

**ЛЕНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
имени А. С. Пушкина**

## **ВЕСТНИК**

**Ленинградского государственного университета  
имени А. С. Пушкина**

*Научный журнал*

**№ 2  
серия экономика**

**Санкт-Петербург  
2008**

**Вестник  
Ленинградского государственного университета  
имени А. С. Пушкина**

***Научный журнал***

**№ 2  
Основан в 2006 году  
серия экономика**

---

Учредитель: Ленинградский государственный университет имени  
А. С. Пушкина

*Редакционная коллегия:*

В. Н. Скворцов (главный редактор),  
Е. С. Нарышкина (зам. главного редактора),  
Н. В. Поздеева (отв. секретарь),  
Г. П. Чепуренко, Л. Л. Букин, Т. В. Мальцева

*Редакционный совет:*

Г. Г. Зайцев, доктор экономических наук, профессор;  
Е. Л. Кантор, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель  
науки РФ;  
Н. М. Космачева, доктор экономических наук, профессор (отв. за выпуск);  
А. Б. Крутик, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель  
науки РФ;  
А. С. Кудakov, доктор экономических наук, доцент;  
О. А. Дроздов, кандидат экономических наук, доцент;  
Г. В. Черкасская, кандидат экономических наук, доцент

Отв. редактор А. А. Беляева

Редактор А. А. Титова

Технический редактор Н. В. Чернышева

Свидетельство о регистрации: **ПИ № ФС77-23714**

Подписной индекс Роспечати: **36224**

Адрес редакции:

196605, Россия,  
Санкт-Петербург, г. Пушкин,  
Петербургское шоссе, д.10  
тел./факс: (812) 476-90-34  
[http: // www.lengu.ru](http://www.lengu.ru)

© Ленинградский государственный  
университет (ЛГУ)  
имени А. С. Пушкина, 2008

## Содержание

### **РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

*Б. В. Лашов*

Национальный аспект сближения уровней развития регионов ..... 5

*А. С. Харлампиева*

Региональный аспект инновационного развития экономики .....24

### **ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

*М. И. Мамаева*

Роль экономического анализа в системе управления (на примере сельскохозяйственных предприятий) .....38

*А. И. Пакканен*

Мотивация труда в современной рыночной экономике (на примере предприятий малого бизнеса Кингиссепского района) .....64

*А. С. Казеннов*

Управление и управленческие отношения .....70

### **НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ**

*И. В. Галимова*

Проблемы управления налогообложением в России .....81

### **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА**

*В. Н. Скворцов*

Проблемы и перспективы газификации в мировом масштабе.....97

### **СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА**

*Т. К. Говорушина*

Социальная направленность местных бюджетов .....104

*Г. В. Черкасская*

Сущность и роль социальной защиты в социальном государстве .....120

### **ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ**

*А. А. Сарно, И. Н. Сарно, В. Г. Иванов*

Значение уровня образования менеджеров для эффективности управления .....136

Сведения об авторах.....145

## CONTENTS

### REGIONAL ECONOMICS

*B. V. Lashov*

National aspect of rapprochement of levels of development of regions..... 5

*A. S. Kharlampieva*

Regional aspect of innovation development of economics ..... 24

### ECONOMICS AND MANAGEMENT AT THE

*M. I. Mamaeva*

Role of the economic analysis in the system of management (by the example of the agricultural enterprises)..... 38

*A. I. Pakkanen*

Motivation of labour in modern market economy (by the example of small-scale business enterprises in Kingissepsky region)..... 64

*A. S. Kazennov*

Administration and administrative relations ..... 70

### TAXES AND TAXATION

*I. V. Galimova*

Problems of administration of taxation in Russia..... 81

### WORLD ECONOMICS

*V. N. Skvortsov*

Problems and future trends of gasification on a global scale..... 97

### SOCIAL POLICY

*T. K. Govorushina*

Social orientation of local budgets..... 104

*G. V. Cherkasskaya*

The essence and the role of social protection in the social state ..... 120

### ECONOMIC EDUCATION

*A. A. Sarno, I. N. Sarno, V. G. Ivanov*

Dependence of management efficiency from managers' educational level..... 136

About authors ..... 145

# РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332.142.2(470+571)  
ББК 65.049(2Рос)

*Б. В. Лашов*

## Национальный аспект сближения уровней развития регионов

В статье рассматриваются и анализируются уровни развития различных регионов страны (Крайний Север России и др.) и возможности их сближения, исходя из этносоциальных характеристик, в том числе национальных особенностей быта и экономики проживающего в регионе населения, данные о которых получены в результате авторских исследований.

In this article the author considers and analyzes levels of development of various regions of the country (the Far North of Russia, etc.) and possibilities of their rapprochement, proceeding from ethno-social characteristics, including national specific features of their way of life and economics of the population living in the region, the information about which is the result of the author's research.

**Ключевые слова:** регион, уровень развития, национальный аспект, малые народы, Крайний Север.

**Key words:** region, level of development, national aspect, the smaller nations, the Far North.

Уровень экономического развития страны можно рассматривать как меру реализации ее целевой функции – повышения уровня жизни населения. В качестве обобщающего показателя этого уровня используется показатель валового внутреннего продукта (ВВП) в расчете на душу населения. На уровне различного ранга районов таким показателем выступает валовой региональный продукт (ВРП), также соотносимый с численностью населения региона, дополняемый системой частных показателей, характеризующих различные стороны экономической и социальной составляющих этого уровня (продолжительность жизни, обеспеченность услугами образования, здра-

воохранения, уровень занятости, душевых доходов, потребления и др.).

Актуальность проблемы сближения уровней социально-экономического развития районов в условиях России с ее многонациональным населением и наличием административно-территориальных автономий, образованных по национальному признаку, имеет особое значение. Наличие серьезных диспропорций в уровнях развития, помимо дезинтеграции экономического пространства, обостряет межнациональные (и связанные с ними межконфессиональные) отношения, порождает политические проблемы. Известно, что в начале 1990-х годов вынашивались идеи конфедеративного устройства страны.

Проблема сближения районов и населяющих их народов по уровню экономического и социального развития актуальна не только для крупных структур (федеральные округа, автономные республики, края и т. д.), но также и для автономных округов Крайнего Севера с проживающими на их территории малочисленными народами. Основная или значительная часть этих народов (ненцы, ханты, манси, долганы, эвенки, эвены, коряки, чукчи, эскимосы и др.) в 2006 г. проживала в семи автономных округах: Ненецком (НАО), Ямало-Ненецком (ЯНАО), Ханты-Мансийском (ХМАО), Таймырском (ТАО), Эвенкийском (ЭАО), Корякском (КАО), Чукотском (ЧАО), из которых к настоящему времени четыре округа сохраняют статус субъекта Федерации.

Сегодня Крайний Север представляет собой наименее освоенную часть территории страны с плотностью населения в автономных округах от 0,02 до 2,8 человек на 1 кв. км. Крайне неравномерный, очаговый характер размещения промышленности, специализирующейся на добыче полезных ископаемых, предопределяет резкие различия в уровнях развития как самих округов с подведомственными им огромными территориями, так и находящихся в их составе районов. Диспропорции в развитии районов связаны с наличием промышленно развитых районов с преимущественно пришлым населением и других – с преобладанием коренного населения, занятого в традиционных отраслях (оленоводстве, рыболовстве, пушном промысле и отчасти в

растениеводстве и молочном животноводстве). Ниже (в табл. 1) приведены некоторые показатели уровня развития автономных округов.

Таблица 1

**Основные показатели уровня экономического и социального развития автономных округов Крайнего Севера (2006 г.)<sup>1</sup>**

Автономные округа	НАО	ХМАО	ЯНАО	ТАО	ЭАО	КАО	ЧАО
ВРП на душу населения, тыс. руб.	1060	955	867	106	174	233	252
Объем отгруженных товаров и услуг собственного производства на душу населения, тыс. руб.	1206	1015*	953*	13,8*	17,4*	82,2	67,2
Средний доход на душу населения, тыс. руб.	27,2	22,4	27,0	12,2	12,8	15,1	24,3
Товарооборот розничной торговли на душу населения в год, тыс. руб.	63,1	116,6	115,0	41,5	31,0	35,1	47,0
Расходы консолидированного бюджета на душу населения, тыс. руб. в год	157	90	116	116	160	228	187
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, %	8,8	7,9	7,0	20,1	25,0	26,6	13,1
Доля продовольствия в товарообороте, %	64	47,1	59,1	72,8	77,3	73,9	75,9
Инвестиции в основной капитал, млрд руб. в год	45,2	298	172	2,5	1,1	1,2	4,9

\*добыча полезных ископаемых.

Приведенные показатели указывают на наличие серьезной асимметрии в уровнях экономического и социального развития автономных округов. Она характеризуется, прежде всего, огромными различиями в величине ВРП на душу населения. В промышленно развитых округах (НАО, ЯНАО, ХМАО) ВРП на душу населения в 4–6 выше, чем в осталь-

<sup>1</sup> Таблица составлена по материалам стат. сб. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. – М., 2007. Показатели ВВП за 2005 г. – С. 175–178, 465–468, 472–475, 532–535, 539–542, 641–644, 669–672.

ных. Еще большие различия имеются в показателях душевого объема отгруженных товаров и услуг, произведенных собственными силами. Соответственно, хотя и в меньших пределах, колеблются показатели денежных доходов и товарооборота на душу населения, вызывая увеличение бюджетных расходов на поддержание уровня жизни населения в отстающих округах.

В период интенсивных рыночных преобразований произошло ускоренное развитие районов севера Западной Сибири и востока Европейского Севера. Районы крайнего северо-востока страны (ЧАО, КАО) испытали серьезный спад, снижение доходов и массовый отток населения. В Чукотском и Корякском автономных округах численность населения в период с 1990 по 2006 г. снизилась в 3,1 и 1,8 раза. Побочный положительный результат оттока населения – улучшение в этих округах уровня обеспеченности населения услугами учреждений образования, здравоохранения, а также жилой площадью (табл. 2).

*Таблица 2*

**Обеспеченность населения автономных округов жилой площадью, учреждениями образования и здравоохранения (2006 г.)<sup>1</sup>**

Автономные округа	НАО	ХМАО	ЯНАО	ТАО	ЭАО	КАО	ЧАО
Полезная площадь жилых помещений на одного жителя, кв.м.	20	18	17,3	17,5	29	21	29
Охват детей дошкольными образовательными учреждениями, %	77	60	65	60,3	78	91	91
Численность дневных общеобразовательных учреждений, ед.	43	384	148	30	24	29	48
Численность врачей на 10 тыс. жителей, чел.	39	51	49	56	51	60	82
Численность среднего медперсонала на 10 тыс. жителей, чел.	102	140	135	133	160	142	149
Количество больничных коек на 10 тыс. жителей, ед.	126	97	109	183	277	260	251

<sup>1</sup> Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. – М., 2007. – С. 175–176, 465–466, 472–473, 532–533, 539–540, 641–642, 669–670.

В целом приведенные в табл. 2 данные указывают на достаточно высокий уровень обеспеченности населения услугами учреждений социальной сферы. Проблему составляет резкая дифференциация этой обеспеченности по городским и сельским поселениям и, таким образом, по поселениям с преобладанием пришлого населения (занятого в промышленности, в финансовых, административных органах) и поселениям сельской местности с преобладанием местного населения. Большая часть населения коренных малочисленных народов проживает в сельской местности и занята в традиционном хозяйстве и сфере обслуживания (образование, здравоохранение). Наибольшие различия в уровне жизни пришлого населения и населения малочисленных народов наблюдаются в промышленно развитых округах, хотя уровень жизни коренных жителей в этих округах выше, чем в остальных.

Таким образом, отмеченные различия в развитии округов в размещении промышленности и расселении населения, в приверженности малочисленных народов к традиционной деятельности и определяемой этим преимущественным проживанием их в сельской местности исключают использование в качестве ведущего подхода решения проблемы сближения уровня жизни населения принцип выравнивания уровня экономического развития административно-территориальных автономий.

Теоретический подход к проблеме сближения районов по уровню социально-экономического развития восходит к оценке положения личности в обществе – к проблеме социальной справедливости. Вопрос о социальной справедливости, волнующий общество с давних пор, возник из ощущений и представлений о несправедливости и необходимости ее преодоления. Социальная несправедливость чаще всего видится: в неодинаковых правах личности, в неодинаковых возможностях реализации способности людей, в неравенстве доходов, в наличии богатых и бедных.

К настоящему времени сформулированы основные принципы социальной справедливости. Они зафиксированы во Всеобщей декларации прав человека, принятой Гене-

ральной Ассамблеей ООН 10 декабря 1948 г. В ней провозглашается не только юридическое равенство всех людей, но и постулируются некоторые экономические положения – право на труд, на достаточный доход и достойную жизнь. В Декларации, в частности, записано: «Каждый человек имеет право на труд, на свободный выбор работы, на справедливые и благоприятные условия труда и защиту от безработицы.

Каждый человек, без какой либо дискриминации, имеет право на равную оплату за равный труд.

Каждый работающий имеет право на справедливое и удовлетворительное вознаграждение, обеспечивающее достойное существование для него самого и его семьи и дополняемое, при необходимости, другими средствами социального обеспечения» (ст. 23).

«Каждый человек имеет право на такой жизненный уровень, включая пищу, одежду, жилище, медицинский уход и необходимое социальное обслуживание, который необходим для поддержания здоровья и благосостояния его самого и его семьи...» (ст. 25).

В общем плане концепция справедливости, реализуемая во многих странах мира, исходит из незыблемости частной собственности, рынка, конкуренции и трактуется на основе принципов: предоставления всем гражданам равных фундаментальных прав личности (свободы слова, совести, ассоциаций, права на труд...); исключения из общественных отношений дискриминации личности по расовым, национальным, религиозным признакам; исключения привилегий для одаренных лиц; признания неизбежности имущественного неравенства при обеспечении достойной жизни каждому.

Задача обеспечения достойной жизни каждому служит основой разработки нормативов, за пределами которых достойная жизнь отсутствует, начинается бедность.

В экономическом плане решение проблемы социальной справедливости осуществляется в двух направлениях: выравнивания возможностей достижения успеха (создание

примерно равных стартовых условий); выравнивание уровня жизни.

Выравнивание возможностей – главное направление социальной политики. Оно достигается через реализацию равных прав к получению образования (бесплатные школы, колледжи и университеты с умеренной платой за обучение, одинаковые для всех условия поступления в учебные заведения), а также работы при равной оплате одинакового труда.

Но равенство прав не означает равенства возможностей. Для состоятельных людей есть платные школы и университеты, дающие лучшее образование и лучшие шансы получения высокооплачиваемой работы. В богатых городах и районах – богатые школы, лучшие преподаватели и т. д. Кроме того, в любом обществе есть люди, не способные к труду (инвалиды и др.). Поэтому вторым важным направлением решения проблемы социальной справедливости является выравнивание уровня жизни населения.

Данное направление социальной политики предполагает перераспределение общественного продукта в пользу наименее обеспеченной части населения. Это направление не является ведущим, уступая первенство программам социального страхования. Тем не менее в развитых странах осуществляются государственные программы по оказанию помощи неполным семьям, по поддержанию доходов, медицинские программы и др.

Как уже отмечено, в такой огромной по территории стране, как Россия, проблема сближения уровней жизни имеет региональный (территориальный) аспект. Он состоит в том, что в силу больших различий в природных условиях, в географическом положении, в транспортной доступности районов их экономическое развитие характеризуется резкими различиями по показателям душевого производства ВРП и, соответственно, по уровню жизни населения.

Различия в уровне развития регионов порождают в стране комплекс экономических, социальных, национальных и других проблем (в том числе территориальной целостности, государственной безопасности). Известно, что богатые

районы страны ищут способы удержания высоких доходов в своих административных границах. Для этого они нередко стремятся повысить административный статус территории и на этой основе добиться от федеральных властей особых договорных отношений, содержащих ряд льгот, привилегий, уступок по платежам в федеральный бюджет и др. В рамках такого подхода в свое время получили статус субъекта Федерации бывшие национальные (позднее автономные) округа с численностью населения в некоторых из них до 50 тысяч человек. Нередко национальный мотив выступал лишь предлогом для повышения административного статуса территории. Так, в автономных округах Тюменского севера титульное население составляет лишь 1–3 % общей численности жителей. Но следует указать и на то, что ныне по общей численности населения, и особенно по их вкладу в экономическое развитие страны, они превосходят многие из субъектов Российской Федерации, имеющих статус областей, автономных республик.

В масштабах страны основой роста благосостояния населения выступает экономический рост, сопровождающийся увеличением ВВП на душу населения, совершенствование его структуры. В региональном аспекте в практическом решении этой задачи указанная взаимосвязь не является абсолютной, так как рост благосостояния населения отдельных территорий в определенных пределах может осуществляться и за счет перераспределения национального дохода. Необходимость использования такого пути обусловлена различием природных, экономических условий, географического положения, стратегической роли территории и др. К примеру, в условиях России с ее морскими и сухопутными границами огромной протяженности существует необходимость присутствия населения в стратегически важных районах, не имеющих предпосылок для хозяйственного развития, но требующих создания и поддержания транспортной и социальной инфраструктуры. Подобная ситуация возникает и тогда, когда прежде развитые в регионе отрасли утратили свое значение, для развития новых нет условий, а перемещение населения в другие районы невозможно из-за

отсутствия средств для обустройства на новых землях и по иным причинам. Подобная ситуация для Крайнего Севера, как впрочем и для других районов страны (Дальний Восток, Кавказ), довольно характерна.

Сегодня, как отмечалось, есть территории, весьма успешно развивающиеся на основе освоения топливно-энергетических и сырьевых ресурсов. В то же время есть территории, остановившиеся в своем развитии и теряющие свое население. Районы севера Якутии (Саха), Эвенкии и другие еще ждут своего освоения. Но там проживают коренные малочисленные народы, хозяйство которых в рыночных условиях не позволяет им приблизиться к среднему уровню жизни и благосостояния населения более развитых районов Крайнего Севера и даже населения своего региона (округа). Для значительной части этого населения невозможна даже постановка вопроса о смене вида деятельности и территории проживания, что приемлемо для пришлого промышленного населения. В течение ряда лет в основном для этой части некоренного населения и осуществлялась государственная программа переселения жителей с Крайнего Севера в южные районы страны. Коренное же население мигрирует преимущественно внутри территории традиционного проживания в направлении село–город (поселок городского типа). В этих условиях решение проблем коренного населения возможно как через развитие экономики той или иной территории, так и через реализацию целевых социальных программ.

Различия в уровнях развития существуют между странами, регионами страны, внутри регионов. Для того чтобы лучше уяснить состояние проблемы в рассматриваемых районах Крайнего Севера кратко охарактеризуем ее на уровне федеральных округов и крупных субъектов Федерации (республик, краев, областей).

Очевидно, что экономическое развитие районов определяется общим развитием страны и ее местом в мировом хозяйстве, в мировом разделении труда. Различия в уровнях и темпах экономического развития административно-территориальных образований во многом обусловлены их

соответствием общим тенденциям и перспективам развития страны, наличием в них ресурсной базы, развитостью инфраструктуры, характером и динамикой рыночной конъюнктуры и т. п. С другой стороны, наличие в том или ином регионе страны центров роста с мощной научно-исследовательской и производственной базой является фактором развития самих регионов и всей страны.

