф.Р. Филиппова, В.Г. Харчевой, Ф.Э. Шереги, А.Г.Эфендиева. В работах педагогов: О.С. Газмана, С. В. Калининой, А.В.Кирьяковой, А.С. Макаренко, С.Т, Шацкого, Н.Е. Щурковой решаются проблемы соотношения социализации с обучением и воспитанием.

Специфические задачи развития личности индивидов с ограниченными возможностями (неслышаших) решались многими крупными специалистами как западноевропейской, так и российской сурдопедагогики начиная с XVII века. В трудах таких ученых, как К.Амман, Х.Боннет, С.Гейнике, П.Д.Енько, С.А.Зыков, Дж.Кардано, Н.М.Лаговский, К.Малишь, В.В.Оппель, Ф.А.Рау, Ф.Ф.Рау, И.Я.Селезнев, И.Фаттер, В.И.Флери, М.Е.Хватцев и других изучались возможности социализация неслышащих через формирование и развитие устной речи (полиглосии).

Социальные педагогические технологии по разработке “обходных путей” в развитии индивидов с отклонениями разработаны в трудах таких ученых сурдопедагогов, как В.П. Кащенко, А.И. Грабова, Г.М. Дульнева, Б.Д. Корсунская, А.И. Дьячкова и других.

Уникальная методика обучения и воспитания слепоглухонемых разработана И.А. Соколовским и А.И. Мещеряковым.

Эффективность и значимость обучения глухих устной речи для личностного развития подчеркивается авторами различных методических систем обучения: "мимическая" система Ш.М.Эпе, Р.А.Сикар, Г.А.Гурцов, и др.; система "чистый устный метод" - С.Гейнике, И.Фаттер, А.Ф.Остроградский, А.Я.Белл и др.; комбинированная система - М.Венус, Ф.Шторк, В.И.Флери и других ученых.

Начиная с 40-х годов ХХ века в России начинает формироваться оригинальнная, целостностная система обучения глухих устной речи. Этот процесс связан с трудами таких ученых, как Р.М.Боскис, И.А.Васильев, Л.С.Выготский, Н.М.Лаговский, Н.А.Рау, Ф.Ф.Рау и других.

Не смотря на то, что разработаны отдельные специфические аспекты проблемы: в практическим плане - работа над внятностью произношения глухих (В.И.Бельтюков, К.А.Волкова, Э.И.Леогард, Л.В.Николаева, Н.Ф.Слезина и др.), использование и развитие остаточного слуха (И.Г.Багирова, Т.А.Власова, Е.И.Кузьмичева), обучение произношению фонем (Р.А.Кошелявская, Э.И.Леонгард, М.Ф.Титова, О.А.Токарева, Н.И.Шелгунова и др.), обучение словесному ударению (Е.И.Андреева, А.М.Суржикова, Л.Г.Шустрова и др.), темпу речи (Е.К.Марциновская, Л.Г.Шустрова и др.), ритму (Н.И.Белова, Н.М.Назарова и др.), - в целом специфическая проблема развития личности глухих через обучение устной речи, социализации неслышащих через образование остается малоизученной.

Анализ теоретических источников также показывает, что в работах, посвященных проблемам социализации индивидов с ограниченными возможностями, в том числе посредством (включения их в систему непрерывного) образования (школа - колледж – вуз) не обнаруживается более или менее систематического рассмотрения вопросов результативности этого процесса. Автором были изучены особенности социализации неслышащих, школьников и выпускников школ для детей с недостатками слуха, в процессе включения их в систему непрерывного образования школа-колледж-институт.

Если анализировать психологические аспекты особенностей социализации, личностного становления неслышащих, то, прежде всего, необходимо отметить подчеркиваемый всеми исследователями – и социологами и сурдопедагогими и сурдопсихологами, - социальный характер дефекта.

Личность - понятие, означающее, во-первых, человеческого индивида как субъекта отношений и сознательной деятельности, во-вторых, устойчивую систему социально значимых черт, характеризующих индивида как человека того или иного общества или общности .