В общегосударственном масштабе уровень социального развития – производное от уровня экономического развития, но, как отмечалось, в отдельных районах его колебания часто являются не результатом экономической деятельности, а следствием перераспределения национального дохода. На уровне федеральных округов роль перераспределительных отношений менее существенна, и показатели душевого производства ВРП точнее отражают его связь с уровнем благосостояния населения. Различия в душевом производстве ВРП характеризуют данные таб. 3.

*Таблица 3*  
Производство ВРП на душу населения в 2005 г.<sup>1</sup>

Федеральные округа (ФО)	В тыс. руб.	Проценты к среднему уровню по РФ
РФ (из суммы регионов)	125,8	100,0
Центральный (ЦФО)	164,4	130,7
Северо-Западный (СЗФО)	133,0	105,7
Южный (ЮФО)	56,9	45,3
Приволжский (ПФО)	92,1	73,2
Уральский (УФО)	253,3	201,4
Сибирский (СФО)	99,9	79,4
Дальневосточный (ДВФО)	126,3	100,4

<sup>1</sup> Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. – М., 2006. – С. 17, 149, 231, 327, 439, 485, 601.

Приведенные данные свидетельствуют о больших разрывах в производстве ВРП на душу населения. По этому показателю Уральский район (253,3 тыс. руб.) превосходит Южный (56,9 тыс. руб.) в 4,4 раза. ВРП на душу населения 56,9 тыс. руб. в год или 4,74 тыс. руб. в месяц указывают на крайнюю экономическую отсталость Южного ФО и бедность его населения.

Более существенные различия в показателе ВРП на душу населения обнаруживаются при сравнении его по отдельным субъектам Федерации. Статистическими службами РФ все субъекты федерации, в числе которых особо не выделены автономные округа (кроме Чукотского), по уровню ВРП на душу населения были ранжированы по шести группам:

- очень высокий уровень развития (более 180 тыс. руб.);
- высокий уровень развития (от 140 до 180 тыс. руб.);
- средний уровень развития (от 100 до 140 тыс. руб.);
- низкий уровень развития (от 60 до 100 тыс. руб.);
- очень низкий уровень развития (от 40 до 60 тыс. руб.);
- крайне низкий уровень развития (до 40 тыс. руб.).

Из 80 включенных в список субъектов Федерации 28 были отнесены к четвертой группе, 20 к пятой и 6 к шестой. Таким образом, субъектов Федерации с низким, очень низким и крайне низким уровнем развития оказалось 54 ед., или 67,5 % к их общему количеству. При этом в ЦФО, отнесенном ко второй группе (высокий уровень), из 18 субъектов Федерации 15 находились на низком (10) и очень низком (5) уровне развития. Высокий общий уровень развития ЦФО достигнут за счет Москвы (384,5 тыс. руб.). В других субъектах федерации ЦФО, удаленными от столицы подчас лишь на 150–250 км, эти показатели снижаются до 50–70 тыс. рублей: Ивановская обл. – 41,5 тыс. руб., Брянская – 49,9 тыс. руб., Тамбовская обл. – 56,7 тыс. руб., Владимирская обл. – 59,3 тыс. руб.. В Воронежской, Костромской, Тверской, Тульской, Смоленской, Орловской областях он не превышал 70 тыс. руб.

Низкий и очень низкий уровень развития имело также большинство субъектов Федерации ПФО (78 %), и ЮФО (100 %). В ЮФО четыре республики (Адыгея, Дагестан, Ингушетия и Чеченская Республика) имели ВРП на душу населения в пределах от 15,5 до 37,5 тыс. руб.

Для сравнения укажем, что в 2005 г. в наименее развитых автономных округах Севера он был выше (174 тыс. руб.), а в округах с развитой добычей углеводородного сырья он достигал 955–1060 тыс. руб. В Республике Саха (Якутия) – 194,9 тыс. руб.

Таким образом, проблема повышения уровня экономического развития масштабнее и острее, чем в ряде округов Севера, стоит в России в целом и в ее ведущих по численности населения и по размеру ВРП субъектах Федерации и, в частности, в ЦФО. К примеру, в 2005 г. в ЦФО (без Москвы) проживало 27,6 млн человек (19,3 % к РФ) и производилось 2151,5 млн руб. суммарного ВРП (11,7 % к РФ). В расчете на душу населения здесь производилось ВРП лишь на сумму в 77,9 тыс. руб., т.е. значительно меньше, чем в любом из автономных округов (106–1060 тыс. руб.). Но именно здесь, где традиционно проживает большая часть титульного населения страны, отмечаются деструктивные демографические процессы. Если на Севере происходит естественный прирост численности населения автономных округов и проживающих в них коренных северян, то в центральном и других регионах России с преобладанием граждан титульной нации страны имеет место естественная убыль населения. В 2005 г. в шести из семи автономных округов естественный прирост населения колебался в пределах от 1,4 (в ЭАО) до 7,7 человек (в ЯНАО) на 1000 жителей. Лишь в Корякском автономном округе отмечена естественная убыль населения (- 7,5 человек). В то же время в подавляющем большинстве субъектов федерации ЦФО естественная убыль населения превышает 10 человек на 1000 жителей, а в Рязанской области она достигала 11,9 человек, в Ивановской – 13,3, в Тверской – 13,8, в Тульской – 14,2. Такие же интенсивные процессы вымирания населения происходят в ряде субъектов Федерации СЗФО:

Ленинградская область – 12,5, Новгородская – 13,5, Псковская – 15,7 человек.

В течение двух последних лет происходит увеличение рождаемости в стране, и это может улучшить ситуацию.

В настоящее время не наблюдается позитивных тенденций в преодолении резких диспропорций в региональном развитии. Напротив, они возрастают. В 1999–2005 гг. разрыв в величине ВРП на душу населения между ведущим УФО и аутсайдером ЮФО увеличился с 2,8 до 3,5 раза. По данным Института Системного Анализа РАН, к 2004 г. лишь 10–12 субъектов Федерации обеспечивали более 50 % ВВП страны. В 2005 г. вклад Ямало-Ненецкого и Ханты-Мансийского округов с общей численностью населения 2 млн человек (1,3% к РФ) в ВВП страны составил 12 %, т. е. столько же, сколько весь ЦФО (без Москвы) с населением 27,6 млн человек.

Одной из причин такой ситуации – сырьевая специализация страны, дающая преимущества ограниченному числу районов.

В условиях глобализации экономических процессов на мировом рынке выступают в основном сырьевые районы страны. Они перераспределяют в свою пользу потоки капитала и рабочей силы, ухудшая возможности развития других территорий страны. Сырьевая специализация порождает признаки «голландской болезни»: большой приток денег увеличивает импортные возможности страны и, соответственно, ведет к замещению отечественных товаров импортными. Это тормозит развитие несырьевых отраслей и районов, а также отраслей, производящих станки, машины, оборудование для этих отраслей. Ранее развитые в промышленном отношении районы еще остаются в состоянии депрессии и бюджетного дефицита, покрываемого из федеральных источников.

Обострение проблемы связано не только с сырьевой специализацией России, но и с теми процессами глобализации, которые ведут к усилению роли крупных корпораций (и государства). Сам технический прогресс вызывает необходимость технологической и пространственной концентрации научных исследований, экспериментальных работ, подго-

товки кадров, а часто и выпуска самой конечной продукции. В таких случаях, наряду с существующими, возникают новые центры (точки) экономического роста, которые в своей совокупности образуют каркас размещения производства и населения (для стран с огромной территорией и малой плотностью населения). Крупные транснациональные корпорации (ТНК), создавая за границей свои предприятия, участвуя своими капиталами в производственной и иной деятельности местных компаний, расширяют свое присутствие на мировом рынке, обеспечивают на нем свое господствующее положение. Крупные корпорации России тоже участвует в этом процессе, осуществляя вывоз капитала.

Усиление роли ТНК происходит не только на мировом рынке, но и внутри стран. ТНК в соответствии со спецификой деятельности и стратегией развития определяют районы, пункты размещения своих предприятий. Регионы должны быть способны принять эти предприятия, которые дадут импульс к развитию их территории.

Роль государства в региональном развитии не исчезает, но существенно меняется. Не уходя из сферы поддержки НИОКР, определения общих приоритетов развития страны, создания технопарков, реализации инфраструктурных проектов, региональных социальных программ и др., государство решает задачи обеспечения экономической целостности территории, безопасности, социальной справедливости. Участвуя в реализации инфраструктурных проектов, оно создает транспортный каркас территории страны, крайне необходимый для решения указанных задач.

Проблема «межрегионального выравнивания» присуща многим странам мира и в современных условиях в зависимости от исторических, экономических, территориальных, национальных и других особенностей решается по-разному. В США и странах Европы (Германия) в основе ее решения лежит принцип «бюджетного федерализма». Он предполагает высокую степень автономности территорий (штатов, земель) в формировании и использовании бюджетных средств. Это через систему налогообложения позволяет стимулировать хозяйственное развитие территорий для целей повышения их финансового и общего благополучия.

Роль централизованных финансов в решении проблем выравнивания проявляется, прежде всего, в социальной сфере.

Наиболее высокий уровень «бюджетного федерализма» достигнут в США, где 9/10 доходов штатов формируются за счет собственных источников. В подобной ситуации лучшее экономическое развитие получают те штаты, которые обеспечивают конкурентные преимущества для притока капиталов и рабочей силы. Высокая мобильность населения – важное условие реализации данной («конкурентной») модели регионального развития. Государственное участие в региональном развитии выражается в разработке и реализации большого количества (до 500) федеральных целевых программ, в основном социальной направленности. Особенностью этих программ (поддержание доходов, помощь бедным и др.) является высокий уровень их адресности. Они касаются всей территории страны, но разрабатываются и для отдельных групп населения и территорий.

Принцип «бюджетного федерализма» реализуется и в территориальном развитии Германии, но в перераспределении национального дохода между регионами (политика горизонтального выравнивания) участвует не только государство, но и региональные власти (власти территориально-административных образований – земель). В обеспечении «территориальной справедливости» большую роль играет направление в распоряжение земель части общих для центра и земель налогов с учетом численности населения. То есть, до 75 % этого дохода распределяется по душевому принципу, а остальные 25 % поступают в фонд субсидирования бедных.

В числе других мер следует указать на введенную в действие в 1995 г. десятилетнюю программу «Восстановление Востока», в которой участвовали бюджеты земель и которая обошлась в сотни марок, но не решила до конца поставленных задач и потому была признана недостаточно эффективной.

В Австралии бюджетные отношения характеризуются высоким уровнем централизации. В необходимых случаях

проблема преодоления резких различий в уровнях социально-экономического развития решается посредством предоставления районам статуса «особого бюджетного режима». Так, в северной Австралии существует район с высокой долей коренного населения и особыми проблемами, который получил статус самоуправляющейся территории с широкими бюджетными полномочиями, подобными государственным. Все ее налоговые поступления, займы и другие доходы имеют статус государственных средств для покрытия ее расходов. Субсидии для этого района, как и для других, рассчитываются путем определения потребности в расходах, а затем из них вычитаются налоговые доходы. При этом учитываются расходы, связанные с удаленностью, малозаселенностью, с демографической ситуацией.

Каждая модель регулирования регионального развития обусловлена особыми историческими и другими причинами и имеет свои достоинства и недостатки. Американский опыт, сочетающий высокую степень федерализма с целевыми федеральными программами, подтверждает эффективность такой налогово-бюджетной политики в решении задач регионального развития. Немецкий опыт горизонтального выравнивания также позволяет решать поставленные задачи. Но его недостатком является то, что перераспределение доходов (в том числе и земельных) ослабляет стимулы к развитию отстающих территорий и вызывает недовольство успешно хозяйствующих земель. Опыт подъема восточных территорий, как отмечалось, оказался недостаточно эффективным. Опыт Австралии интересен как один из вариантов решения проблем территориально обособленных национальных групп населения, хотя в условиях России он (в форме автономных округов) не везде был успешным.

Совершенствование региональной политики с неизбежной корректировкой межбюджетных отношений остается важной проблемой экономики России. Конечно, не может быть речи о копировании какой-либо из названных моделей выравнивания, но учет опыта других стран, заимствование

отдельных элементов представляется оправданным. Для отдельных территорий Севера России может быть применен австралийский опыт, в других случаях – немецкий, в котором, как и в России, большая роль принадлежит горизонтальному выравниванию. Американский опыт предполагает высокий уровень федерализма при высоком уровне развития экономики. В условиях дефицитности бюджетов многих субъектов Федерации использование его в России проблематично, но для выравнивания в социальной сфере представляется перспективным использовать получающий в стране развитие метод федеральных целевых программ.

Сегодня, с учетом отмеченных выше процессов глобализации, существуют различные предложения по совершенствованию территориальной организации производства и расселения в стране. В предлагаемом докладе Центра стратегических исследований Приволжского федерального округа за 2004 год «Россия. Пространственное развитие» отмечалась нецелесообразность привязки проектов развития территорий к существующей сетке административных подразделений уровня субъектов Федерации. По мнению его авторов, объектами стратегического планирования и федерального вмешательства должны выступать как более крупные, чем отдельные области, территориальные (в том числе и специализированные) зоны, так и «узлы роста», «вторые города», «зоны равновесия» и др. На Севере предлагается формирование двух федеральных территорий, одна из которых должна охватывать газонефтеносные ненецкие автономные округа, включая бывший Таймырский, другая – основную часть территории Якутии, Магаданскую область, Чукотский АО и Камчатку. Основной задачей этих территорий должно стать «подконтрольное освоение ресурсов при сохранении природных резерваций для коренных народов и заповедников».

Отмеченное предложение очень схематично и нуждается в обосновании, но оно свидетельствует о поисках путей решения территориальных проблем развития России в аспектах динамичного развития экономики в целом, сохране-

ния пространственной монолитности страны, выравнивания ее территориальных звеньев по показателям уровня жизни.

Россия – малозаселенная страна: на 1 кв. км приходится в среднем более восьми человек. Формирование сети центров роста усилит притяжение к ним населения из отстающих районов. В этих условиях неизбежно существование слабозаселенных территорий, к которым в настоящее время прежде всего относятся многие районы Севера, Восточной Сибири и Дальнего Востока. Их хозяйственное развитие не будет динамичным, а собственные бюджетные ресурсы недостаточными для поддержания приемлемого уровня жизни населения, которое по каким-либо причинам окажется немобильным. Причинами, сдерживающими территориальную мобильность населения, сегодня являются как неразвитость рынка жилья и его дороговизна, так и приверженность национальных, возрастных и других групп населения к определенным видам деятельности, образу жизни и т. п.

Территория ряда существующих и бывших районов автономных округов, а также некоторых районов Якутии, Магаданской области, несмотря на имеющиеся проекты транспортного освоения Севера, в ближайшей перспективе не окажутся в числе развивающихся.

В настоящее время по показателям среднедушевых денежных доходов, по обеспеченности основными услугами социальной сферы автономные округа Севера имеют преимущества перед другими субъектами Федерации. Поэтому задача повышения уровня доходов и социального обслуживания более актуальна для субъектов Федерации ЦФО (Ивановская, Владимирская, Брянская области...), ПФО (Республики Марий Эл и Чувашская, области Пензенская, Кировская, Ульяновская, ЮФО (Республики Дагестан, Калмыкия и др.).

Но проблема выравнивания существует в самих автономных округах и других районах Севера. Коренное население, проживающее в сельской местности и занятое в традиционных отраслях, имеет пониженный уровень доходов и потребления социальных благ в сравнении с населением административных и промышленных центров. В этом

случае решение проблемы возможно на основе разработки и реализации целевых федеральных и региональных программ развития традиционных отраслей, и поддержания уровня доходов. К числу таких программ могут быть отнесены программы развития оленеводства, строительства жилья (в том числе и муниципального), получения профессионального образования, медицинского обслуживания, субсидирования транспортных затрат и др. В районах с развитой добывающей промышленностью за счет ее доходов на налоговой основе возможно создание специальных фондов коренного населения, включая население немалочисленных народов, поселившихся на Севере десятки и сотни лет назад. В настоящее время такие программы получают все большее развитие. В Ямало-Ненецком автономном округе реализуется большое количество региональных целевых программ. В Ненецком автономном округе в 2007 г. осуществлялось не менее 20 различных окружных целевых программ, в том числе по здравоохранению, образованию, жилищному обеспечению, по развитию оленеводства и др. За счет бюджета предусматривалось субсидирование на компенсацию 80 % транспортных затрат на вывоз с периферии в окружной центр продукции животноводства и рыболовства. Субсидии на закупку комбикормов и кормового зерна были определены в размере 70 % от закупочной цены. За счет бюджета финансировались некоторые научные разработки по сельскому хозяйству, покупались снегоходы и другие технические средства, спецодежда.

Таким образом, в теоретическом плане и на практике происходит ослабление позиций по преодолению региональных диспропорций преимущественно на основе горизонтального выравнивания с использованием централизованных инвестиций в развитие инфраструктуры и производства тех или иных территорий. В реальности складывается подход, сочетающий реализацию принципов бюджетного федерализма с развитием системы разноуровневых целевых программ при выделении в необходимых случаях особых зон (территорий) экономического роста. Иначе в условиях объективно обусловленных огромных различий в развитии регио-

нов инвестиции (за некоторыми исключениями) должны идти не на развитие административно обособленной территории вообще, а направляться в конкретные перспективные проекты, реальные или потенциальные точки, центры (узлы) роста. При этом в решении социальных проблем выравнивания особое место должно принадлежать целевым федеральным и региональным программам.

### **Список литературы**

1. Регионы России. Основные характеристики субъектов РФ 2007 г.: стат.сб. – М., 2007.
2. Российский статистический ежегодник 2007 г. – М., 2007.

УДК 332.1:001.895  
ББК 65.049(2Рос)-551

***А. С. Харлампиева***

### **Региональный аспект инновационного развития экономики**

В статье рассматриваются и анализируются формы и методы инновационного развития различных регионов, а также возможности управления ими со стороны региональных властей.

In the article forms and methods of innovation development of various regions, and also possibilities for them to be managed by the regional authorities are considered and analyzed.

**Ключевые слова:** регион, уровень развития, инновационное развитие, экономическое развитие, научный парк.

**Keywords:** region, level of development, innovation development, economic development, scientific park

Мировой опыт показывает, что источником экономического роста являются не ресурсодобывающие отрасли, а наукоемкий обрабатывающий сектор, постоянно питаемый достижениями науки и техники. По этому признаку отличаются медленно развивающиеся страны с богатыми природными

ресурсами от быстрорастущих стран с мощным обрабатывающим сектором на базе современных технологий.

На Северо-Западе России совместное использование инновационного потенциала позволит для одних регионов повысить загрузку научно-технического сектора, а для других – решить социально-экономические проблемы, исключить дублирование в создании проектно-конструкторских объектов, перейти от неоправданной конкуренции региональных производителей к их сотрудничеству в русле соблюдения интересов каждого из регионов.

Межрегиональное научно-техническое взаимодействие не противоречит, а соответствует двум мировым тенденциям:

- объединительным научно-производственным процессам в различных формах: слияний фирм, соединения капиталов, соглашений;

- переходу от конкуренции отдельных фирм к научно-техническому сотрудничеству в создании крупных объектов новой техники, например, в авиации, ракетостроении, когда конкуренция слишком обременительна. Она выходит на уровень межконтинентального соперничества или между странами – мировыми лидерами.

Идеи межрегионального научно-технического взаимодействия имеют практический смысл, если они будут подкреплены достаточно работоспособным в новых экономических условиях механизмом, т. е. совокупностью методов и форм организации, реализующих это взаимодействие.

Сейчас в регионах-субъектах Федерации Северо-Запада разработан ряд программ развития отдельных отраслей, имеются (и в них участвуют регионы) и общегосударственные научно-технические программы.

Существующие различия заставляют органы государственного управления и местные власти различного уровня искать дополнительные резервы для интенсификации процессов регионального экономического развития. Большое внимание уделяется при этом такому практически неисчерпаемому ресурсу, как научно-технический прогресс.

Первое, что полезно отметить, это многообразие преследуемых в этом случае экономических и политических целей. Любое государство заинтересовано в выравнивании

экономического положения входящих в него территорий, поскольку благодаря этому обеспечивается большая политическая стабильность. Государство переносит центр тяжести на оказание помощи в мобилизации внутренних резервов, т. е. уменьшается удельный вес прямой поддержки со стороны государства, возрастает значение косвенных методов регулирования. Тем самым наряду с экономическими достигаются и определённые политические цели, связанные, в частности, с осуществлением рядом промышленно развитых стран курса на децентрализацию управления и усиление экономической самостоятельности регионов. Но так же сохраняет свою роль прямая государственная поддержка самых отсталых в экономическом отношении регионов и территорий, не способных решить эти проблемы самостоятельно.

Нередко экономическое развитие отождествляется лишь с экономическим ростом – увеличением производства продукции. Однако развитие включает в себя не только прирост продукции, но и снижение удельных затрат на нее, расширение разведанной природно-ресурсной базы, обновление основных фондов на базе НТП, повышение квалификации работников, рационализацию отраслевой структуры хозяйства и всего, что характеризует экономический потенциал региона. В каждом регионе можно различать две основные группы отраслей: регионообразующие и регионообслуживающие. Следует различать внешнюю и внутренние цели развития региона. Внешняя состоит в совершенствовании структуры отраслей специализации, обеспечении ее наибольшего соответствия благоприятным особенностям региона. К внутренним целям правомерно отнести сохранение и повышение качества и природной, и социальной среды (населения). Возрастание качества региональной среды обитания является не только конечной целью экономики, но и важнейшим условием развития последней, повышения ее роли в системе территориального разделения труда. Обеспечение регионального научно-технического развития – это не только экономическая, но и важная политическая задача, требующая серьезного вни-

мания со стороны федерального правительства и региональных (муниципальных) органов власти. Эта задача сегодня особенно актуальна для России в связи с децентрализацией всей системы государственного управления и повышением экономической самостоятельности регионов.

Активную роль в этом процессе могут сыграть научно-исследовательские учреждения и высшие учебные заведения. Их часто не востребуемый в настоящее время научно-технический потенциал нуждается в конверсии, т. е. в переориентации на проблемы регионального развития. Научные коллективы и отдельные учёные найдут новые источники финансирования НИОКР, что важно в условиях сокращения реальных объемов ассигнований из государственного бюджета и накопления в регионах научно-технического потенциала.

В экономике выработан на практике ряд инструментов (мер), способствующих интенсификации процесса регионального научно-технического развития. Среди них: осуществление специальных целевых программ на общегосударственном, региональном и местном уровнях; прямые государственные субсидии и целевые ассигнования региональных (местных) органов власти; налоговые льготы, направленные на стимулирование регионального развития, формирование научных парков и региональных центров передовой технологии; создание инкубаторов малого бизнеса; привлечение венчурного капитала; совершенствование информационной, коммуникационной, финансовой инфраструктуры. Каждый регион подходит к решению задач регионального научно-технического развития с учётом своих особенностей, традиций и возможностей.

Среди множества используемых форм и методов интенсификации регионального научно-технического развития особое место занимает возникшая относительно недавно практическая деятельность по формированию так называемых научных (инновационных) парков. Хотя первые научные парки появились ещё в 50-х годах, резкое увеличение их численности приходится на 80-е годы.

Процесс формирования научных парков в разных странах имеет свои характерные особенности. Поэтому наряду с понятием «научный парк» возникли понятия «технологический парк», «исследовательский парк», «инновационный центр», «технополис». Хотя все они подразумевают их создание вокруг какого-то ядра, например, университета, определенной зоны с особой инфраструктурой, обеспечивающей процесс передачи новой технологии в промышленность, каждый из терминов несет свою специфическую нагрузку.

Термин «научный парк» может употребляться как в широком, так и в узком смысле. В первом случае он относится к рассматриваемому явлению в целом. Во втором – речь идет о специально выделяемых относительно больших территориях, на которых размещаются наукоемкие компании с производством, основанным на научно-технических разработках университета или любого другого местного исследовательского центра. В отличие от научных центров исследовательские парки не предусматривают создания производственных мощностей, позволяющих наращивать производство за пределами технических прототипов. Инновационные центры ориентируются преимущественно на образование в регионе новых наукоемких предприятий, что характерно для России. У французов есть термин «технополус», который объединяет научно-производственные центры различного типа в широком смысле.

Несмотря на отмеченные различия, для всех структур, именуемых научными парками, характерен ряд общих черт, позволяющий говорить об их особом характере. Это, во-первых, наличие университета или другого высшего учебного заведения, выполняющего роль ядра научного парка для генерации новых перспективных идей для коммерческого использования; подготовка специалистов, представляющих интерес для промышленных фирм или способных начать свое собственное дело; предоставление квалифицированных консультаций или проведение НИОКР по заказам заинтересованных компаний; существование инкубатора малого бизнеса, позволяющего избегать на первых порах больших материальных затрат, апробировать новые идеи ученых,

инженеров, начинающих предпринимателей и получить квалифицированную помощь в оценке их перспективности; наличие венчурных фирм или возможностей льготного финансирования; наличие всех необходимых экономических условий для успешной деятельности малого и среднего бизнеса, а в отдельных случаях и исследовательских подразделений крупных промышленных компаний, строительства или аренды зданий, лизинга оборудования, налаживания сотрудничества с университетом, получения местных налоговых льгот.

Во-вторых, выгодное географическое положение, близость к магистральным автомобильным, железнодорожным, воздушным трасам делает проживание в научном парке привлекательным.

Помимо перечисленных условий, важное значение для успешного формирования научного парка имеет заинтересованность в его деятельности и необходимая поддержка со стороны государства, местных органов власти и администрации соответствующего университета. В целом научные парки стали в настоящее время во всем цивилизованном мире проводниками политики регионального научно-технического развития, инкубаторами малого наукоемкого бизнеса. Обязательным структурным элементом почти каждого научного парка является инкубатор малого инновационного бизнеса. Главная задача инкубатора – оказание комплекса необходимых услуг начинающим предпринимателям, только приступающим к созданию собственного дела.

Инкубатор дает возможность существенно снизить финансовые издержки и затраты времени начинающего предпринимателя за счет предоставления в аренду на определенный срок (обычно не более двух лет, в среднем около года) рабочего помещения, необходимого оборудования, а самое главное широкого спектра высококвалифицированной консультативной и информативной помощи по всем аспектам предпринимательской деятельности. При этом плата за оказываемые услуги, включая договор об аренде с помещения принадлежащим инкубатору оборудованием и сервисное обслуживание, является вполне умеренной за счет участия в финансировании и иных формах обеспечения

деятельности инкубатора государства, местных органов власти, заинтересованных крупных промышленных компаний, университетов и филантропических фондов.

Государство и местные органы власти равно заинтересованы в развитии инкубаторов в силу того, что последние способствуют созданию новых рабочих мест и, что ещё более важно, являются, по существу каталитическими центрами научно-технического прогресса в регионе. Через них находят дорогу к рынку многие оригинальные идеи и решения, возникающие у изобретателей, ученых, преподавателей университетов, служащих и даже безработных, т. е. тех людей, которые не имеют, как правило, других реальных возможностей начать свое дело.

Не меньший интерес к созданию инкубаторов проявляют местные учебные заведения и, прежде всего, университеты, связанные с конкретными научными парками. Кроме того что инкубатор нередко служит полигоном для проверки коммерческой значимости прямых или попутных результатов исследований и разработок сотрудников, студентов и аспирантов, здесь делают свои первые шаги в бизнесе и некоторые выпускники университетов. Тем самым у них отпадает необходимость переезда в поисках работы в другие регионы или даже страны.

В России приобрела правовой статус, который подкреплён Федеральным законом, вступившим в силу в апреле 1999 г., такая форма территориальной организации, как наукоград. По определению А. Г., Гранберга «Наукоград – это муниципальное образование с градообразующим научно-производственным комплексом. Такой комплекс объединяет организации, ведущие научную, научно-техническую, инновационную деятельность, экспериментальные разработки, испытания, подготовку кадров в соответствии с государственными приоритетами развития науки и техники». Присвоение муниципальному образованию статуса наукограда является основанием для разработки и утверждения федеральной целевой программы его развития, что влечет за собой осуществление государственной поддержки наукограда.

Характеризуя инновационную деятельность как системный вид деятельности, М. С. Аминов подчеркивает следующее: «Инновационная деятельность, являясь системным видом деятельности, имеет многогранный, многоплановый характер, воплощая в себе единство технологических, организационных и социальных нововведений, в ходе реализации которых формируется новая модель развития, преобразования и использования общественных, природных и экономических ресурсов, конечной целью которой является ускорение повышения благосостояния населения региона и страны». В развитии инновационных процессов в регионе важное значение имеет рациональное сочетание реализации в регионе оперативных инноваций, которые должны решать текущие задачи, задачи самой ближайшей перспективы и проекты нововведений, внедрение которых обеспечит решающие конкурентные преимущества в перспективе. В настоящее время в регионах нет отлаженной инновационной инфраструктуры. Поэтому ее создание – важнейшая проблема для региона. Разработка инновационной инфраструктуры в целом как единого распределенного по регионам и отраслям механизма научно-технических нововведений возможна в виде инновационно-технологических центров, целью существования которых является создание научно-технической базы инновационной инфраструктуры.

Важнейшая проблема развития инновационной деятельности в регионе – решение научно-методических и организационных вопросов, связанных с разработкой, созданием и освоением автоматизированных интегрированных проектно-производственных систем, объединяющих научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, процессы технологической подготовки и планирования производства, создания инновационной продукции.

Стратегическим направлением структурных преобразований экономики регионов и дальнейшего развития региональной инновационной деятельности должно стать создание региональной системы автоматизированных производств, в которой должны быть объединены интегриро-

ванные проектно-производственные системы различного технологического назначения. В такой суперинтегрированной проектно-производственной системе должны быть также автоматизированы в сквозной цепи три основных этапа, характерных для создания новой наукоемкой системы: проектирование новой наукоемкой или инновационной системы; изготовление и комплектация головного образца новой наукоемкой системы; пусконаладочные работы и испытание новой наукоемкой системы. Такой подход будет способствовать развитию отечественной научной и инновационной деятельности, промышленного потенциала и образования, быстрому преодолению кризисных явлений на предприятиях промышленного комплекса региона, развитию и достижению максимального социально-экономического эффекта в регионе. Инновационная практика, т. е. производство наукоемких, инновационных услуг и продукции, требует оборотного капитала. Получить его (например, кредит) без специальных мер поддержки в нынешних условиях невозможно. Эффективным механизмом реализации инновационных проектов и создания инновационной инфраструктуры в регионе является наличие единого механизма управления инновационными и инвестиционными функциями. Заинтересованность исполнителей во всех этапах единого инновационно-инвестиционного цикла достигается при ориентации этих исполнителей на конечный результат.

Этому может способствовать создание в регионах инновационно-инвестиционных центров. Сосредоточение инновационных и инвестиционных функций в одном центре и осуществление этим же центром инжиниринговых технологий по созданию и реализации инновационной продукции может обеспечить ей последующую конкурентоспособность. Важной приоритетной проблемой, которую необходимо решить на региональном уровне, является создание регионального информационного банка данных и знаний инноватики, который должен содержать в себе также многоплановую, комплексную информационную модель территорий региона. Более того, конкурентоспособное состояние регионов с помощью развития инновационной деятельности

не может быть перспективным без разработки, ведения и постоянного совершенствования информационной модели территорий, моделей их развития, основанных на использовании современных информационных технологий. Уровень информационного обеспечения инновационной деятельности в регионе в значительной мере зависит от непрерывного социально-экономического мониторинга региона, который охватывает наблюдение, анализ, оценку и прогноз экономической, социальной, экологической, научной и инновационной обстановки в регионе, с целью подготовки управленческих решений и рекомендаций, направленных на ее улучшение. Мониторинг как инновационных процессов, так и более общих процессов структурных преобразований экономики в регионе нацеливает регионы на эффективное управление этими процессами.

Составной частью информационного обеспечения является инновационный маркетинг, представляющий собой комплекс мероприятий по исследованию всех вопросов, связанных с процессом реализации инновационной продукции предприятия и региона, а именно: изучением потребителя и исследованием мотивов его поведения на рынке; исследованием инновационного продукта и каналов его реализации; изучением конкурентов и определением конкурентоспособности их инновационного продукта; маркетинга инновационной продукции предприятий региона.

При реализации высокотехнологичных инновационных проектов, в разработке и внедрении инновационной инфраструктуры постоянно будет расти роль высококвалифицированного специалиста в инновационном процессе, повышения уровня творческого участия высокоинтеллектуальных людей в производственном процессе. Отсюда следует, что подготовка кадров, способных эффективно руководить, разрабатывать и внедрять инновационные проекты, является важнейшей региональной и федеральной проблемой. Объективная потребность инновационного развития обуславливает наличие новой концепции подготовки кадров.

Важной региональной проблемой, требующей своего решения, является создание эффективного механизма управления практической реализацией в регионе сложных инновационных проектов.

Для успешной реализации в регионе инновационной деятельности и создания эффективной региональной инновационной инфраструктуры должна быть создана стройная государственная система управления инновационной деятельностью, под которой понимается совокупность органов федерального и регионального управления, оказывающих согласованное воздействие на субъекты инновационной деятельности в регионе. Необходимость финансовой поддержки науки, активизации инновационной деятельности с целью повышения конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках, переход на новые формы решения экономических, экологических и социальных проблем региона стимулирует региональные органы управления вырабатывать ответственную политику по отношению к управлению и развитию инновационной деятельности в регионе, активизировать взаимодействие региональных органов управления с федеральными по данному вопросу. У органов управления регионов должна быть четкая инновационная политика, которую следует понимать, на наш взгляд, как совокупность установленных целей и приоритетов развития инновационной деятельности в регионе, путей и средств их достижения на основе взаимодействия региональных и федеральных органов управления. Реализация региональной инновационной политики должна быть направлена на повышение вклада научной и инновационной деятельности в научно-технический прогресс страны, в экономику региона, улучшение качества жизни его населения.

Для успешного решения проблем региональной инновационной политики должен быть выполнен ряд научных и организационно-технических мероприятий: разработка концепции развития инновационных деятельности и инфраструктуры в регионе, которая представляют собой стратегию развития инновационной сферы с определением долгосрочных стратегических целей и средств их достижения; раз-

работка программ инновационного развития региона, документа, увязывающего по ресурсам, исполнителям и срокам совокупность мероприятий, направленных на достижение целей инновационного развития региона; включение основных положений программы научно-технического развития региона в программу социально-экономического развития региона; эффективная деятельность органов местного управления в реализации и сопровождении программы инновационного развития; осуществление организационного и информационного обеспечения; кадровое обеспечение; социально-психологическое обеспечение (обеспечение готовности субъектов местного управления и инновационной деятельности к восприятию и участию в работе по переводу научно-инновационного потенциала региона на новый уровень развития). Развитие научно-инновационного потенциала региона как подсистемы научно-инновационного потенциала страны и как подсистемы социально-экономического потенциала региона должно наполняться специальным содержанием функции управления ею со стороны административного руководства региона. Управление ею как подсистемой научно-инновационного потенциала страны требует взаимодействия федеральных и региональных органов управления, т. е. подготовки и осуществления согласованных между ними действий по развитию инновационной деятельности в регионе. Объективная основа такого взаимодействия – существование в регионе направлений и организационных форм научной и инновационной деятельности, в развитии которых заинтересовано государство. Главной формой такого взаимодействия должны стать научно-технические программы: государственные, финансируемые из федерального бюджета, когда приоритетные народнохозяйственные научно-технические проблемы решаются на базе научно-технического потенциала региона, и региональные с долевым финансированием государства и региона. Суть такого взаимодействия заключается в привлечении научно-технического потенциала региона к выполнению федеральных программ, доленое финансирование инновационных проектов регионального статуса, формирование благоприятного инновационного климата в регионе.

Как известно, экономика Северо-Запада России базируется на высококвалифицированном труде; сложном и точном машино- и приборостроении, металлообработке, судостроении, цветной и черной металлургии, целлюлозно-бумажном производстве и деревообработке, химической, нефте-, газо- и топливдобывающей промышленности, электроэнергетике. Достаточно развито производство товаров народного потребления и электроники. В сельском хозяйстве преобладают молочное животноводство, производство птицы, свиноводство, овоще- и льноводство, картофелеводство. На Северо-Западе сконцентрирован мощный научно-исследовательский потенциал страны, существует широкая сеть высших и средних учебных заведений, центров по переподготовке специалистов.

Северо-западный экономический регион России сегодня производит 20 % товарной железной руды, 18 % готового проката черных металлов, 15 % стали, 17 % серной кислоты, большой объем продуктов нефте- и газопереработки. Здесь заготавливается более четверти объема производимой в стране древесины, выпускается 56 % всей газетной бумаги. Регион обеспечивает около 20 % улова рыбы и добычи других морепродуктов. Около 30 % производимой промышленной продукции экспортируется более чем в 58 стран мира. Регион за счет своего географического положения, запасов природных ресурсов, экономического уровня имеет значительный потенциал развития. В настоящее время через регион проходит более 32 % импортных и 25 % всех экспортных перевозок России. Изменения, произошедшие после распада СССР, вызвали необходимость дальнейшего развития транспортных сетей, строительства новых портовых сооружений на Балтийском море, в Петербурге, Калининграде, Выборге, а также в Мурманске и Архангельске.

Для содействия процессу интеграции Северо-западного региона России и Западной Европы разработан ряд структурных программ регионального значения в рамках проекта «Балтийская инициатива». В основу программ легли проекты и предложения, многие из которых реализуются совме-

стно с партнерами из европейских государств. Сегодня Балтийский регион является местом сотрудничества России и стран Европейского Союза. Перспективы развития экономики Северо-западного региона будут связаны, по мнению аналитиков Министерства экономики РФ, с более полным использованием возможностей имеющегося производственного и научно-технического потенциала, развитой инфраструктуры, выгодного транспортно-географического положения выхода на западно-европейские морские порты.

### **Список литературы**

1. Анискин Ю. Инновационное развитие на основе организационного потенциала компании // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 7. – С. 73–83.
2. Бромберг Г. В. Научно-техническое развитие: стратегия управления. – М., 2004.
3. Дагаев А. Государственные гарантии для малого инновационного бизнеса // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 2. – С. 81–88.
4. Кузык Б. Н., Яковец Ю. А. Россия – 2050: стратегии инновационного прорыва. – М.: Экономика, 2004.
5. Фостер Л. Нанотехнологии. Наука, инновации и возможности. – Техносфера, 2008.

# ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

УДК 631.11:330.44(470+571)

ББК 65.053.5

*М. И. Мамаева*

## **Роль экономического анализа в системе управления (на примере сельскохозяйственных предприятий)**

В статье рассматриваются вопросы особенностей экономического анализа в системе управления, предлагается методика расчета напряженности планового задания изменения себестоимости сельскохозяйственной продукции.