В общей психологии под личностью чаще всего подразумевается некоторое ядро, интегрирующее и амодальное (сверхчувствительное) начало, связывающее воедино различные психические процессы индивида и сообщающее его поведению (деятельности) необходимую последовательность и устойчивость. В своих последних работах А.Н.Леонтьев следующим образом определял понятие личности: “Личность есть системное и поэтому “сверхчувственное” качество, хотя носителем этого качества является вполне чувственный, телесный индивид со всеми его прирожденными и приобретенными свойствами. Они, эти свойства, составляют лишь условия (предпосылки) формирования и функционирования личности, так и высшие условия и обстоятельства жизни, выпадающие на долю индивида”2 .

С этой точки зрения проблема личности получает иное измерение, чем измерение, в котором ведутся исследования тех или иных психических процессов - мышления, эмоций, отдельных свойств и состояний человека. Речь идет, прежде всего, об исследовании места человека, его позиций в системе общественных связей. Это исследование того, что, ради чего и как использует человек врожденные и приобретенные им качества, свойства, включая темперамент, приобретенные знания, умения, навыки, мышление.

Согласно исследованиям Л.С.Выготского, процессы человеческой психики складываются на основе преимущественно социальных - интерпсихологических, межличностных процессов. Индивид формирует свой внутренний мир путем освоения, интерплиорации исторически сложившихся форм и видов социальной деятельности и, в свою очередь, выражает, экстериоризирует свои психические процессы.

Работ, посвященных исследованию личностных особенностей глухих людей, их личностному развитию, не много. Сопоставительный анализ, представленных в них данных об особенностях социализации и развития личности глухих людей (способности, склонности, потребности, мировоззрение, темперамент, характере и др.) показывает их неоднозначность или расхождение между ними. Одни авторы выявили и описали только отрицательные качества личности, другие - дают менее негативную характеристику свойств и особенностей личности глухих, третьи - отмечают наличие положительных качеств и особенностей их личности.

Факты, установленные, например, в исследовании В.И.Флери, указывают на наличие у глухих как положительных, так и отрицательных личностных особенностей. По мнению В.И.Флери, воспитанникам первой в России школы для глухонемых были присущи гордость, самонадеянность как выражение стремления поставить себя на одинаковый уровень со слышащими. Их отличали от слышащих воспитанников обостренное самолюбие, дух противления, недоверие к окружающим и враждебное отношение к неглухим. Им свойственно излишнее любопытство, сопровождающееся высоким уровнем тревожности (беспокойство), неограниченное хвастовство.

Вместе с тем исследователь отмечал, что это были 9-10-летние педагогически запущенные глухие воспитанники. Их развитие до поступления в школу протекало в исключительно неблагоприятных условиях. Они не владели словесной речью. Все эти обстоятельства, по мнению В.И.Флери, и определили наличие у них указанных личностных качеств и свойств. “Но в общем, - писал он, - глухонемые не хуже и не лучше других людей, природа одарила их превосходными качествами, которые дают им право на живейшее содействие с нашей стороны”.

Аналогичных взглядов придерживался Н.М.Лаговский. Он подчеркивал, что глухонемым присущи те же самые личностные достоинства и личностные недостатки, что и у слышащих.

По утверждению М.Е.Хватцева и его соавторов, истинная “природа” личности глухого заключается и выражается прежде всего в том, что он, как и слышащий, обладает всеми возможностями и свойствами, являющимися необходимыми предпосылками его обучения и воспитания. Тем самым определяется сущность подхода и основа развития личности глухих людей. Свойства и качества личности глухих раскрываются в условиях их деятельности в коллективе. Исходя из этого положения, М.Е.Хватцев с соавторами провел анализ характеристики классного коллектива глухих школьников. На его основе выделены следующие личностные свойства и качества глухих школьников 11-го класса. Это - ярко выраженная направленность поведения и деятельности; узы прочного товарищества и истинной дружбы; серьезное и ответственное отношение к учению; разнообразие интересов; высокая целеустремленность и упорство в достижении цели; высокий уровень организованности; трудолюбия и дисциплинированности и другие .