The article deals with the questions of specific features of the economic analysis in the system of management. The author offers the procedure of calculating the intensity of the plan target of change of the prime cost price of agricultural production.

**Ключевые слова:** экономический анализ, сельское хозяйство, затраты, себестоимость.

**Keywords:** economic analysis, agriculture, expenses, prime cost.

В условиях рыночной экономики степень неопределенности экономического поведения субъектов рынка достаточно высока. В связи с этим большое практическое значение приобретают методы перспективного анализа, когда необходимо принимать управленческие решения, оценивая возможные ситуации и делая выбор из нескольких альтернативных вариантов.

Процесс управления – это непрерывный, целенаправленный социально-экономический и организационно-технический процесс, осуществляемый с помощью различных методов и технических средств для достижения поставленных задач.

Экономический анализ оказывает непосредственное влияние на качество принимаемых управленческих реше-

ний. Подготовка и принятие решений требуют содержательного экономического анализа. Анализ проводится по-разному, в зависимости от поставленной задачи. Он может служить для оценки деятельности руководства организации, для выбора направлений инвестирования капитала и может выступать в качестве инструмента прогнозирования отдельных показателей и финансовой организации в целом.

Анализ представляет собой содержательную сторону процесса управления организацией. Он является инструментом подготовки управленческого решения, а именно:

- позволяет установить основные закономерности развития предприятия, выявить внутренние и внешние факторы, стабильный или случайный характер отклонений и является инструментом обоснованного планирования;
- способствует лучшему использованию ресурсов, выявляя неиспользованные возможности, указывая направления поиска резервов и пути их решения;
- способствует воспитанию коллектива организации в духе бережливости и экономии;
- воздействует на совершенствование механизма самокупаемости предприятия, а также самой системы управления, вскрывая ее недостатки, указывая пути лучшей организации труда.

Рациональная организация производственного процесса возможна только на основе тщательного экономического анализа всех ситуаций управления, а увеличение технических возможностей управления позволяет сместить цели от оценки деятельности за прошлый период к анализу текущих и будущих ситуаций, необходимому для принятия решений. Экономический анализ нужен на всех стадиях подготовки и принятия решения, особенно на этапах формирования цели, выработки решения, отбора лучшего его варианта и при обсуждении результатов реализации решения. В основании управленческого решения экономический анализ способствует решению таких вопросов, как обоснование альтернатив и отсеивание нерациональных, сравнение и выбор наиболее предпочтительных вариантов, анализ ожидаемых результа-

тов. Основная цель аналитической работы, проводимой на предприятии, – повысить эффективность управления.

Одна из наиболее актуальных проблем большинства российских предприятий – необоснованный и неконтролируемый рост затрат. Для решения этой проблемы компаниям необходима четкая программа по управлению затратами.

В настоящее время в экономической литературе широко освещаются вопросы анализа себестоимости. Однако по некоторым из них, например по анализу выполнения задания по изменению себестоимости, издержек производства и совокупных затрат живого и овеществленного труда, нет единого мнения среди специалистов. Одни предлагают его рассчитывать по уровню данных показателей прошлого и позапрошлого годов, другие – в среднем за 3–5 предыдущих лет.

По моему мнению, напряженность планового задания изменения себестоимости необходимо рассчитывать по данным трех предыдущих лет. Для определения задания и фактического его выполнения необходимо ввести две условные величины затрат: плановый объем продукции по себестоимости прошлого периода ( $\sum Q_0 C_y$ ) и фактический объем по себестоимости прошлого периода ( $\sum Q_1 C_y$ ). Плановое задание определяется отношением разности между плановыми затратами и плановым объемом по себестоимости прошлого периода на плановый объем продукции по себестоимости прошлого периода, что можно записать формулой

$$C_{n_0} = (\sum Q_{0\phi} C_0 - \sum Q_0 C_y) / \sum Q_0 C_y \times 100\%, \quad (1)$$

где  $C_{n_0}$  – плановое изменение себестоимости в среднем за три предыдущих года, %;

$Q_0$  – плановый объем продукции, ц;

$C_y$  – себестоимость продукции в среднем за три предыдущих года, руб.;

$C_0$  – плановая себестоимость, руб.

Фактическое изменение себестоимости находят отношением разности между фактическими затратами и вторым

условным на второй условный показатель, что можно выразить следующим образом:

$$C_{н1} = (\sum Q_1 C_1 - \sum Q_1 C_y) / \sum Q_1 C_y \times 100\%, \quad (2)$$

где  $C_{н1}$  – фактическое изменение себестоимости в среднем за три предыдущих года, %;

$Q_1$  – фактический объем продукции, ц;

$C_1$  – фактическая себестоимость, руб.

Выполнение планового задания изменения себестоимости устанавливается отношением разности между фактическими затратами и вторым условным на разность между плановыми затратами и первым условным, что отражается формулой:

$$K_c = (\sum Q_1 C_1 - \sum Q_1 C_y) / (\sum Q_0 C_0 - \sum Q_0 C_y) \times 100\%, \quad (3)$$

где  $K_c$  – уровень выполнения плана, %.

Используя вышеуказанные формулы, можно проанализировать выполнение планового задания изменения себестоимости продукции (табл. 1).

Таблица 1

Выполнение планового задания изменения себестоимости продукции

	По себестоимости трех предыдущих лет	По плановой себестоимости	План снижения себестоимости		По себестоимости трех предыдущих лет	По плановой себестоимости	По фактической себестоимости	Снижение (-), удорожание (+) у.ед.		Фактическая себестоимость в % к уровню трех предыдущих лет
			у.е	%				от трех предыдущих лет	от плана	
А	268	285	Х	х	269	286	406	Х	Х	Х
Б	1373	1716	Х	Х	936	1170	972	Х	Х	Х
В	5467	6003	Х	Х	5484	6021	6559	Х	Х	Х
Итого	7108	8004	896	12,6	6689	7477	7937	1248	460	18,66

Данный анализ нельзя ограничивать только определением процента выполнения плана. В процессе его следует установить причины, под влиянием которых произошли отклонения, и их величину.

Изменение себестоимости планируется по каждому виду продукции отдельно. Отсюда отклонение в выполнении плана по этому показателю складывается под влиянием двух факторов: структуры произведенной продукции и уровня ее себестоимости. Размер отклонения по каждому из них можно определить приемом цепной подстановки и введением дополнительного показателя ( $C_{нр}$ ), который определяется отношением разности между фактическим объемом по плановой себестоимости и фактическим объемом по себестоимости прошлого периода на затраты прошлого периода, что находим таким образом:

$$C_{нр} = (\sum Q_1 C_0 - \sum Q_1 C_y) / \sum Q_1 C_y \times 100\% \quad (4)$$

Для исчисления влияния структуры произведенной продукции следует из условного показателя вычесть базисный:

$$\Delta C_{нстр} = C_{нр} - C_{н0}, \quad (5)$$

где  $\Delta C_{нстр}$  – отклонение за счет структурных изменений, %;  
 $C_{нр}$  – расчетное изменение себестоимости продукции, %;

Размер отклонений в выполнении плана снижения себестоимости за счет влияния второго фактора уровня затрат рассчитывается разницей между фактическим и условным показателем, что выглядит так:

$$\Delta C_{нур} = C_{н1} - C_{нр}, \quad (6)$$

где  $\Delta C_{нур}$  – отклонение за счет изменения уровня себестоимости.

В зависимости от поведения затрат при изменении объема производства они разделяются на постоянные и переменные.

Постоянные затраты остаются стабильными при изменении объема производства и включают:

- административные расходы – на отопление, освещение, канализацию, водоснабжение, содержание в чистоте административных зданий, канцелярские, почтово-телеграфные, телефонные расходы, расходы на командировки, зарплату основную и дополнительную руководителей и служащих, отчисления в фонд заработной платы;
- сбытовые расходы – на упаковку изделий, транспортировку, погрузку, участие в выставках и рекламу;
- общие расходы – на арендную плату, плату за пожарную и военизированную охрану.

Постоянные затраты на единицу продукции изменяются обратно пропорционально изменению объема выпуска.

Переменные затраты изменяются с изменением объема производства: затраты на сырье и материалы, сдельная заработная плата производственных рабочих, топливо и энергия на технологические цели и др.

Но здесь есть одна тонкость: при покупке оптом формируют скидку с цены. В результате на единицу продукции с ростом объема производства, закупок оптом расходы уменьшаются, но это до определенного «порога» в объеме. Но после пересечения «порога» переменные затраты не изменяются, но мы имеем иной уровень.

В зависимости от соотношения темпов роста объемов производства и различных элементов переменных затрат последние, в свою очередь, подразделяются на пропорциональные, прогрессивные и дигрессивные.

При пропорциональном росте переменных затрат линия затрат представляет собой уравнение первой степени:

$$Y = a + bx, \quad (7)$$

где  $Y$  – сумма затрат на производство продукции;

$a$  – абсолютная сумма постоянных расходов;

$b$  – ставка переменных расходов на единицу продукции (услуг);

$x$  – объем производства продукции (услуг).

Информация о переменных расходах и их соответствии нормам является достаточно важной для принятия управ-

ленческих решений, поскольку их совокупность составляет наибольшую долю в себестоимости.

Данные о переменных затратах обобщаются в разрезе видов затрат, видов продукции, работ, услуг, по нормам переменных расходов и отклонениям от норм. Они используются для установления трансфертных цен, расчета маржинального дохода и принятия управленческих решений.

Информационная совокупность для принятия управленческих решений может быть получена с помощью расчетов и методик, характерных для управленческого учета, находит отражение либо на счетах управленческого учета, либо формируется внесистемным путем.

В зависимости от отнесения к тем или иным объектам калькуляции различают прямые и косвенные затраты.

Прямые затраты связаны с производством определенных видов продукции (сырье, материалы, заработная плата производственных рабочих). Они непосредственно относятся на тот или иной объект калькуляции.

Косвенные затраты связаны с производством нескольких видов продукции и относятся на объекты калькуляции путем распределения пропорционально соответствующей базе (основной и дополнительной зарплате основных рабочих или всем прямым затратам, производственной площади и т. п.). Примером косвенных затрат являются общепроизводственные и общехозяйственные расходы, затраты на содержание основных средств и др.

Дискреционные затраты (периодические) возникают в определенный период времени, их уровень устанавливается администрацией и не связан с объемом производства и реализацией.

Производственные расходы связаны с непосредственным преобразованием сырья и материалов в готовую продукцию при участии производственных рабочих и при использовании производственного оборудования:

- это прямые затраты материалов, которые образуют основу изделия и являются необходимым компонентом (ткань для шитья одежды), материалы, создающие условия производства (смазочные) или расходы, которые неудобно

определить на единицу продукции (нитки при шитье), не являются прямыми затратами, но их относят к производственным накладным расходам;

- прямые затраты труда основных производственных рабочих;

- производственные накладные расходы – это затраты на содержание и экономические силы оборудования, производственных помещений, вспомогательные материалы, труд вспомогательных рабочих, административного и обслуживающего персонала, затраты на отопление, освещение, налоги на собственность и другие затраты, связанные с функционированием производственного подразделения компании.

Непроизводственные расходы складываются из маркетинговых затрат, затрат, связанных с реализацией, и административных расходов. Это расходы накладные. Они есть особые и общие. Особые – относятся к подразделению, так как зарплата менеджера необходима пока предприятие действует. Предприятие закрыли, продали, статья расходов исчезает.

Общие – оклад генерального менеджера организации сохраняется до тех пор, пока существует сама организация.

Затраты номинальной мощности – это запланированные накладные, которые могли быть при нулевом объеме операций.

Например, забастовка, но имеется вероятность возобновления нормальной работы и необходимо сохранить для этого определенную базу, требующую затрат номинальной мощности. Включаются расходы на заработную плату необходимого ядра руководящего и обслуживающего персонала, которое было бы сохранено в ситуации «готовности к работе», сюда входят налоги, амортизационные отчисления.

В зависимости от учета затрат и отражения их в бухгалтерской отчетности издержки подразделяются на явные и неявные.

Явные затраты отражаются в бухгалтерской отчетности. Они представляют собой форму прямых платежей постав-

щикам производства (зарплату рабочих, выплаты поставщикам материальных ресурсов, транспортные расходы и др.).

Неявные затраты не отражаются в бухгалтерской отчетности, но тем не менее должны быть учтены при оценке различных вариантов управленческих решений. Они представляют собой альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих владельцам организации или находящихся в собственности организации как юридического лица. Неявные или имплицитные не отражаются в отчете, но они реальны. Например, владелец собственного магазина не платит за здание, в котором находится магазин, не получает проценты, которые бы имел, вложив деньги не в свое дело, а положив их в банк. Однако владелец магазина получает так называемую нормальную прибыль. В противном случае он не будет заниматься этим делом. Эта прибыль составляет элемент издержек магазина и ее нужно учесть при расчете экономической прибыли.

Экономическая прибыль равна разнице между выручкой предприятия и суммой явных и неявных издержек предприятия (нормальной прибыли).

По степени однородности все затраты подразделяются на простые (одноэлементные) и комплексные. Простые затраты имеют однородное содержание: сырье и материалы, топливо, энергия, амортизация, заработная плата. Комплексные расходы включают разнородные элементы. К ним относятся, например, расходы по содержанию и эксплуатации оборудования, общецеховые расходы и др.

В соответствии со стандартом предприятия подразделяют расходы на продукт и затраты на период. К затратам на продукт относятся затраты на производство продукции, работ, услуг. К затратам на период относятся прочие расходы (операционные, внереализационные и чрезвычайные), управленческие и коммерческие расходы.

В сельскохозяйственном производстве в определении себестоимости продукции имеются свои особенности. Полные данные о себестоимости могут быть рассчитаны в конце года после окончательного определения общего объема продукции.

Себестоимость исчисляется в следующей последовательности: сначала определяют затраты обслуживающих производств, так как они включаются в себестоимость продукции растениеводства и животноводства, потом определяют себестоимость продукции растениеводства. При этом следует учитывать, что от некоторых видов продукции растениеводства и животноводства получают: сопряженные, побочные продукты и используемые отходы.

Основная продукция – это та продукция, для которой организовано производство (зерно, картофель, овощи, молоко).

Побочная продукция – это та продукция, которая получается в силу биологических особенностей и производственных условий одновременно с основной продукцией, но имеет второстепенное значение (солома, полова, мякина зерновых культур, солома от обмолота многолетних и однолетних трав на семена, навоз в животноводстве).

Два и более основных продукта, являющихся результатом одного и того же производственного процесса, принято называть сопряженными (соломка и семена льна в льноводстве).

При определении себестоимости отдельных видов продукции необходимо затраты распределить между основной, сопряженной и побочной продукцией пропорционально удельным весам этих продуктов, пересчитанных на основной продукт.

Пересчет побочной и сопряженной продукции производят по специальным коэффициентам.

Анализ себестоимости продукции растениеводства целесообразно начинать с рассмотрения показателей, выполненных в целом по отрасли.

В дальнейшем необходимо рассмотреть выполнение плана и динамики по отдельным видам продукции. Для чего следует привлечь плановые и фактические источники информации и установить, по каким видам достигнуто снижение или увеличение себестоимости. В этих случаях сравнивают район, область и данные за пятилетку.

После этого нам необходимо определить за счет чего произошло изменение в себестоимости. Себестоимость за-

висит от двух факторов: затраты на 1 га посевной площади; количество продукции, собранной с единицы площади (т. е. урожайности).

Рост НТП, совершенствование организации и технологии производства направлены на рост урожайности при одновременном снижении затрат.

Возможно и другое сочетание, при котором затраты возрастают в большей степени, чем урожайность. А это приводит к росту себестоимости.

При дальнейшем анализе следует установить степень влияния каждого фактора, которое определяется приемом цепных подстановок (табл. 2).

Чтобы изменить влияние изменения затрат и урожайности, необходимо исчислить расчетный показатель себестоимости единицы продукции ( $C_p$ ) при плановых затратах ( $Z_0$ ) и фактической урожайности ( $Y_1$ ):

$$C_p = Z_0 / Y_1 \quad (8)$$

*Таблица 2*

Влияние факторов на отклонение себестоимости продукции

Виды продукции	Затраты на 1га, тыс. у.ед.		Урожайность, ц/га		Себестоимость 1ц, у.ед.			Отклонение в себестоимости 1 ц (+,-), у.ед.		
	план	факт	план	факт	план	факт	При плановых затратах и факт. урожайности	все-го	в т.ч. за счет изменений	
									затрат	урожайности
Картофель	82,7	113	140	213	591	533	389	-58	144	-202
Овощи открытого грунта	187	241	300	350	625	690	536	65	154	-89

Сопоставляя расчетную себестоимость с плановой, определяют влияние урожайности ( $\Delta C_y$ ) на изменение себестоимости, что имеет вид

$$\Delta C_y = C_p - C_0 . \quad ( 9 )$$

Сопоставляя фактическую себестоимость с расчетной, определяют влияние изменений затрат на 1 га посева ( $\Delta C_3$ ) на отклонение себестоимости:

$$\Delta C_3 = C_1 - C_p . \quad ( 10 )$$

В процессе анализа следует изучить структуру себестоимости, которая дает общую оценку работе сельскохозяйственного предприятия. Она показывает, в каком направлении должно идти дальнейшее изучение себестоимости.

Таблица 3

Состав и структура затрат на производство картофеля

Статьи затрат	По плану			Фактические			Отклонения в себестоимости (+, -)			
	затраты		в % к итогу	затраты		в % к итогу	на 1ц		на 1га	
	на 1га, тыс. у.ед.	на 1ц, у.ед.		на 1га, тыс. у.ед.	1ц, у.ед.		у.ед.	%	тыс. у.ед.	%
Затраты на оплату труда	22,7	162	27,40	34,5	162	30,38	-	-	11,80	14,26
Семена и посадочные материалы	19,2	137	23,22	25,6	121	22,57	-16	-2,71	6,4	7,74
Удобрения	12,4	89	15,08	17,6	83	15,53	-6	-1,01	5,2	6,21
И т. д.										
Всего	82,7	591	100	113,4	533	100	-58	-9,81	30,7	37,1

Себестоимость картофеля изменяется в зависимости от влияния на нее отдельных видов затрат. Для определения относительного воздействия каждого из них следует использовать формулу

$$\Delta C_{3i} = (Z_{1i} - Z_{0i}) / C_0 \times 100\%, \quad ( 11 )$$

где  $\Delta C_{3i}$  – влияние анализируемой статьи затрат на изменение себестоимости, руб.;

$Z_{1i}$  – фактические затраты на единицу продукции по анализируемой статье, руб.;

$Z_{0i}$  – плановые затраты, руб.;

$C_0$  – себестоимость плановая.

При углублении анализа необходимо выяснить причины перерасхода на некоторые статьи. Одновременно следует изучить причины и факторы, способствующие достижению экономии по отдельным статьям.

Сумма отклонений по некоторым статьям складывается под воздействием двух факторов: количества и цены.

Чтобы определить влияние каждого фактора, можно использовать прием абсолютных разниц. Так величина отклонения по оплате труда зависит от количества часов и уровня оплаты труда.

Плановое количество часов в расчете на 1 га посева находится путем деления запланированного количества человеко-часов на общую площадь посева.

Оплата одного человеко-часа по плану определяется путем деления запланированного на весь объем продукции расхода заработной платы на общее количество человеко-часов.

Чтобы определить влияние изменения количества затраченных часов ( $\Delta C_{\text{зик}}$ ) на отклонение себестоимости, необходимо разницу в количестве затраченных часов ( $\Delta K$ ) умножить на плановую оплату одного часа ( $C_0$ ):

$$\Delta C_{\text{зик}} = \Delta K \times C_0 . \quad ( 12 )$$

Влияние изменения цены ( $\Delta C_{\text{зиц}}$ ) на отклонение себестоимости определяется произведением разности в цене ( $\Delta C$ ) на фактическое количество затраченных часов ( $K_1$ ):

$$\Delta C_{\text{зиц}} = \Delta C \times K_1 . \quad ( 13 )$$

Если используем прием цепной подстановки необходимо определить расчетные затраты при фактической норме и плановой цене, которые равны:

$$Z_{pi} = K_1 \times C_0 . \quad ( 14 )$$

Расчет данных показателей представлен в табл. 4.

Таблица 4

Влияние факторов на отклонение себестоимости  
картофеля по статьям затрат

Показатель	План	Факт	Отклонение (+,-)		
			всего	в т.ч. за счет изменений	
				количества	цены
Затраты на оплату труда, у. ед.	226,6	344,7	+118	$93,65 \cdot 1,1 = 103,01$	$0,05 \cdot 299,74 = 15$
Затраты труда, ч.	206,09	299,74	+93,65	$299,74 \cdot 1,1 = 329,71$	
Оплата 1ч, у. ед.	1,1	1,15	+0,05	Р-П	Ф-Р
Семена и посадочный материал, у. ед.	192	256	+64	$0,55 \cdot 54,9 = 30,2$	$8,3 \cdot 4,05 = 34$
Количество семян, т	3,5	4,05	+0,55	$222 - 192 = 30$	$256 - 222 = 34$
Цена 1т, у. ед.	54,9	63,2	+8,3	$4,05 \cdot 54,9 = 222$	

Расходы на семена и посадочный материал – одна из наиболее весомых статей себестоимости продукции растениеводства.

Чистосортный семенной материал при одинаковых условиях и затратах может давать урожай на 20–25 % выше, чем не сортовые семена. Абсолютные размеры и удельный вес этого вида затрат в отдельные годы и в разных хозяйствах резко колеблются, что указывает на резервы экономии. Уровень затрат на семена зависит от нормы высева и их стоимости. Изменение в количестве высеянных семян на 1 га происходит или *преднамеренно*, вследствие пересмотра норм высева перед посевом из-за неоткалибровки клубней, или *случайно*, из-за погрешностей в организации рабочих процессов, неудовлетворительного состояния машин и неотрегулируемых механизмов.

В Ленинградской области норма высева семян равна приблизительно 44 ц главная причина – плохая калибровка семян и использование картофеля крупных фракций.

Цена семян зависит от того, произведены ли они в данном предприятии или закуплены, от качества приобретенных семян (рядовые, сортовые, категория сортовой чистоты, класс семенного стандарта). Повышают стоимость семян расходы, связанные с их обменом, перевозкой.

Затраты на удобрения зависят от количества внесенных удобрений и от цен приобретения или заготовки в своем хозяйстве, условия доставки, от структуры удобрений, так может возрасти доля дорогостоящих удобрений: гранулированных, концентрированных.

Стоимость удобрений полностью входит в затраты года их внесения и не учитывается в следующие периоды.

Предприятия должны учитывать качество удобрений.

Так, стандартная влажность торфокрошки 55 % , если выше, то предприятия имеют потери на каждом гектаре.

Агрохимлаборатория проверяет на кислотность, повышенная кислотность дает убыток.

Необходимо отметить, что экономия на удобрениях, и особенно местных, наносит большой ущерб урожаю. Дополнительные затраты на их применение всегда окупаются повышением урожайности. Это не означает, что не нужно экономить затраты на удобрения. Необходимо проявить заботу об удешевлении удобрений, а это обеспечит надлежащая организация их накопления, хранения и применения. Например, совместное внесение органических и минеральных удобрений дает лучшие результаты, чем внесение одного навоза, хотя и в больших дозах.

Так, внекорневая подкормка картофеля суперфосфатом в смеси с бордоской жидкостью, которая не только повышает устойчивость к фитофторе, но и служит источником микроэлемента – меди. Каждый рубль затрат на опрыскивание окупается здесь более чем в 10 раз.

Расход удобрений на посев той или иной культуры в натуре можно взять непосредственно в хозяйстве с аналитического счета.

Статья «средства защиты растений и животных» включает затраты на приобретение и хранение пестицидов, протравителей, гербицидов и других химических и биологических

средств, используемых для борьбы с сорняками, вредителями и болезнями сельскохозяйственных растений.

Анализ осуществляется путем сравнения фактических сумм с запланированными и установления конкретных причин замены одних видов на другие или изменения нормы их применения.

Расходы на горюче-смазочные материалы в себестоимости продукции занимают небольшой удельный вес, но предприятия потребляют большое количество нефтепродуктов. Расход горючего на 1 га посевной площади той или иной культуры зависит от объема, состава механизма работ, фактического использования жидкого топлива. Количественное влияние этих факторов измеряется сравнением плановых и фактических объемов работ в разрезе марок тракторов; нормативным и фактическим расходом топлива.

Устанавливают обоснованность действующих норм расхода ГСМ по видам работ. Перерасход ГСМ снижается на предприятиях, где применяется положение о материальной ответственности механизаторов и регулярно проводятся выплаты премий за экономию и удержание из зарплаты за перерасход ГСМ.

Экономия ГСМ не всегда имеет положительное значение, так как может быть достигнута за счет глубины вспашки и других погрешностей в качестве работы, что ведет к недобору урожая.

Причины перерасхода горючего: недоиспользование мощности трактора и других машин; техническая неисправность машин; неотрегулировка топливной системы; низкий уровень квалификации механизаторов; наличие недостатков в организации механизированных работ и больших холостых переездов; плохое хранение и отсутствие строгого учета и контроля за расходом ГСМ; потери при заправке.

К затратам на содержание основных средств относятся затраты на обслуживание и эксплуатацию, амортизацию, ремонт (машин, теплиц, хранилищ), зарплату, кроме трактористов, обслуживающего персонала, ГСМ.

Статья «работы и услуги» отражает:

- затраты на работы и услуги вспомогательных производств своего предприятия (грузовой автотранспорт, гужевой);
- услуги по электроснабжению, теплоснабжению, газоснабжению;
- затраты на услуги по агрохимическому обслуживанию и внесению удобрений, оказываемые сторонними организациями.

Работы выполняются согласно договору, поэтому следует установить выполнение договора по срокам, по объемам и качеству.

Страховые платежи включают затраты по обязательному страхованию зданий, сооружений, многолетних насаждений, урожая, которые прямо относятся на затраты соответствующих видов сельскохозяйственных культур. А по зданиям, сооружениям, сельскохозяйственным машинам, орудиям, инвентарю распределяют по культурам пропорционально затратам на содержание основных средств.

К прочим затратам относятся следующие виды затрат: а) на пусконаладочные работы, связанные с введением в эксплуатацию парниково-тепличных комбинатов, которые учитываются в составе расходов будущих периодов и относятся на затраты в течение трех лет, б) на тару и упаковку, в) на НИР и техническую пропаганду.

Методика анализа себестоимости продукции животноводства во многом аналогична методике анализа себестоимости продукции растениеводства. Анализ себестоимости продукции животноводства также следует начинать с общей оценки выполнения плана в целом по всей отрасли. Для этого на основе данных годового отчета производится сопоставление фактического выхода продукции животноводства по отчетной и плановой себестоимости. Выявленное отклонение и будет свидетельствовать о выполнении плана производства животноводства в целом по отрасли.

Далее необходимо изучить динамику и установить выполнение плана себестоимости в разрезе отдельных видов продукции. Расчеты можно оформить в виде табл. 5.

Таблица 5

## Себестоимость единицы продукции животноводства

Вид продукции	Себестоимость 1 продукции, у. ед.		Отклонение фактической себестоимости (+,-)				
	в среднем за три предыдущих года	отчетный год		от средн. за три предыд. года		от плана	
		по плану	по факту	у.ед.	%	у.ед..	%
Молоко, т	224,6	216,7	229,9	+5,3	+2,35	13,2	6,09
Приплод, гол.	136,25	135,0	137,5	1,25	0,92	2,5	1,85
Прирост жив. массы, т							
КРС	2330,1	2321,6	2093,8	-236,5	-10,14	-227,8	-9,81
Свиней	1108,7	1054,9	1042,2	-66,5	-6,0	-12,7	-1,2

Дальнейший анализ должен быть направлен на выявление причин отклонения фактической себестоимости от плановой.

На размер себестоимости продукции животноводства оказывает влияние: величина затрат на 1 голову; продуктивность животных.

Для выявления степени влияния отдельных факторов используем прием цепных подстановок, вводя при этом условный показатель. Для анализа привлекают из ПФП: «оборот стада животных», «производство и расширенное производство животноводства», «затраты на производство и себестоимость продукции животноводства», «производство и себестоимость продукции животноводства».

На основании этих форм составляется аналитическая табл. 6.

Таблица 6

## Влияние факторов на отклонение себестоимости 1 т молока

Показатель	По плану	По факту
Затраты на содержание 1 коровы, у. ед.	1126,84	1215,25
Продуктивность, кг	5200	5286
Себестоимость, у. ед.	216,7	229,9
Расчетная себестоимость, у. ед.	X	213,17
Отклонение в себестоимости, у. ед.	X	+13,2
В т.ч. за счет изменений:		
Затрат	X	+16,73
Продуктивности	X	-3,53

При дальнейшем анализе необходимо рассмотреть себестоимость по статьям затрат и выявить, за счет каких статей были допущены отклонения от плана (табл.7). Такой анализ осуществляется путем сопоставления каждой статьи затрат по отчету с планом как в расчете на 1 голову, так и на 1 ц продукции.

Для определения влияния отдельных статей затрат на размер производственных затрат необходимо величину изменений каждой из них в расчете на 1 ц умножить на объем производственной продукции в отчетном году.

Таблица 7

Влияние факторов на отклонение состава структуры затрат 1 т молока

Статьи затрат	Затраты на 1т молока, у.ед.			Отклонения					
	план.	расчетн.	факт.ч.	у. ед.	%	в т.ч. за счет изменений			
						затрат		продуктивности	
						у. ед.	%	у. ед.	%
Затраты на оплату труда	45,53	44,79	50,37	4,84	2,23	5,58	2,57	-0,74	-0,34
Корма	117,36	115,46	120,88	3,52	1,62	5,42	2,5	-1,9	-0,88
Средства защиты животных	2,6	2,56	3,26	0,66	0,3	0,7	0,32	-0,04	-0,02
Работы и услуги	5,63	5,54	6,53	0,9	0,42	0,99	0,46	-0,09	-0,04
Затраты на содержание основных средств	14,3	14,07	15,54	1,24	0,57	1,47	0,68	-0,23	-0,11
Страховые платежи	0,28	0,28	0,53	0,25	0,12	0,25	0,12	-	-
Прочие	7,68	7,54	8,97	1,29	0,6	1,43	0,66	-0,14	-0,06
Затраты на организацию производства и управление	23,32	22,93	23,82	0,5	0,23	0,89	0,41	-0,39	-0,18
Всего	216,7	213,17	229,9	13,2	6,09	16,73	7,72	-3,53	-1,63

Для определения влияния изменений затрат на отклонение в себестоимости каждой статьи необходимо из фактической величины вычесть условную, что можно представить формулой

$$\Delta C_{zi} = z_{i1} - Z_{i0} / P_1, \quad (15)$$

где  $Z_{i0}$  – плановые затраты по  $i$ -й статье на голову;  
 $P_1$  – фактическая продукция;  
 $z_{i1}$  – фактические затраты на 1 ц .

Влияние изменения продуктивности на отклонение в себестоимости каждой статьи определяется разницей между условной величиной и плановой:

$$\Delta C_{zi} = Z_{i0} / P_1 - z_{i0}. \quad (16)$$

Относительное влияние факторов определяется путем деления отклонения в себестоимости по каждой статье на плановую себестоимость единицы продукции:

$$\Delta C_{zi} = z_{i1} - z_{i0} / C_0 \times 100 \% \quad (17)$$

Отклонения по данным статьям могут быть вызваны количественными и ценностными изменениями в расходовании их по сравнению с планом. Так, размер статьи «заработная плата» определяется затратами труда и его оплатой, а расход по статье «корма» – нормой расхода и ценой (табл.8).

Степень влияния этих факторов на отклонение фактической суммы от плана определяется так же, как и в растениеводстве, где мы использовали прием цепной подстановки.

Повышение стоимости часа против плана может быть в результате увеличения поощрительных выплат. Поощрительные доплаты рациональны в том случае, если они обеспечивают достижение реальной экономии. Введение любой премиальной системы должно быть подтверждено необходимыми расчетами показывающими, что средства на

премирование работников будут получены за счет результатов их применения.

Таблица 8

Влияние факторов на отклонение затрат на оплату труда

Показатель	На 1 голову			На 1 тонну		
	по плану	фактически	отклонение	по плану	фактически	отклонение
Затраты на оплату труда, у. ед.	236,75	266,25	+29,51	45,53	50,37	+4,84
Затраты труда, ч.	166,84	154,07	-12,77	32,086	29,149	-2,937
Оплата 1 часа, у. ед.	1,419	1,728	+0,309	1,419	1,728	+0,309
Расчетные затраты, у. ед.	X	218,62	X	X	41,36	X
Влияние на оплату труда изменений, у. ед.:						
Затрат труда	X	X	-18,13	X	X	-4,17
Оплаты	X	X	+47,64	X	X	+9,01

На премирование может быть направлена только часть экономии, чтобы в конечном счете достичь снижения себестоимости.

Анализ показывает, что в настоящее время уровень организации труда на фермах отстает от современного уровня оснащения ферм средствами механизации.

Осуществление комплексной механизации ферм не приводит к резкому увеличению нагрузки обслуживания скота на одного работника, что медленно влияет на рост производительности труда.

Средняя нагрузка коров на доярку возросла всего на одну голову. Поэтому прямые затраты труда на корову почти не изменились (только на 9 чел.-ч). Небольшое снижение затрат труда на 1 ц молока достигнуто за счет роста продуктивности коров.

Уровень оплаты труда ферм постоянно повышается. Это приводит к тому, что расходы по зарплате в расчете на голову скота увеличиваются. Отсюда, главной причиной увеличения расходов по заработной плате на среднегодовую корову является несоответствие в интенсивности труда работников ферм с достигнутым уровнем механизации тру-

доемких процессов при высоких темпах роста заработной платы.

Руководству предприятия необходимо изучить лучшие показатели в передовых предприятиях. Это требует всестороннего исследования существующей организации труда на молочных фермах, разработки и внедрения соответствующих мероприятий по совершенствованию производства.

В расчете на одну корову предприятия могут иметь экономию кормов или перерасход. На отклонение от плана по статье «корма» оказывают влияние два фактора: количество израсходованных кормовых единиц и себестоимость одной кормовой единицы.

Методика расчета представлена в табл. 9.

*Таблица 9*

Влияние факторов на отклонение затрат на корма

Показатель	На одну голову			На одну т		
	По плану	фактически	отклонение	по плану	фактически	отклонение
Затраты на корма, у. ед.	610,3	638,98	28,68	117,36	120,88	+3,52
Израсходовано к.ед., т	5,146	5,365	+0,219	0,9895	1,01	+0,03
Себестоимость 1т к.ед, у. е	118,6	119,1	+0,5	118,6	119,1	+0,5
Расчетные затраты, у. ед.	X	636,29	X	X	120,37	X
Влияние на корма изменений, у. ед.						
Количество кормов	X	X	25,99	X	X	+3,01
Себестоимость 1т к. ед.	X	X	2,69	X	X	+0,51

Нормы расхода кормов установлены в зависимости от живой массы животных, количества и качества продукции.

Расход кормов на 1 ц продукции определяется соотношением поддерживающего и продуктивного корма.

Так, при удое 8 кг в сутки живая масса животного (ж. м.) 300 кг на 1 кг молока необходимо 0,91 к. ед., а при ж. м. 400 кг на 1 кг молока потребуется 1,0 к. ед., при ж. м. 500 кг на 1 кг молока израсходуют 1,07 к. ед. (табл. 10)

В хозяйствах допускается перерасход кормов вследствие несбалансированности рационов по протеину и аминокислотному составу. Поэтому необходимо рассмотреть расход кормов по видам и определить, по каким видам кормов допущены отклонения от норм.

Телятам до 6 месяцев скармливают: 250–300 кг молока, 500–600 кг обрата, 120–140 кг концентрата, 270–300 кг сена, 300–350 кг силоса, суточный прирост 650–700 г.

Таблица 10

Примерные рационы для стельных коров живой массой 400–600 кг в стойловый период (в день на голову)

Корм	Удой, кг		
	3000	4000	5000
Сено, кг	3	4	5
Сенаж, кг	6	7	7
Силос, кг	14	12	12
Корнеплоды, кг	4	4	5
Тр. резка, кг	-	-	1
Концентраты, кг	1,5	2	2,5
Рацион содержания к.ед.	7,8	8,9	10,65
Переварим. протеина, г	865	983	1161
Каротина, мг	608	615	625

Изменение кормов в рационе приводит к изменению себестоимости корма. В себестоимость производства животноводства корма включаются по фактической себестоимости их производства или приобретения. Поэтому на уровень себестоимости производства животноводства влияет эффективность работы отрасли растениеводства.

В процессе анализа следует установить, правильно ли отнесли стоимость нестандартных испорченных кормов (продуктов растениеводства) на отрасль животноводства.

Если на корм скоту направляются уже испорченные овощи, то порядок оценки иной, то есть они списываются не по фактической себестоимости, а исходя из кормовых достоинств и оценки последних по себестоимости кормовых единиц, содержащихся в зеленой массе силосных культур или в кормовых культурах.

В отчетном периоде фактическая себестоимость нестандартной моркови – 70 у. ед. из-за организационных неполадок, 200 ц нестандартной моркови, потерявшей товарность, отправлено скоту. Питательность снизилась с 13 к. ед. до 10 к. ед. Фактическая себестоимость к. ед. = 20 у. ед., а питательность кормовых культур 12 к. ед. Питательность моркови по отношению к к. ед. составляет 83,3 %  $((0,10 / 0,12) \times 100)$ . Отсюда стоимость 1 к. ед. составит:  $(20 \times 83,3) / 100 = 16,7$  у. ед. Разница в себестоимости:  $(70 - 16,7) \times 200 = 10660$  у. ед. Необходимо отнести эту сумму на товарную морковь отчетного года.

Страховые платежи включают: затраты по обязательному страхованию сельскохозяйственных животных, птицы, кроликов, зверей, семей пчел; платежи по строительству зданий, сооружений, сельскохозяйственных машин, инвентаря, который распространяется на виды животных пропорционально затратам на содержание основных средств.

К прочим затратам относим:

- затраты на ограждение ферм, строительство санпропусков и других объектов, связанных с ветеринарно-санитарными мероприятиями;

- стоимость подстилки;

- износ спецодежды и обуви, выдаваемой дояркам, свиаркам;

- затраты на строительство и содержание летних лагерей, загонов, навесов. Их сразу относят на расходы будущего периода, а потом на себестоимость равными долями в течение двух лет и более.