Таким образом, вопрос о формировании индивидуально-психических свойств глухих детей – прежде всего вопрос социализации. Он представляет собой важную и необходимую часть знаний особенности психологии неслышащих, он неразрывно связанную со всеми проявлениями их психической деятельности. Социальная природа дефекта в советской сурдопсихологии (как в общей, так и детской) подтверждалась следующим образом: ни одно из индивидуальных психических свойств глухого ребенка не является врожденным, полученным в готовом виде по наследству. Некоторое исключение составляет только темперамент, который определяется типом нервной системы, относящимся к природным особенностям организма и в то же время не являющимся чем-то неизменным.

Каждое психической свойство формируется в процессе жизнедеятельности индивида и представляет собой продукт социализации - воспитания и обстоятельств жизни, к которым в первую очередь относится общественно-трудовая деятельность человека. Это положение является исходным для понимания природы особенностей социализации индивида.

Как личность человека во всем многообразии ее содержания и форм проявлений, так и психические особенности и свойства личности, обусловлены и являются своеобразным результатом социализации - общественного и общественно-исторического развития человека.

Наряду с этим не отрицается и роль наследственности в психическом развитии человека. Современная наука считает, что человек наследует от своих предков задатки, то есть врожденные анатомические и физиологические особенности организма человека, в первую очередь особенности его нервной системы, мозга. Но задатки не определяют тех конкретных психических свойств, которые формируются у человека на базе этих задатков в процессе жизни и деятельности. Это - только природные предпосылки развития способностей и других психических свойств. В то же время некоторые задатки являются необходимыми условиями развития определенных способностей. Например, музыкальные способности у человека не могут развиться, если у него нет “природного” слуха, отсутствуют свойства слухового анализатора, важные для музыкальной деятельности.

Таким образом, общественно-исторические условия развития личности человека являются основными, определяющими внешние условия в формировании индивидуально-психических свойств, играют ведущую роль. Вместе с тем, эти внешние условия не механически определяют психическое развитие и формирование свойств личности человека. “Все в психологии формирующейся личности, - писал С.Л.Рубинштейн, - так или иначе внешне обусловлено, но ничто в ее развитии не выводимо непосредственно из внешних воздействий. Внутренние условия, формируясь под воздействием внешних, не являются, однако, их непосредственной механической копией”.

Результаты современной биологии, и особенно генетики человека, подтверждают фундаментальные положения о единстве биологического и социального в человеке, о социальной детерминации личности.

В контексте нашего исследования изучаются особенности характера взаимодействия, специфики передачи и усвоения генетической и социальной программы, генетической и социальной наследственности и наследования [Г.М.Дитль с соавторами].

Как отмечал академик Н.П.Дубинин, решающая причина развития человечества заключается в том, что наряду с генетической программой люди создали вторую программу наследования - социальную. "Общественно-трудовые отношения, - пишет он, - явились силой, которую создал Homo sapiens. Важнейшей особенностью прогресса человека было то, что содержание социальной эволюции, как показывают законы генетики, не могло быть запечатлено в генах, оно не было предметом биологической эволюции. Результаты общественной трудовой деятельности передавались путем воспитания от поколения к поколению в форме социальной программы". Передачу социальной программы, ее восприятие и усвоение Н.П.Дубинин и называет "социальным наследием", а методом осуществления этого наследия он считает воспитание. В процессе воспитания и обучения старшее поколение передает социальную программу младшему, при этом важную роль играют отношения родителей (специальность, образование) и детей. Реализация социальной программы вызвала потребность в характерном для человека длительном периоде зависимости детей от родителей и педагогов, в появлении сложного комплекса любви к детям - периоде, необходимом для восприятия социальной программы в процессе образования.

Усвоение социальной программы в процессе индивидуального развития происходит во взаимодействии с генетической программой. Для понимания этого сопряжения Н.П.Дубинин предлагает использовать принцип "органического детерминизма", то есть случайных, первоначально неуловимых воздействий, которые изменяют индивидуальное развитие. Такое взаимодействие между генетической и социальной программами и формирует неповторимый духовный облик каждого человека.