При анализе себестоимости продукции животноводства не принимается во внимание ее качество. Это происходит потому, что существующая методика определения себестоимости не отражает ее качественных изменений. В связи с этим не достигается достаточной сопоставимости показателей при сравнении себестоимости, проводимой не только в различных хозяйствах, но и в одном хозяйстве в разные годы.

Необоснованно повышается себестоимость 1 ц молока с более высоким процентом жира или 1 ц живой массы высоких кондиций, так как на производство качественной про-

дукции требуются дополнительные затраты кормов и других средств. И наоборот, неоправданно преувеличиваются результаты работы тех предприятий, которые производят продукцию пониженного качества, так как себестоимость продукции будет занижена.

На отклонение фактической себестоимости молока с учетом процента жира от плана влияет три фактора: затраты на содержание скота; продуктивность; процент жира.

Для определения влияния факторов на отклонение себестоимости необходимо использовать прием цепной подстановки и ввести две условные себестоимости. Первая условная себестоимость ( $C_{y1}$ ) исчисляется делением плановых затрат на содержание одной коровы ( $Z_0$ ) на фактический удой ( $Y_1$ ) при фактической жирности молока ( $Ж_1$ ), что представим формулой:

$$C_{y1} = Z_0 / Y_1 \times Ж_1 \quad ( 18 )$$

При расчете второго условного показателя себестоимости молока ( $C_{y2}$ ) необходимо плановые затраты разделить на плановый удой ( $Y_0$ ) но при фактической жирности молока ( $Ж_1$ ):

$$C_{y2} = Z_0 / Y_0 \times Ж_1 \quad ( 19 )$$

Разница между фактической себестоимостью и условной первой отражает изменение себестоимости за счет несоответствия плановых и фактических затрат (табл. 11). Вычитание из первого условного второго условного показателя себестоимости даст нам изменение себестоимости за счет отклонений в удое. Влияние жирности молока на отклонение себестоимости устанавливается разницей между вторым условным показателем и базисным.

Таблица 11

## Влияние факторов на отклонение себестоимости молока

Показатель	По плану	Фактически
Затраты, тыс. у. ед.	1126,84	1215,25
Удой, кг	5200	5286
Жирность, %	3,45	3,87
Себестоимость, у. ед./ц	21,67	22,99
Себестоимость фактическая пересчитанная на фактическую жирность, у. ед.	$1215,25 / ((5286 * 3,87) / 3,45) = 20,49$	
Себестоимость условная 1, у. ед.	$1126,84 / ((5286 * 3,87) / 3,45) = 19,00$	
Себестоимость условная 2, у. е.	$1126,84 / ((5200 * 3,87) / 3,45) = 19,32$	
Отклонение в себестоимости, у.ед.	$20,49 - 21,67 = - 1,18$	
В том числе за счет изменения:		
затрат	$20,49 - 19,00 = 1,49$	
% жира	$19,32 - 21,67 = - 2,35$	
удоя	$19,00 - 19,32 = - 0,32$	

При обнаружении отклонений проводят факторный анализ и выявляют конкретные причины, которые создали эти отклонения. По результатам анализа следует принять управленческое решение по устранению выявленных отклонений. Большая роль отводится анализу в определении и использовании резервов повышения эффективности производства. Он содействует рационализации, экономическому использованию ресурсов, выявлению и внедрению передового опыта, научной организации труда, новой техники и технологии производства, предупреждению излишних затрат, недостатков в работе. В результате этого укрепляется экономика предприятия, повышается эффективность его деятельности. Анализ является важным элементом в системе управления производством, действенным средством выявления внутрихозяйственных резервов, основой разработки научно обоснованных планов и управленческих решений. Ни одно организационное, техническое и технологическое мероприятие не должно осуществляться до тех пор, пока не обоснованна его экономическая целесообразность. Недооценка роли анализа приводит к ошибкам в управленческих решениях и наносит чувствительные потери предприятиям.

### Список литературы

1. Гинзбург А. И. Прикладной экономический анализ. – СПб.: Питер, 2005.

2. Зимин Н. Е. Техничко-экономический анализ деятельности предприятий АПК. – М.: Колос, 2005.

3. Шадрина Г. В. Комплексный экономический анализ организации. – М.: Мир, 2005.

УДК 334.012.64(470.23)

ББК 65.290.31(2Рос-4Лен)

*А. И. Пакканен*

### **Мотивация труда в современной рыночной экономике (на примере предприятий малого бизнеса Кингиссепского района)**

В статье рассматриваются вопросы сущности мотивации труда, а также организации авторского исследования мотивации труда предпринимателей и наемных работников предприятий малого бизнеса Кингиссепского района.

The article enlightens questions of the essence of motivation of labour and also of organizing the author's research of motivation of labour among businessmen and employees engaged in small-scale business enterprises in Kingissepsky region.

**Ключевые слова:** труд, мотив, стимул, мотивация труда, мотивация предпринимательского труда.

**Keywords:** labour, motive, stimulus, motivation of labour, motivation of entrepreneurial labour.

Понятие «труд человека» представляет собой, на наш взгляд, одну из наиболее спорных категорий, которая является предметом изучения многих наук. Экономисты считают труд важнейшим фактором производства, а человеческие ресурсы – наиболее ценным потенциалом экономики. Психологи подчеркивают активную, деятельную сущность тру-

да. Социологи изучают феноменологию труда на уровне социально-профессиональных групп. Физиологи рассматривают возможности человеческого организма для осуществления конкретных трудовых действий.

Можно сказать, что и в экономической науке существует масса различных определений труда. Например, по определению известного российского ученого Б. Генкина, «труд – это процесс преобразования ресурсов природы в материальные, интеллектуальные и духовные блага, осуществляемые и (или) управляемые человеком, либо по принуждению (административному, экономическому), либо по внутреннему побуждению, либо по тому и другому» [1: 7]. По определению известного американского экономиста А. Маршала, труд – это «всякое умственное и физическое усилие, предпринимаемое частично или целиком с целью достижения какого-либо результата, не считая удовлетворения, получаемого непосредственно от проделанной работы» [2: 124]. В общем виде в российской науке под трудом обычно понимается «целесообразная деятельность человека, направленная на создание материальных и духовных благ» [5: 6], и, с нашей точки зрения такое лапидарное определение – оптимально для всего спектра социальных (общественных) наук, поскольку безусловно отражает наиболее важные сущностные характеристики труда (деятельность, имеющая цель обеспечения материальных и духовных благ для поддержания жизни человека). Между тем приведенные выше определения безусловных корифеев экономической науки содержат и иные основополагающие характеристики, а именно ссылки на *мотивацию/стимулирование* труда (Генкин) и *результативность/удовлетворенность* трудом (Маршал). Нам кажется, что целесообразность в данном случае – тождественна результативности, в понимании Маршала, а его же удовлетворенность трудом есть частный случай общей мотивации к труду. Таким образом, вопросы мотивации и стимулирования труда имеют более важное значение для общего понимания сущности и эффективности труда.

Следует подчеркнуть, что при анализе понятия «труд» многие специалисты разделяют мотивы и стимулы. Рас-

смотрим подробнее эту точку зрения. Под «стимулом» (лат. stimulus – погонялка) можно понимать:

- физический агент (раздражитель), воздействующий на орган чувств (рецептор);
- внешнее побуждение к действию, толчок, побудительная причина.

Из приведенных определений можно сделать вывод о том, что стимул – это, прежде всего, нечто *внешнее* по отношению к человеку и стимулу свойственна способность «раздражать» органы чувств человека. Следовательно, в широком смысле слова, стимул – это такое воздействие одним человеком на другого, которое побуждает его к направленному действию, а если это действие не наступает, то такой стимул можно считать недействительным.

Теперь рассмотрим понятие «мотив»:

- мотив – осознанное побуждение, обуславливающее действие для удовлетворения какой-либо потребности человека;
- мотив – это то, что вызывает определенное действие человека. Мотив имеет «персональный» характер и зависит от множества внешних и внутренних по отношению к человеку факторов, а также от действия других возникающих параллельно с ним мотивов.

Другими словами, мотив находится внутри человека, и может им осознаваться. Источником побудительной силы мотива обычно выступают потребности. Как отмечал классик психологии деятельности А. Н. Леонтьев: «Встреча потребности с предметом есть акт ... опредмечивания потребности – наполнения ее содержанием, которое черпается из окружающего мира. Это и переводит потребность на собственно психологический уровень», т. е. мотив. Итак, мотивирование базируется на потребностях человека, а значит, проистекает изнутри.

С другой стороны, многие специалисты стимулирование считают более частным случаем мотивации, а именно внешней мотивацией, в отличие от *внутренней*.

В любом случае, в целях управления в социальных системах, в том числе хозяйственных организациях, использующих наемный труд для производства товаров и услуг, могут применяться комплексные системы мотивации труда, основанные как на внешней мотивации (стимулировании), так и внутренней. Особенности собственников и менеджмента таких организаций, временных, территориальных, технологических, экономических, социальных и политических условий их деятельности определяют уникальность каждой организации, так как находят свое безусловное отражение в системе трудовых отношений в целом и мотивации труда в частности в каждом конкретном случае. Последние годы развития российского государства характеризуются крупномасштабными изменениями, происходящими во всех областях общественной жизни. В связи с переходом на рыночное хозяйствование перед организациями и индивидуальными предпринимателями встает необходимость работать по-новому, с учетом законов и требований рынка, причем это касается и социально-трудовых отношений. В условиях конкурентной рыночной экономики особо остро стоит проблема активизации трудовой деятельности как важнейшего фактора устойчивого социально-экономического развития. Трудовая мотивация является одним из главных факторов, оказывающих влияние на производительность труда, на развитие экономики в целом. Именно поэтому можно сказать, что, несмотря на обилие теоретических и практических исследований по тематике мотивации труда, такие исследования, проводимые для реальных организаций с целью повышения эффективности их деятельности, всегда будут востребованы и актуальны в нашей науке и практике.

На наш взгляд, в экономике в основном классические теоретики менеджмента (Ф. У. Тейлор, Э. Мэйо, А. Маслоу, Д. Макклелланд, Ф. Херцберг и др.) рассматривают вопросы влияния мотивации наемного работника на результативность труда, по-разному определяя как ведущие мотивы трудовой деятельности, так и группы работников с соответствующей структурой мотивации. Вопросы предпринимательской мотивации, в свою очередь, рассматривали

В. Зомбарт, М. Вебер, Й. Шумпетер и другие известные социологи и экономисты.

Сегодня вполне очевидно, что каждый человек объективно имеет различную максимальную возможность делать ту или иную работу. Люди естественным образом различаются по физической силе, скорости реакции, усидчивости и т. д., не говоря уже об интеллекте, способностях, образовании, культуре и т. п. Субъективно лишь его желание делать свою работу с необходимой для конкретного производства (организации) эффективностью. Мотивировать человека можно несколькими способами, в том числе в процессе труда или до его начала. На сегодняшний момент существует много подтверждений того, что наиболее высокий уровень мотивации персонала в долгосрочной перспективе достигается в первую очередь за счет подбора людей с определенной структурой мотивации, соответствующей культуре или системе ценностей конкретной организации.

Наше исследование ставит своей целью выявление структуры мотивации труда в малом и среднем бизнесе на предприятиях Кингисеппского района Ленинградской области и разработку практических рекомендаций собственникам и топ-менеджменту конкретных предприятий по формированию эффективной системы мотивации персонала.

В качестве одного из направлений нашего исследования мы считаем важным проанализировать мотивацию не только наемного, но и предпринимательского труда в нашем районе, поскольку подобные исследования в нашем регионе отсутствуют. Между тем, на наш взгляд, мотивация предпринимательского труда, а также выявление региональных и местных факторов, на нее влияющих, имеют первостепенное значение для любого региона (района, муниципального объединения), так как и экономика, и рабочие места для населения создаются, в первую очередь, в результате предпринимательского труда.

Исследуя трудовую мотивацию в нашем регионе, следует отметить некоторые моменты. Во-первых, огромную значимость для работников нашего региона имеет такой важный фактор как заработная плата. Анализируя прове-

денные нами опросы на предприятиях Кингисеппского района Ленинградской области, мы сделали выводы о том, что материальное стимулирование играет большую роль для 70 % опрошенных. Причем над побудительными мотивами труда преобладают принудительные, так как заработная плата является для большинства наемных работников единственным средством для обеспечения своего существования. Вынужденной называют свою деятельность и местные предприниматели (более 50 % опрошенных), поскольку они не видят в регионе иного способа заработать, кроме как самому создавать рабочие места. Во-вторых, за годы реформ в сознании людей резко возросла осознанная ценность гарантированной занятости, работы на стабильном, имеющем перспективы предприятии, и в этом наш регион не отличается от других [4: 105]. В последнее время, в ситуации усиливающегося кризиса в России, для некоторых наших респондентов этот фактор стал уже даже более важным, чем высокий заработок.

Таким образом, в результате проведенного исследования подтверждается наша гипотеза о том, что в настоящее время в структуре мотивации человека к труду важную роль играют внешние мотивы, имеющие принудительный характер, и это негативным образом должно сказываться на общей эффективности трудовой деятельности.

Конечно, обеспечение управления с опорой на рекомендации, проистекающие из теорий мотивации, для большинства отечественных организаций, скорее, вопрос будущего, но чтобы это будущее стало реальностью, необходимо уже сегодня вплотную заняться вопросами мотивации труда на научной основе.

#### **Список литературы**

1. Генкин Б. М. Экономика и социология труда. – М., 1998.
2. Маршалл А. Принцип экономической науки. – М.: Прогресс, 1993.
3. Озеркина Т. Принуждение к труду в современной экономике // Вопр. экономики. – 2003. – № 9. – С. 100–110.
4. Саакян А. К. Ценность труда и мотивация труда в переходной экономике: препринт. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005.

**А. С. Казеннов**

## **Управление и управленческие отношения**

В статье рассматриваются подходы к определению сущности управления и предлагается авторский подход к созданию эффективной теории политического и экономического управления хозяйственными объектами от предприятия до государственного хозяйства в целом.

The article covers the approaches to defining the essence of administration. The author offers the original approach to creating the effective theory of political and economic administration of economic objects from an enterprise to the state economy as a whole.

**Ключевые слова:** управление, управленческие отношения, субъект управления, объект управления.

*Keywords:* administration, administrative relations, subject of administration, object of administration

Управление пронизывает все сферы технической, производственной и государственной деятельности. Где есть человек, там есть и управление. Другое дело, с каким управлением мы имеем дело в каждом отдельном случае. Пытаясь найти общее понятие управления, исследователи останавливаются на родовом определении «воздействие» и, таким образом, определяют управление как «воздействие субъекта на объект» с незначительными прибавлениями.

Например, в книге «Государственное управление экономическими и социальными процессами» дается такое определение: «управление есть сознательное воздействие со стороны людей на объекты живой и неживой природы и процессы, в которых участвуют эти объекты, с целью получить желаемый результат» [3: 9-10]. А дальше идет простая схема, поясняющая эту мысль: «S→O». При этом под тер-

мином «субъект управления» понимается или «лицо, которое управляет», или «человек, люди, группы людей, органы управления» [3: 10]. Из такого якобы более полного понятия субъекта управления дается более полное понятие управления вообще: «Управление – это сознательное воздействие человека, социальных групп, специально созданных органов на различные объекты и протекающие в окружающем мире процессы, на людей и отношения между людьми, осуществляемое с целью достижения определенного состояния объектов, придания им нужной направленности, получения желаемых, требуемых, намеченных результатов» [3: 11]. И чтобы у читателей не осталось никакого понимания управления, автор завершает: «управление есть не всякое, а энергетически слабое, чаще всего информационное, сигнальное воздействие на объект в виде указаний, установлений» [3: 11]. Очень изящно и красиво, а главное – «гуманно».

Однако думается, что это, скорее, мечта и идеал, а не действительное отношение управления, фиксируемое истинным понятием. В действительном управлении чисто информационное и сигнальное воздействие имеется как момент в любом акте управления, но как система это большая редкость, скорее – исключение, чем правило. Поэтому слова «управлять», «администрировать» и «командовать» означают одно и то же, и лишь практически разделились по областям применения: термин «управление» стал всеобщим понятием, «администрирование» осталось за государственным управлением, а «командование» – за военным. Так что правилом и истиной остается, к сожалению, определение управления как подчиняющего воздействия субъекта на объект.

Это определение является необходимым, но недостаточным. В процессе управления субъект подчиняет объект не себе, не своим индивидуальным целям и прихотям, а общественно признанным целям, по крайней мере, в экономической жизни современной эпохи. Произвольные же цели вызывают моральное осуждение или даже юридическое

преследование. Поэтому, если они и осуществляются, то как случайные и гонимые. Индивидуальными цели могут быть лишь по форме, по содержанию же они общественно обусловлены характером процесса производства. Истинными индивидуальными цели могут быть лишь тогда, когда они совпадают с общественно обусловленными, необходимыми целями. Поэтому процесс управления носит значительно более сложный характер, чем просто воздействие субъекта на объект. Управление есть общественно-обусловленное подчинение объекта целям субъекта. Подчинение не субъекту, а только его целям. Цели же могут быть как субъективными, так и объективными. Подлинными, действительными цели являются, несмотря на субъективную форму, объективными и совпадают в целом с направлением общественного развития. Совпадать же с общественным развитием они могут лишь тогда, когда цели субъекта в какой-то мере учитывают общественное содержание целей объекта, так что их цели взаимно обусловлены. Но в таком случае подлинным определением понятия управления будет такое: управление есть взаимообусловленное подчинение объекта целям субъекта.

Цитированная выше работа не исключение. В последние годы наука управления, если судить по массе выпускаемых книг с названиями «Управление...», «Менеджмент...», бурно развивается. Среди таких книг довольно часто можно встретить трактаты типа «Теория управления», «Основы теории управления» и т. п.

Обращение к этим книгам довольно быстро убеждает, что за подобными названиями стоит не теория, а более или менее случайно систематизированная совокупность знаний по проблемам управления. Более честно поступают те, кто не выдают свою систему знаний за теорию, а называют свои работы проще, например «Организация управления», «Основы менеджмента» и т. д. Да, это не теории. Это систематизированные сведения по проблемам управления. И читатель не ищет здесь откровений и глубины, а получает информацию по обещанной теме. Однако вопрос остается:

а есть ли теория управления? И если есть, то кто ее автор или авторы?

Опыт поиска ответов на эти вопросы убедил: теории управления, несмотря на одноименные книги, нет. Но это еще полбеда. Беда же в том, что нет даже солидных подступов к формированию этой теории. Примером такого разочарования в этой отрасли знаний может быть работа московского экономиста Костина В. А. «Теория управления» [2].

Автор правильно ставит вопрос о необходимости построения теории управления, о ее философских основаниях. В этом отношении его работа напоминает труд другого исследователя: Богачека И. А. «Философия управления» [1], в котором рассматривается проблема философских оснований управления. В обоих случаях речь идет о некой самостоятельной, оторванной от экономической науки, теории и ее особых, как правило гносеологических, основаниях. Думается, что это тупиковый путь исследования.

А где же путь перспективный, ведущий к созданию эффективной теории политического и экономического управления хозяйственными объектами от предприятия до государственного хозяйства в целом?

Такой путь предлагает ответ на четыре промежуточных вопроса. Первый: является ли такая теория самостоятельной наукой или она имеет самостоятельную основу в каком-либо социальном явлении и соответствующей этому явлению науке? Второй: является ли эта теория об управлении любыми предметами (машинами, животными, людьми, предприятиями, государствами) или каким-то одним предметом? Третий: претендует ли эта теория на истинность своей системы и логическую выводимость своих понятий или она строит произвольную систему понятий? Четвертый вопрос: опирается ли эта теория на какую-либо научную традицию (школу), или начинает снова, т. е. с себя, со своего «мнения»?

Что касается нашего подхода, то он основан на следующих ответах.

Во-первых, управление изучается давно, со времен Ману и Хаммурапи. Развернутые системы государственного управления отдельным хозяйством и обществом созданы еще в IV в. до н. э. Платоном и Аристотелем. В XIX–XX вв. возникли традиции изучения управления предприятием и обществом в целом. При этом есть традиция, в которой концепция управления предприятиями и теория управления обществом составляют одно целое. Она зародилась в начале XIX в. в Англии и Франции, но классическое развитие получила в середине XIX в. в работе К. Маркса «Капитал». Здесь автор показал, как управление естественно возникает в процессе производства из необходимости кооперации различных видов труда. А поскольку труд разделен не только технологически (т. е. профессионально – в рамках отдельных предприятий), но и социально (в рамках категорий людей, закрепленных за этими профессиями), то тип производственного управления распространяется на все общество и доходит до государственного управления.

Другая крупная традиция сформировалась на рубеже XIX–XX вв. на основе соединения профессиональной этики и конфессиональной этики протестантизма, которая выступает якобы общим знаменателем для всех видов этики. Управление сводится к управлению одинаково устремленными к одной цели индивидов: к увеличению своих доходов. Управление сводится здесь к бюрократической регламентации поведения индивидов при помощи экономических стимулов и права. Основателем этой традиции был немецкий социолог М. Вебер. Источником управления здесь является не реальный процесс взаимодействия людей в производстве, а идеальный процесс воздействия предпринимателей и государственных чиновников на сознание и поступки людей в любых сферах.

Если в первой традиции характер управления зависит от производства и развивается вместе с ним, то во второй традиции предлагается некая идеальная, «вечная» «модель» управления, годная для всех отраслей деятельности на все времена. Очевидно, что, несмотря на авторитет М.

Вебера на Западе, реальное развитие науки об управлении идет вслед за развитием производства. И крупные прорывы в концепциях менеджмента связаны с крупными новациями в сфере производства.

Во-вторых, связь управления с производством предполагает и связь науки об управлении с наукой о производстве (включающей в себя в качестве моментов и стадий воспроизводственного процесса, обмен, распределение и потребление), т. е. с экономикой, экономической теорией. И здесь также существуют сложившиеся десятилетиями традиции, а потому снова должен быть осуществлен выбор традиции. И этот выбор существенно предопределяет характер теории управления.

В-третьих, отпадает вопрос об объеме понятия управления и предметах управления. Понятно, что теория управления в намеченном подходе это не концепция управления всем и вся, как предлагают авторы так называемого кибернетического подхода, а теория управления хозяйственными процессами на разных уровнях: от отдельных представителей персонала до народного хозяйства в целом. Заметим: кибернетический подход к проблемам управления хорошо зарекомендовал себя в сфере технических систем, где он и возник. Поэтому кибернетический подход носит на себе печать механизма и автоматизма, свойственный механизмам и машинизированным, высокотехнологичным процессам производства с минимальными степенями временной погрешности. Но к управлению животными и людьми этот подход не применим. Здесь управление должно учитывать особенности автоматизма у животных и свободу человека. Это не значит, что кибернетические методы не могут использоваться для исследования отдельных сторон управленческой деятельности или что отдельные стороны процесса управления не могут быть автоматизированы. Они применяются в управлении живыми системами, но как технические, вспомогательные средства.

Наконец, в-четвертых, эта теория, как и всякая научная теория, должна отвечать требованиям истинности и выво-

димости (логической связи) одних понятий из других. Это обязательные требования для теории. Но эти требования не соблюдаются в большинстве работ с названиями «Теория управления». И даже в тех из них, где содержится заверение автора в верности системному подходу или даже излагаются основы этого самого системного подхода, понятия берутся «из пустоты» как непосредственные и не связанные друг с другом или в лучшем случае как рядоположенные и лишь внешне привязанные друг к другу.

Думается, что если творцы теорий управления дадут себе отчет в поставленных вопросах, они будут ближе к созданию истинной, глубокой и эффективной теории управления, способной помочь менеджерам в эффективном управлении предприятиями и обществом в целом.

Итак, управление есть взаимообусловленное подчинение объекта целям субъекта. Это такое определение понятия, которое может быть развернуто в теорию, поскольку оно кратко и точно схватывает самую суть дела. А в этой сути выражена рефлексия – взаимная определенность моментов понятия как отношение, которое осуществляется между субъектом и объектом управления. При этом, если исходный управляющий субъект (S) имеет предметом и целью своей деятельности объект (O) как некий другой субъект (S\*), то он, в свою очередь, является также объектом, другим объектом (O\*) и если не подчиняется непосредственно и открыто целям S\*, то, тем не менее, испытывает его целенаправленное, а следовательно управляющее воздействие. Такое воздействие тем сильнее, чем развитее S\* в теоретическом и практическом отношении. Он подчиняет S своим целям благодаря своей природе, своим способностям и своим интересам, благодаря положению крайнего, от которого в конечном счете зависит результат. С одной стороны, именно он делает *дело*, именно в его труде материализуется результат управленческой деятельности. С другой стороны, он заинтересован в умном управлении, нацеленном в какой-то мере на реализацию их общего интереса. Поэтому речь идет о взаимной обусловленности целей и интересов субъекта и объекта управления, а сле-

довательно, о процессе взаимодействия между ними как субъектами отношений.

Отношение субъекта и объекта управления это не отдельное, единичное отношение и не отдельный одномоментный акт, а процесс отношений управления, в котором (отношении) один субъект является определяющим, а другой определяемым. При этом оба они подчинены целям субъекта (пока непосредственно определяющего). На первый взгляд в определении управления выделяются два термина: субъект и объект. Но при ближайшем рассмотрении предмета выясняется самостоятельная роль третьего термина – подчинение. И он не последний, а первый термин – родовое понятие, в которое включен субъект суждения – понятие управления. Оно и по существу первое: из него исходят как агенты реального процесса управления, так и мышление при исследовании процессов управления, если это мышление в понятиях. Термин «подчинение» сначала не замечают – проскакивают, сосредотачивая внимание на «главном» – субъекте и объекте. Кроме того, он настораживает, а некоторых, возможно, даже отталкивает, но он точно выражает отношение, которое определяет все явления процессов управления. Другое дело, что на уровне явления управление может быть не только авторитарным диктатом, но и мягким («энергетически слабым») воздействием, дирижированием, или даже комплиментарным уговариванием объекта на какое-либо действие.

Но если кто-то начинает действовать, то он становится субъектом. Таким образом, объект становится субъектом, т. е. действующим. Отсюда следует, что отношение подчинения не какая-то застывшая связь или положение субъекта по отношению к объекту, а рефлексия внутри объекта: в отношениях управления объект имеет свойство быть субъектом.

При этом, если исходный, управляющий субъект (S) осуществляет свою цель только через другого субъекта (S\*), то этот второй субъект осуществляет свою цель и в предмете своей деятельности (результат которой есть цель их обоих) и делает также объектом своего воздействия исходный субъект. Поэтому (S\*) также подчиняет (S) управления: он подчиняет его природе вещей (которую он лучше знает и изменяет согласно своим целям) и природе своих способно-

стей и возможностей, делает (S)зависимым от себя и своих способностей, вследствие чего (S) оказывается ограниченным (а значит, и определяемым) природой вещей, способностями (S\*) и его целями. Т. е. зависимость (S) от (S\*) оказывается более всесторонней. Поэтому, если (S\*) признает свое положение и свои свойства, то он может и субъективно управлять (S). Таким образом отношение управления есть не только отношение между S и O, но оно есть также в каждом из них как рефлексия целого в своем моменте: (S) есть (O\*) в отношении к (S\*), а (O) есть (S\*) по отношению к (S), который в этом случае есть также объект (O\*). Отсюда следует, что отношение управления (как подчинение), очевидное в каждом отдельном акте, обусловленном государственными законами и должностными инструкциями, не очевидно в длительной перспективе. И дело тут в характере целей, которым (S) и (S\*) подчиняют друг друга. Их цели осуществляются в результате и, следовательно, отчасти совпадают. Но они также и не совпадают. Они, стало быть, также являются моментами целого, в котором одним моментом будет само это целое как выражение определяющей цели, а другим – само различие этих целей. Отсюда понятно само собой, что при уменьшении различий цели имеют тенденцию к совпадению. Но тогда исчезает момент подчинения (субординации), а с ним и отношение управления, от которого остается только ординация и координация. Но это уже моменты другого отношения – самоуправления

Также рефлексивна и цель. Во-первых, потому, что она не только цель субъекта (S), но становится и целью (S\*). А во-вторых, первый субъект определяет ее не сам, а она ему задана каким-то вышестоящим субъектом. Бригадиру цель задается мастером, мастеру – начальником цеха, начальнику цеха – директором, директору...X-ом, X – Y ... министром, министру – премьер-министром (советом министров), премьер-министру (совету министров) – президентом. Может показаться, что на этом субъективное целеполагание заканчивается. Однако нужно напомнить, что президент выступает в управлении не сам по себе, а как представитель какой-то партии, официальной или неофициальной, которая также выступает субъектом действия. В свою очередь, партия выступает как субъект какого-то класса. И только класс

является субъектом сам по себе, т. е. субъектом своей самости как своей сущности. В-третьих, если между целью (S) и последним субъектом действует такое сложное опосредствование субъектов и целей, то оно стало средством, вернее все они стали средствами осуществления целей самости, которая выступает как абсолютный диктатор. Но в таком случае цель – это не субъективный произвол, не субъективная цель, а объективная, осуществляемая цель, т. е. такая, которая не может не быть, а следовательно, необходимая. Следовательно, и все отношения управления (и самоуправления) имеют объективный характер, который лишь на поверхности проявляется как субъективное целеполагание и субъективное управление. В-четвертых, класс не существует без других классов, не существует вне общества и государства. Во взаимной борьбе классов, государств, союзов государств проверяется истинность их целей и эффективность их управления, соответствие их целей направлению общественного развития. Выживают и существуют лишь те из них, кто действует в этом направлении и эффективно управляет всем общественным процессом производства и воспроизводства. Наконец, сегодня поднимается вопрос об управлении миром в целом. Но тогда встает вопрос о субъекте такого управления. Но отдельного, выше всех стоящего субъекта, который управлял бы всем миром из единого центра, не существует. Поэтому мир в целом не является объектом управления. Однако есть силы (индивидуальные и общественные, официальные и неофициальные), которые стремятся оказывать на мир (общество в целом) управляющее воздействие – ООН, ЮНЕСКО, Гринпис, США и т. д. Но, вообще говоря, такое управляющее воздействие на мир может оказывать любой субъект, в том числе и отдельный человек. Другое дело, каким будет результат этого управляющего воздействия.

В этом пункте мы приходим к вопросу о роли великих личностей в истории. Личность воздействует на мир не непосредственно как на целое. Она обусловлена конкретными обстоятельствами жизни в исторически определенном обществе, в том или ином государстве, в котором наличествует цепочка объективных целей других субъектов управления. В результате действий всех этих субъектов

образуется вектор развития государств и уровень развитости этих государств. Уровней развития может быть сколько угодно много, но векторов общественного развития есть только два: 1) сохранение данного состояния, консервация существующего положения вещей или даже стремление повернуть движение вспять и 2) развитие государства в направлении современного общественного прогресса. Последнее и есть позитивная политическая *позиция* в собственном смысле слова, в отличие от оппозиции и пропозиции.

Понятно, что оппозиция это люди, выступающие против прогрессивного развития общества. Это могут быть и партии, и государство. Пропозиция – это люди и организации, вектор действий которых направлен в сторону общественного развития, но не совпадает с ним. Позицию выражают и занимают лишь те люди и организации, вектор действий которых совпадает с вектором общественного развития. Личность, будь то рядовой человек или руководитель государства, не может быть великой, если она находится вне позитивной позиции. Партия не может быть выдающейся, если она не выражает и не отстаивает позитивную позицию. Государство может находиться вне позиции. И горе ему, если в нем нет партии, выражающей и проводящей позицию. Такое государство идет к развалу. Таким образом, государство может быть в оппозиции к общественному развитию, а партия – находиться в русле позиции. Чем ближе человек к позиции, тем его роль значительнее, а управляющее воздействие мощнее, вне зависимости от занимаемых официально постов.

#### **Список литературы**

1. Богачек И. А. Философия управления. – СПб.: Наука, 1999.
2. Костин В. А. Теория управления. – М.: Гардарика, 2004.
3. Райзберг Б. А. Государственное управление экономическими и социальными процессами. – М: Инфра-М, 2006.

# НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

УДК 336.221(470+571)  
ББК 65.04

*И. В. Галимова*

## Проблемы управления налогообложением в России

В статье рассматриваются и анализируются процессы, происходящие в налоговой системе России за последние 15 лет, в том числе в сравнении с мировой практикой организации и реформирования налоговой системы, предлагается авторское видение причин негативных явлений в российской налоговой системе.

In the article the processes in the Russian tax structure for the period of previous 15 years are considered and analyzed in comparison with the world practice of organizing and reforming the tax structure. It also offers the author's original interpretation of the reasons for some negative phenomena in the Russian tax structure.

**Ключевые слова:** налоги, налогообложение, налоговая система, налоговая реформа, налоговое планирование, управление налоговой системой.

**Keywords:** taxes, taxation, tax structure, tax reform, tax planning, tax system administration.

Налогообложение находится на стыке всех социально-политических и экономических интересов общества. От того, насколько рационально определено и рассредоточено между плательщиками налоговое бремя, зависит успех индивидуального и корпоративного бизнеса, а значит, и богатство нации в целом.

В условиях рыночных отношений налоговая система является важной частью механизма государственного регулирования экономики с помощью финансовых рычагов. Эффективное функционирование всего хозяйственного комплекса страны зависит от того, насколько правильно построена система налогообложения.

Решение проблем налогообложения влияет на подъем и развитие экономики, выполнение социальных проблем – выплату пенсий, пособий, обеспечение конституционных гарантий, связанных с бесплатным образованием, медициной.

Налоги и налогообложение имеют первостепенное значение как инструмент воздействия государства на экономическое поведение участников рыночных отношений и управления экономической системой. Однако налоги сами выступают объектом управления, которое в условиях рынка принимает форму налогового менеджмента – государственного и корпоративного. Органы государственной власти и налогоплательщики пытаются различными способами управлять налоговыми платежами. В современной России роль налогового менеджмента возрастает.

По содержанию налоговой политики можно судить о типе государства, о прочности его правовых основ и об устремлениях бюрократического аппарата, призванного поддерживать эти основы. Налоги – это мощнейшее орудие в руках тех, кто определяет социально-политические и экономические ценности в государстве.

Успешное проведение налоговой политики государства зависит от рациональности налогового законодательства и эффективности системы государственного налогового менеджмента. Государственный налоговый менеджмент является искусством сочетать интересы самого государства и его хозяйствующих субъектов. Поэтому от того, насколько грамотно эти интересы соблюдены, зависят качество и эффективность управления налогообложением на общегосударственном уровне.

В целом повышение эффективности государственного налогового менеджмента, его развитие должны сводиться к росту результативности мероприятий по всем функциональным направлениям менеджмента: организации, планированию, регулированию и контролю.

Основы действующей в настоящее время налоговой системы России были заложены на рубеже 90-х годов. В 1991 г. был принят пакет законопроектов о налоговой системе. Среди них: «Об основах налоговой системы в РФ»,

«О налоге на прибыль предприятий и организаций», «О налоге на добавленную стоимость» и др. Эти принятые законы были подготовлены за короткий промежуток времени. Это обстоятельство, а также отсутствие собственного опыта и знаний о международном опыте построения налоговых систем, приспособленных к функционированию рыночной экономики, явились главной причиной того, что вновь созданной Российской налоговой системе были присущи серьезные недостатки.

В последнее десятилетие минувшего века в России произошли серьезные изменения в налоговой политике и, безусловно, наиболее значимым явлением стало вступление в силу Налогового кодекса.

Налоговая система России, по-прежнему, выполняет в основном фискальную функцию, не стимулирует экономический рост и тем самым не приводит к расширению налогооблагаемой базы.

С исчезновением ценового и иного административного контроля, когда возможности государства оказывать воздействие на экономические процессы в обществе значительно сузились, лишь налоговое регулирование осталось реальным каналом обратной экономической связи государства с бизнесом. Но полноценное использование налогов как инструмента экономического регулирования производственной деятельности организаций в Российской Федерации осложняется, по крайней мере, двумя обстоятельствами. Во-первых, налоговая система России создается практически заново, с минимальной преемственностью опыта советской эпохи и со значительной долей копирования западного опыта. Это обстоятельство формирует противоречивые результаты. Не разрешив старые противоречия формирования доходной части государственного бюджета, налоговая система породила новые. Прежде всего, это отсутствие стимулов повышения деловой активности хозяйствующих субъектов.

Во-вторых, сказывается временной фактор – вся история развития рыночной экономики в России не выходит за рамки двух десятилетий. В соответствии с задачами, кото-

рые ставились перед Налоговым кодексом, налоговая система РФ призвана быть более справедливой, понятой, единой и обеспечивающей сбалансированность общегосударственных и частных интересов. Это выражается в рационализации количества и видов налогов, методов их исчисления и способов взимания, форм контроля, соответствие их современному состоянию экономического и политического развития российского общества.

В настоящее время в России недостатками налогообложения являются:

- незавершенность законодательной базы;
- неэффективность механизмов сбора налогов;
- наличие теневой экономики;
- коррупция.

Проблема нестабильности налогового законодательства заключается в том, что вносятся поправки и изменения в законы, имеющие обратную силу, а также ликвидируются ранее введенные привилегии, что создает дополнительный источник риска для инвесторов. Государство должно гарантировать соблюдение стабильности налогов и правил их взимания в течение значительного периода времени. При этом обо всех планируемых изменениях налогоплательщиков необходимо извещать до периода их действия, а не ставить перед уже свершившимся фактом.

Налоговый кодекс требует дальнейших уточнений и дополнений. В настоящее время продолжает иметь место недостаточная четкость и ясность положений нормативных документов по налогообложению, их противоречивость и запутанность, что значительно затрудняет их изучение налогоплательщиком, в связи с чем неизбежны ошибки при исчислении налогов.

Достаточно сложной является проблема неплатежей налогов, т. е. недоимки. Одной из причин, способствовавших значительному росту недоимки, стало увеличение объемов отсроченных платежей, предоставляемых предприятиям, имеющим задолженность по платежам в бюджет,

с целью бронирования поступающих на их расчетные счета средств для выплаты заработной платы.

Другие причины неплатежей – отсутствие средств на счетах плательщиков, а также низкая платежная дисциплина налогоплательщиков. В этой связи на основании постановления правительства, а также нормативных актов субъектов Федерации проводится реструктуризация задолженности предприятий.

Реструктуризация позволяет предприятиям рассрочить выплату задолженности на шесть лет, а в последующие четыре года рассчитаться с задолженностью по штрафам и пеням. Законом также стимулируются досрочные платежи. К примеру, если задолженность по налогам будет погашена не за шесть лет, а за четыре года, то штрафы и пени автоматически списываются. Налоговым органом может быть принято решение и о прекращении рассрочки, если предприятие не заплатит текущие платежи в бюджет или не выполнит график погашения недоимок.