Некоторые особенности характера, как и черты личности, свойственные глухим людям, могут возникнуть и сформироваться только в условиях социальной ситуации, в которой глухие осознают свое отличие от слышащих. Иначе говоря, именно потому, что, живя среди людей с нормальным слухом, они замечают некоторые отличия в отношении к себе сравнительно с отношением к их слышащим сверстникам (больше внимания, заботы, жалость и др.), у них возникает ряд более или менее устойчивых черт личности и характера.

В качестве отдаленной аналогии может быть приведено исследование польского психолога К.Обуховски, изучавшего формирование черт личности карликов, рост которых не превышал 8-130 см. Автором найдено определенное единообразие в структуре их личности: специфический инфантильный юмор, некритический оптимизм, непосредственность, высокая выносливость в ситуациях, требующих эмоционального напряжения, отсутствие застенчивости. Именно поэтому, отмечает исследователь, что окружающие относятся к карлику иначе, чем к другому человеку, у него возникает и закрепляется ряд своеобразных черт личности и характера.

Интерес психологической науки к особенностям детей с нарушениями и другими проблемами в психическом развитии возник давно. Л.С. Выготский еще в начале 30-х годов ХХ столетия выдвинул тезис об общности основных закономерностей развития ребенка в норме и при патологии. Общие закономерности развития прослеживаются как в созревании биологических, физиологических систем, так и в развитии психических функций. В работах Л.В. Занкова (1935), Н.М. Соловьева (1957), Ж.И. Шиф (1965), В.Н. Лубовского (1978), В.В. Лебединского (1985) и других исследователей подтверждено, что основные закономерности психического развития являются общими как для нормы, так и для отклонений в развитии. Они распространяются на детей с нормальным развитием и на детей, например, с нарушением слуха, зрения, интеллекта, речи.

Огромный вклад в дело социализации неслышащих подростков внес Л.С. Выготский. С его концепции социального воспитания глухонемых детей начался переворот в осмыслении проблем “дефективности”. Ему принадлежат слова: “Социальное воспитание победит дефективность. Слепой останется слепым, глухой – глухим, но они перестанут быть дефективными, потому что дефективность есть понятие социальное…”

Л.С. Выготский (1935) сформулировал положение о том, что наряду с первичными отклонениями в структуре дефекта в процессе нарушенного развития формируются вторичные отклонения. Исходя из представления о системном строении дефекта, вторичными он назвал дефекты в развитии, особенно тех функций, которые находятся в сензетивном периоде. Исследованиями в области специальной психологии, начиная с трудов Л.С. Выготского 20-х гг., показано наличие у всех категорий детей, не имеющих текущего патологического процесса, потенциальных возможностей развития за счет формирования высших психических функций. Возможности компенсации, реализующиеся при благоприятных условиях коррекционного воспитания и обучения, сглаживают и в известной мере устраняют неравномерность психического развития у детей. Обнаружение этой важнейшей закономерности подвело под процесс оказания прочную научную основу. Осуществив поиск психологических механизмов нарушений психического развития – биологического и социально-психологического, Л.С. Выготский определил направление психологического дизонтогенеза. В своей статье “Принципы социального воспитания глухонемых детей” изложил свои взгляды на глухонемого ребенка, на дефекты, принципы воспитания и обучения глухонемых. Правильность этих взглядов и положений подтвердилась жизнью.

Ученый считал, что всякий физический недостаток – будь то слепота или глухота – не только изменяет отношение ребенка к миру, но прежде всего сказывается на отношениях с людьми. Органический дефект реализуется как социальная ненормальность поведения. Разумеется, что слепота и глухота сами по себе факты биологические и ни в коей мере не социальные. Но воспитателю приходится иметь дело не столько с этими фактами самими по себе, сколько с их социальными последствиями. **Слепота или глухота есть нормальное, а не болезненное состояние для слепого или глухого ребенка, и указанный порок ощущается им лишь опосредованно, вторично**, как отраженный на него самого результат его социального опыта. Что же означает сам по себе дефект слуха? Ученый считал, что слепота и глухота не означают ничего иного, как только отсутствие одного из путей для образования условных связей со средой. Эти органы – глаз, ухо, называемые в физиологии рецепторами или анализаторами, а в психологии – органами восприятия или внешних чувств, воспринимают и анализируют внешние элементы среды, разлагают мир на его отдельные части, на отдельные раздражения, с которыми связываются наши целесообразные реакции. Все это служит наиболее точному и тонкому приспособлению организма к среде.

Два вывода огромной важности можно сделать из этого учения. Любой элемент среды, любая частица мира, любое явление, любой знак могут выступить в роли условного раздражения. Процессы воспитания условного рефлекса во всех случаях будут одни и те же. Это значит, что физиологический субстрат воспитательного процесса, т.е. те физиологические изменения, которые вносит воспитательное воздействие в организм ребенка, будут по существу и по природе совершенно тождественными во всех случаях; и свет, и звук могут, следовательно, выступать в совершенно аналогичной физиологической роли. В этом законе заключается важнейшее принципиальное положение педагогики дефективного детства, а именно: психофизиологическая сущность воспитания условных реакций у слепого (осязание точек при чтении) и у глухого (чтение с губ) совершенно та же, что и у нормального ребенка, а следовательно, и природа воспитательного процесса дефективных детей в самом существенном та же, что и при воспитании детей нормальных.

Второй, практически не менее важный для сурдопедагогики вывод: всякая новая условная реакция может быть привита не иначе как на основе прежней, наследственно или уже выработанной в прежнем опыте, достаточно прочной реакции.

Проблему детской дефективности в психологии и педагогике надо поставить и осмыслить как социальную проблему, потому что не замечавшийся прежде ее социальный момент, считавшийся обычно второстепенным и производным, на самом деле оказывается первичным и главным. Ученый пишет, что необходимо смело взглянуть в глаза этой проблеме как проблеме социальной. Если психологически телесный недостаток означает социальный вывих, то педагогически воспитать такого ребенка – значит вправить его в жизнь, как вправляют вывихнутый или больной орган.

В своей концепции социального воспитания глухонемых детей Л.С. Выготский делает выводы:

1. Процессы воспитания условного рефлекса во всех случаях будут одни и те же.

2. Всякая условная реакция может быть привита не иначе как на основе прежней, наследственно-данной или уже выработанной в прежнем опыте.

Природа воспитательного процесса дефективных детей в самом существенном та же, что и при воспитании детей нормальных.

В другой своей статье “Коллектив как фактор развития дефективного ребенка” Л.С. Выготский говорит, что роль коллектива как фактора развития глухонемых детей нигде с такой ясностью не выступает на первый план, как в сфере развития глухонемых детей. В проблеме речи, как в фокусе, сходятся все проблемы развития глухонемого ребенка, его социализации.

Анализируя проблему развития дефективного ребенка, ученый заключает, что общественное воспитание упирается в недоразвитие речи, приводит к выпадению из коллектива, тормозит одновременно и общественное воспитание, и речевое развитие. Говоря о пути преодоления этих проблем, он указывает на полиглосию, т.е. множественность путей речевого развития глухонемых детей. Жизнь подтвердила правоту взглядов Л.С. Выготского.

В контексте данной статьи остановимся на дискуссии Пиаже – Выготского. В этой концептуальной полемике Л.С. Выготский настаивает на том, что ребенок, родившись, уже задан как элемент определенной культуры, определенных социальных связей. Ученый критиковал Пиаже за то, что он не рассматривает ребенка как часть социального целого, как субъекта общественных отношений, с первых дней участвующего в общественной жизни того целого, к которому он принадлежит. Социальное рассматривается им как нечто стоящее вне ребенка, оказывающее на него давление и вытесняющее свойственные ему приемы мышления.

Выготский подчеркивал, что действительное движение процесса развития детского мышления совершается не от индивидуального к социализированному, а от социального к индивидуальному. Ученый считает, что в развитии высших психических функций важная роль принадлежит жизненному опыту ребенка, в особенности тому, который связан с обучением.

Л.С. Выготский, А.И. Леонтьев, А.Р. Лурия, создавая теорию культурно-исторического развития, начали разрабатывать проблемы социальной обусловленности генезиса сознания человеческого индивида. Проведенные ими исследования показали, что такие высшие специфические человеческие психические функции, как логическое мышление, осмысленная память, целеполагающая воля, не даны человеку в готовом виде от рождения и что они формируются прижизненно в результате освоения им социального опыта.

Установлено, что средства коммуникации и духовного производства используются людьми первоначально в процессе внешней совместной деятельности в общении друг с другом, а лишь затем при определенных условиях “интериоризируются”, трансформируются в эффективные способы внутренней психической деятельности индивида. Изучение процессов “интериоризации”, закономерностей переходов от внешней к внутренней психической деятельности субъекта имеет очень большое значение в развитии теории социализации личности.

Процесс социализации неслышащего ребенка начинается с преодоления социальных последствий глухоты, т.е. немоты. Успешность социализации неслышащего зависит от того, насколько хорошо сумеет овладеть речевым общением. А овладевать ему нужно с самого детства двумя языками: жестовым языком и устным, т.е. с самого детства неслышащий ребенок поставлен в условия двуязычия. Без хорошего знания языка не может быть и успешной социализации.

По данным нашего исследования, 30% глухих детей имеют глухих родителей, а остальные 70% имеют слышащих родителей. Только 15% слышащих родителей знают язык жестов. Когда в семье глухих рождается неслышащий ребенок, это не вызывает особенных проблем. Родился ребенок такой же, как родители. Но когда в семье слышащих рождается глухой ребенок, это как гром среди ясного неба. Родители долго не могут поверить в это несчастье и стараются показать ребенка разным врачам, но до конца смириться с этой проблемой не могут. Этот протест выражается по-разному: молчанием, плачем, нежеланием общаться со своим ребенком, нежеланием выучить жестовый язык. Такое отношение к неслышащим детям отражает отношение общества к инвалидам. Всем нам знакома и памятна картина, когда мы стеснялись инвалидов, старались не видеть ни их, ни их проблемы. Общество было глухо к этим проблемам. С началом перестройки, когда М.С. Горбачев посетил в Москве завод им. Лихачева и увидел, сколько там работает неслышащих людей, был решен вопрос: разрешить на втором канале телевидения сурдологический перевод, чтобы неслышащие нашей страны могли смотреть новости. По некоторым данным, в России проживает 90 000 тыс. человек неслышащих.

В развитых странах, таких, как Америка (33 878 чел. неслышащих), Англия (12 295 тыс. чел. неслышащих), Германия (27 794 тыс. чел. неслышащих), эта проблема решена давно. Нам постоянно показывают примеры гуманности. Так, в фильме “Санта-Барбара” есть момент, когда на экране по сценарию появляется глухая девушка-монахиня, то общество начинает работать под слабого, а не наоборот. Нам показывают, как для того, чтобы общаться с этой девушкой, духовник, адвокаты выучивают жестовый язык и решают проблемы этой неслышащей девушки. У нас же даже родители неслышащего ребенка не хотят знать жестовый язык. А как же можно передать знания своему ребенку, не зная языка и не понимая его проблем?

Существуют три принципиально важных для неслышащего варианта социализации в семье:

1) у неслышащих родителей – неслышащий ребенок;

2) у слышащих родителей – неслышащий ребенок;

3) у неслышащих родителей – слышащий ребенок.

Первый вариант аналогичен обычной процедуре социализации в семье, где и родители, и дети слышащие, только в качестве нормы общения в семье в данном случае используется язык жестов. Два других случая наиболее проблемны: неслышащий ребенок у слышащих родителей и слышащий ребенок у неслышащих родителей.

Когда у слышащих родителей рождается неслышащий ребенок, это воспринимается как драма. Родители долго не могут смириться с дефектом ребенка. Далее процесс социализации может развиваться двумя путями:

А) Полное неприятие дефекта, родители общаются с ребенком устно, (не на языке жестов) как со слышащим, и интегрируют его в среду обычных слышащих детей, обучая в обычной массовой школе.

Пример 1. У О.А. слышащие родители: мама – медик, папа – инженер, сестра слышащая. О.А. – глухой, родители приняли решение обучать сына в массовой школе. Учился плохо, дважды оставался на второй год, речь очень громкая, но близка к норме. В умственном развитии О.А. отстает. Сейчас О.А. 17 лет. Данный случай является примером запаздывающей социализации, по данным нашего исследования разница по сравнению с контрольной группой слышащих детей составляет два - три года.

Б) Родители смиряются с тем, что их ребенок не слышит, отдают его обучаться в специализированную школу для неслышащих детей. По данному сценарию социализация осуществляется по сценарию соответствия социализационной норме неслышащих.

Пример 2. Х.Х. – глухая, окончила школу в г. Елабуге, приехала в Казань и поступила в 10-й класс специализированной школы с хорошими знаниями. Училась на “хорошо” и “отлично”, полностью сохранен интеллект, окончила 15 класс. Замуж вышла за глухого, родился сын слышащий. Работает в среде глухих. Общение с сыном дало качественное улучшение речи.

Пример 3. К.Н. – глухая, окончила школу в г. Елабуге, приехала в Казань и поступила в вечернюю школу в 10-й класс. Девушка была очень спокойная, уравновешенная, воспитывалась слышащей бабушкой. Родителей не было. Речь внятная, с годами значительно улучшилась. Муж глухой, дети – девочка и мальчик – слышащие. Дети хорошо знают жестовую речь. Дочери 11 лет, самостоятельна, умна, очень любит свою глухую маму, при разговоре активно помогает ей переводом.

Пример 4. Б.Л. – слабослышащая, слух постоянно ухудшался. Училась хорошо, активно участвовала в жизни школы. Окончила в вечерней школе 15 классов, работает на заводе в среде глухих. Речь в молодости была близка к норме, сейчас значительно хуже. Имеет слышащую девочку, общается с девочкой жестовой речью. Девочка не имела полноценного речевого общения: дед и бабушка – инвалиды, полуглухие, мать – слабослышащая. Девочке ставили диагноз задержка психического развития (ЗПР), было определено состояние 5-летней девочки как социальная запущенность, и рекомендовано отдать ее в интернат санаторного типа. Сейчас девочке 10 лет, учится на “4” и “5”, речь в норме, общительна, весела.

Эти примеры о разных семьях, но проблемы в них одни и те же.

Процесс социализации неслышащих протекает в затрудненных условиях. Сама жизнь показывает, что слышащие родители должны знать жестовый язык своих неслышащих детей. В лучших социальных условиях находятся глухие родители, имеющие слышащих детей: дети всегда знают язык своих глухих родителей, помогают им общаться, вырастая, как бы меняются социальными ролями. Выросшие дети становятся как бы родителями для своих неслышащих пап и мам.

Процесс социализации в учебном процессе тоже очень многогранен. Опыт 30-летней работы с неслышащей молодежью подтверждает: класс, в котором учитель хорошо владеет жестовой речью, лучше развит интеллектуально, активен в общественной жизни. Если учитель проводит много экскурсий в театры, кино, по городу, в музеи, путешествует со своими неслышащими учениками, то такому учителю неслышащий молодой человек больше доверяет и рассказывает о всех своих проблемах.

В ходе исследования авторы выявили следующие особенности социализации неслышащих:

Для успешной социализации неслышащего человека нужно, чтобы он владел двумя языками в равной степени симметрично, т.е. должно быть осуществлено двуязычие – биллингвизм.

Социализация проходит успешнее, если учителя, родители владеют жестовой речью и передача опыта идет на родном языке неслышащего – на жестовом языке.

Учебный процесс должен быть адаптирован к неслышащим учащимся с учетом их психофизических особенностей. Социализация личности неслышащего проходит успешнее при ориентации на индивидуальный подход.

Социализация, социальная реабилитация протекает быстрее и успешнее, если неслышащий молодой человек много путешествует, познает мир в естественной обстановке.