На Западе налоговые вопросы давно уже занимают почетное место в финансовом планировании предприятий. В условиях высоких налоговых ставок неправильный или недостаточный учет налогового фактора может привести к весьма неблагоприятным последствиям или даже вызвать банкротство предприятия. С другой стороны, правильное использование предусмотренных налоговым законодательством льгот и скидок может обеспечить не только сохранность полученных финансовых накоплений, но и возможности финансирования расширения деятельности, новых инвестиций за счет экономии на налогах или даже за счет возврата налоговых платежей из казны.

Основные цели налогового планирования – оптимизация налоговых платежей, минимизация налоговых потерь по конкретному налогу или по совокупности налогов, повышение объема оборотных средств предприятия и как результат увеличение реальных возможностей для дальнейшего развития организации, для повышения эффективности ее работы. За счет облегчения налогового бремени путем изыскания наиболее рациональных способов снижения на-

логовых обязательств организации получают дополнительные возможности для максимального увеличения доходности финансово-хозяйственной деятельности и для дальнейшего эффективного развития производства.

При налоговом планировании не следует ориентироваться только на размеры налоговых ставок. Напротив, размеры налоговых ставок с точки зрения обложения налоговой деятельности имеют второстепенное значение. Иначе трудно бы было понять, почему в условиях полной свободы движения капиталов компании продолжают действовать в странах с уровнем корпорационного налога в 40–50 % и не перебираются в «налоговые гавани», где ставки этого налога 2–5 % или он вовсе не применяется.

На самом деле и в странах с нормальными, т. е. не пониженными, ставками налогов компании с хорошо поставленным налоговым планированием платят налоги по эффективной налоговой ставке не выше 20–25 %. Снижение высоких нормальных налоговых ставок до пониженных эффективных ставок в западных странах в принципе доступно для всех компаний, хотя и носит избирательный характер. Практически во всех этих странах существуют значительные налоговые льготы (или даже прямые субсидии и компенсации) для экспортной деятельности, для инвестиций в новые промышленные мощности, в создание новых рабочих мест для предприятий, создаваемых в относительно менее развитых районах и т. д. Поэтому в отношении реальной производственной и коммерческой деятельности налоговые режимы развитых стран вполне конкурентоспособны с режимами стран – «налоговых гаваней», особенно если учесть, что для реальной деятельности важны состояние инфраструктуры, доступности источников сырья, близость рынков сбыта, наличие квалифицированной рабочей силы, в чем «налоговые гавани», очевидно, уступают развитым странам.

Но даже и для «базовых» компаний, не осуществляющих никакой деятельности в стране своего местонахождения, а только управляющих активами, обслуживающих или контролирующих деятельность в других странах, размеще-

ние в стране с нормальным уровнем налогообложения может оказаться не менее выгодным, чем в стране – «налоговой гавани». Многие страны (США, Великобритания, Франция и т. д.) предоставляют своим компаниям отсрочку от налогообложения доходов, полученных за рубежом до тех пор, пока они не будут реально репатрированы в страну. Такая отсрочка может фактически иметь бессрочный характер, а при современном уровне процентных ставок отсрочка в уплате налогов на 7–8 лет равносильна полному освобождению от налога.

Компании с международным масштабом деятельности могут даже пользоваться весьма существенными льготами, предусмотренными международными налоговыми соглашениями; страны – «налоговые гавани» – таких соглашений не имеют.

Отношение налоговых властей западных стран к «налоговым гаваням» при всей остроте официальной критики остается в рамках «резервируемой благосклонности». Большинство из стран – «налоговых гаваней» – при желании могло бы быть сокрушено простыми политическими и экономическими мерами в несколько дней. Но на самом деле капиталы только «базируются» в «налоговых гаванях», а реально они вкладываются и функционируют в тех же западных странах. Туда же переводятся и доходы с этих капиталов, поскольку их владельцы проживают в этих странах. Более жесткая позиция по отношению к «налоговым гаваням» могла бы побудить инвесторов и компании окончательно покинуть свою страну. Наконец, страны – «налоговые убежища» – играют важную роль для смягчения остроты конкурентных противоречий между развитыми странами в борьбе за привлечение капиталов и дают важный аргумент для внутривнутриполитической борьбы в этих странах, позволяя властям защищать предоставление существенных налоговых льгот капиталам ссылками как раз на наличие этих «налоговых убежищ» за рубежом.

Таким образом, уплата предприятием налога по стандартной, установленной законом ставке – необычное, ред-

кое явление и свидетельствует о плохой постановке налогового планирования на данном предприятии.

В настоящее время наблюдается постепенное отлаживание налоговой системы, появление новых налогов и отмирание некоторых устаревших видов налогов.

От четкости налоговой системы непосредственно зависит планирование и прогнозирование в организации, а также взаиморасчеты с бюджетом. Необходимо решить проблемы единой ответственности всех хозяйствующих субъектов перед бюджетом, единой для бухгалтерий всех организаций форм отчетности и порядка исчисления налогов и других платежей с дифференциацией только по ставкам, а не по порядку и «технической» работе.

Налоги являются одним из экономических рычагов государства, с помощью которого оно пытается решить различные трудно совместимые задачи обеспечения достаточных денежных поступлений в бюджеты всех уровней, регулирования уровня доходов населения и, соответственно, структуры личного потребления и сбережений граждан; стимулирования наиболее рационального использования получаемых доходов, помощи наименее защищенным категориям населения. В связи с этим необходимо, чтобы налоговая система России была адаптирована к новым общественным отношениям и, с одной – соответствовала мировому опыту, но, с другой стороны, учитывала бы национальные особенности российской экономики на современном этапе.

Налогообложение доходов физических лиц обладает большими возможностями воздействия на уровень реальных доходов населения и позволяет с помощью системы льгот, выбора объекта и ставок налогообложения стимулировать стабильные доходы бюджета.

Существовавшая до 2000 г. налоговая система была тормозом для дальнейших финансово-экономических преобразований и стимулом развития теневой экономики.

Начиная с 2000 г. и по настоящее время в России проводится налоговая реформа. К числу задач реформы относятся: упрощение процесса уплаты и сбора налогов, уменьшение налогового бремени путем снижения предель-

ных ставок налогов, повышение горизонтальной справедливости налоговой системы путем расширения налоговой базы за счет сокращения льгот по налогам, повышение прогрессивности налога в результате сокращения возможностей уклонения от уплаты налога высокодоходными группами населения.

Одной из важных задач законодательной и исполнительной власти России является снижение налогообложения малого бизнеса. Мировая практика убедительно доказала целесообразность введения специальных налоговых режимов для малых предприятий. Их широко используют такие страны, как Великобритания, Франция, Италия, Голландия, Швеция, США. Высокая налоговая нагрузка лишает малое предприятие возможности формировать необходимые запасы оборотных средств, отнимая значительную часть на покрытие налоговых обязательств. Поэтому снижение налогового бремени, упрощение процедур налогообложения – приоритетные направления налоговой политики в части улучшения деятельности малых предприятий.

Предприятия малого бизнеса в последние годы сталкиваются с несовершенством налогового законодательства, что является одной из основных причин снижения числа малых предприятий в России. Тяжелый налоговый пресс привел к тому, что большая часть отечественного малого бизнеса находится в теневой сфере экономики. Поэтому очевидно, что необходимо реформирование системы налогообложения малых предприятий.

В настоящее время остро обсуждается вопрос налоговых льгот для малого бизнеса. Любые налоговые льготы, в том числе льготы малому бизнесу, часто создают дополнительные возможности уклонения от налогообложения. Однако существует положительный опыт использования налоговых льгот для развития малого предпринимательства.

Ряд аргументов приводится против применения налоговых методов поддержки малых предприятий: налоговые меры не имеют адресного характера (в отличие от прямых субсидий), поэтому часто ими пользуются предприятия и физические лица, в них не нуждающиеся; меры, связанные с облегчением налога на прибыль, могут оказать стимули-

рующее действие только на прибыльные предприятия, в то время как многие малые предприятия первое время несут потери; налоговые меры могут рассматриваться как несправедливые, если сравнивать независимых предпринимателей и других налогоплательщиков; не фискальные меры более прозрачны и их легче рассматривать законодательной власти.

Следует отметить справедливость мнения экономистов о том, что введение особого порядка налогообложения малых предприятий противоречит принципу нейтральности налоговой системы. Однако в данном случае представляется, что некоторые льготы малым предприятиям должны лишь компенсировать им вызываемые как экономическими, так и институциональными причинами меньшие возможности самофинансирования, получения кредитов и финансирования через финансовые рынки. Исходя из этого использование налоговых льгот для поощрения развития малого предпринимательства возможно, однако должно осуществляться крайне продуманно с тем, чтобы при их использовании минимизировать возможности уклонения от налогов.

Особым вопросом является установление упрощенной системы налогообложения для малых предприятий, что часто относят к отдельному виду льгот. При этом следует учитывать, что упрощенный режим, снижая издержки контроля властей в одних видах деятельности, в других, напротив, создает возможности для трудно идентифицируемых способов уклонения от уплаты налогов. Поэтому важность вопроса заключается еще и в создании продуманной и рационально организованной системы, исключая злоупотребления.

Таким образом, основная задача в области налогообложения малого предпринимательства заключается в разработке работоспособной системы, создающей стимулы для развития малого предпринимательства и одновременно предусматривающей меры в максимально возможной степени ограничивающие возможности злоупотреблений.

Новая система должна быть наиболее упрощенной, обеспечивающей предпринимателям возможность самостоя-

тельно, без помощи профессиональных юристов и экономистов, вести учет доходов и расходов, своевременно исполнять возложенные обязанности по уплате налогов и сборов. Государство также должно гарантировать неизменность такой системы налогообложения в течение достаточно длительного периода в целях поддержания благоприятных условий развития субъектов малого предпринимательства.

Одной из проблем налогообложения является уклонение от уплаты налогов. Эти действия характеризуются следующими обязательными признаками: во-первых, активными действиями налогоплательщиков; во-вторых, их направленностью на снижение размера налоговых отчислений. Но сами по себе неумышленные действия (небрежность, счетная ошибка) не могут рассматриваться в качестве способа уклонения от уплаты налогов.

Причины уклонения от уплаты налогов различны:

1. Моральные причины порождаются существом и характером налоговых законов, а также налоговой системой в целом. В случае непосильного «налогового гнета», когда налогоплательщик фактически «работает на государство» и отдает ему львиную долю своих доходов, у него рождается чувство подавления его государством. Как ответная реакция на такое подавление выступает уклонение от уплаты налогов.

2. Политические причины – когда налоги начинают использоваться государством не только для покрытия своих расходов, но и как инструмент социальной или экономической политики. Как инструмент социальной политики налоги проявляются, когда класс, стоящий у власти, использует их для подавления другого класса. Как инструмент экономической политики налоги проявляются в том, что государство повышает налоги на некоторые отрасли производства с целью уменьшения их удельного веса в экономике, и наоборот.

3. Экономические причины подталкивают налогоплательщика к уклонению от уплаты налогов также довольно часто. Их делят на два вида: причины, которые зависят от финансового состояния налогоплательщика и причины, порожденные экономической конъюнктурой. Финансовое по-

ложение иногда является решающим фактором. Если финансовое положение предприятия стабильно, то оно вряд ли станет на путь уклонения от уплаты налогов.

4. Правовые причины кроются в сложности налоговой системы, которая препятствует эффективности налогового контроля, в результате чего налогоплательщик может избежать уплаты налогов.

Но уклонение от уплаты налогов имеет отрицательные последствия как для экономики, так и для государства в целом. Государственный бюджет недополучает причитающиеся ему средства, поэтому ему приходится ограничивать реализацию некоторых государственных программ, не выплачивать заработную плату работникам бюджетной сферы и т. д. Кроме того, неуплата налогов может иметь серьезные последствия в виде нарушения принципов конкуренции. Поэтому в настоящий момент пресечение попыток неуплаты налогов возведено в ранг государственной налоговой политики.

Государство борется с уклонением от уплаты налогов с помощью следующих способов и средств:

- доктрина «существо над формой». Она сводится к тому, что юридические последствия сделки определяются ее существом, а не формой, т. е. имеет значение характер фактически сложившихся отношений между сторонами, а не название договора;
- доктрина «деловая цель» заключается в том, что сделка, которая создает налоговые преимущества, недействительна, если она не достигает деловой цели;
- право на обжалование сделок налоговыми органами или иными органами является одним из основных способов борьбы с уклонением от уплаты налогов. Налоговые органы вправе обжаловать в суде сделки, совершаемые юридическими или физическими лицами;
- презумпция облагаемости предполагает, что налогами должны облагаться все объекты налогообложения, за исключением тех, которые прямо перечислены в законе;

- заполнение пробелов в налоговом законодательстве сводится к тому, что законодатели принимают соответствующие поправки к налоговым законам, закрывая различные «лазейки», дающие возможность уклоняться от уплаты налогов.

Уклонение от уплаты налогов стало нормой поведения многих хозяйствующих субъектов. В результате они получают средства для выживания бизнеса и неформального решения производственных и социальных вопросов в условиях несовершенных общественных институтов и высокой коррупции. Вместе с тем это приводит к недостаточному финансированию общественного сектора хозяйства, нарушению правил честной конкуренции, росту коррупции, оттоку капиталов за рубеж и др.

Решение об уклонении или уплате налога налогоплательщик принимает под влиянием таких факторов, как ставка налога, вероятность обнаружения факта уклонения и размер штрафных санкций. На полезность уклонения налогоплательщика влияют не отдельные налоги, а вся их совокупность, действие которой выражается через среднюю ставку налога или налоговый коэффициент. Дополнительно учитываются следующие факторы, влияющие на изменение индивидуальной полезности налогоплательщика при уклонении от уплаты налогов:

- комиссионные вознаграждения посредникам за оказание услуг по такому уклонению;
- внешние издержки на содержание «крыши», взятки проверяющим, «добровольные» пожертвования властям различных уровней;
- внутренние издержки, связанные с необходимостью осуществления операций с неучтенными наличными деньгами и товарами, ведения двойной бухгалтерии, регистрации и содержания фирм, призванных выполнять отдельные функции по уклонению.

Для борьбы с уклонением целесообразно увеличить размеры штрафов, тем более что в отличие от усилий по повышению вероятности его обнаружения данная мера не

требует значительных дополнительных затрат. Для эффективной борьбы с уклонением от уплаты налогов необходимо ужесточить наказания для посредников с тем, чтобы их бизнес стал более рискованным. Это потребует от них если не прекращения его вообще, то повышения размера комиссионных. В результате большинство налогоплательщиков будут вынуждены отказаться от услуг посредников, а без них перестанут действовать наиболее распространенные схемы уклонения и многократно возрастает вероятность его обнаружения.

Теневая экономика – это наиболее латентный вид экономической деятельности, качественно отличающийся от всех других нарушений и «сокрытий» и требующий большого количества сил и средств для борьбы с ним, в частности, применения оперативно-розыскных методов и потому представляющий собой наиболее тяжкий вид социально опасных деяний в налоговой сфере.

Проблемы, связанные с легализацией теневого капитала, должны решаться, базируясь на следующих принципах:

- благоприятные для бизнеса изменения правовых условий (налоговая политика, приватизация, внешнеэкономическая деятельность), причем изменения, носящие упреждающий характер к необходимому усилению карательных мер;

- четкое разграничение капиталов криминальных элементов и теневиков-хозяйственников и учет данного разделения в законодательных актах по борьбе с организованной преступностью и коррупцией, о легализации преступных доходов;

- формирование нового отношения к отечественным предпринимателям на основе эффективной программы репартации капиталов и превращения их в инвестиционный ресурс России;

- укрепление доверия к власти, предполагающего в качестве одной из мер демонстрацию эффективной защиты населения от финансовых мошенничеств, защиты сбережений, капиталов и самого института частной собственности;

- установление общественного контроля за деятельностью хозяйствующих субъектов в границах правового поля. Механизм такого контроля должен быть основан на данных о правонарушениях в сфере экономики, что облегчает выбор партнера в деловых отношениях.

Наряду с перечисленными выше проблемами существует проблема воспитания налоговой культуры. Сегодня уровень налоговой культуры в России остается низким. Об этом свидетельствуют данные о росте правонарушений и преступлений, связанных с сокрытием доходов от налогообложения, в том числе в крупных и особо крупных размерах.

Многие нарушения налогового законодательства носят особо опасный для российской экономики характер, так как связаны с «отмыванием» капиталов, добытых преступным путем, утечкой валютных средств за рубеж, сращиванием криминальных структур с рыночными. Изменение негативных тенденций в экономике, возникших в нашем обществе в крупных размерах, одновременно с построением и развитием новой модели хозяйствования – актуальная задача государства. Важное значение при этом имеет совершенствование разъяснительной работы с гражданами.

В условиях современного мирового финансового кризиса многие государства, в том числе и Россия, снижают налоговую нагрузку на предприятия и физические лица. Так, с 2009 г. в Российской Федерации снижены налоговые ставки на прибыль с 24 % до 20 %, а единого налога – с 15 % до 5 %.

Основными направлениями совершенствования управления налогообложением являются:

- снижение реальной налоговой нагрузки на товаропроизводителей в сочетании с безусловным обеспечением необходимыми финансовыми ресурсами бюджетов всех уровней;

- обеспечение максимально равномерного распределения налоговой нагрузки путем выравнивания налоговой базы.

От решения указанных проблем зависит эффективность формирования доходов бюджетов всех уровней, рост пред-

принимательской активности, развитие производства и в конечном итоге стабилизация экономики России.

Таким образом, только на основании взвешенного и вдумчивого подхода к решению проблем управления налогоообложением возможна оптимизация налоговой системы Российской Федерации.

#### **Список литературы**

1. Гражданский кодекс РФ. – СПб.: Питер, 2002.
2. Земельный кодекс Российской Федерации от 25 октября 2001 г. № 136-ФЗ.
3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях. Вводный комментарий. – СПб.: Питер, 2002.
4. Налоговый кодекс РФ. Ч. 1 и 2. – СПб.: Грета, 2006.
5. Панеков В. Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации. – М.: МЦФЭР, 2003.
6. Таможенный кодекс Российской Федерации от 28 мая 2003 г. № 61-ФЗ.
7. Юткина Т. Ф. Налоги и налогообложение. – М.: Инфра-М, 2005.

# МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 338.45:62-621.2  
ББК 65.305.143.23

*В. Н. Скворцов*

## **Проблемы и перспективы газификации в мировом масштабе**

В статье рассматриваются и анализируются процессы энергообеспечения и газификации, происходящие в течение последних лет в мире, в том числе в СНГ и России, предлагается авторское видение проблем и перспектив газификации, в том числе в социальном аспекте.

The article enlightens the energy supply and gasification processes in the recent world, including the CIS and Russia. It also offers the original author's interpretation of problems and future trends of gasification, including social aspect.

**Ключевые слова:** газификация территорий, источники энергии, глобализация энергетических рынков, социальный результат.

**Key words:** gasification of territories, energy sources, globalisation of power markets, social result.

Повышение интенсивности хозяйственной деятельности человека, определяемое, прежде всего, продолжающимся возрастанием численности населения на Земле, диктует необходимость дальнейшего развития энергетики. Основу производства энергии все еще составляет использование углеводородного сырья, что порождает серьезные экономические и экологические последствия. Статистические данные иллюстрируют быстрое возрастание мирового потребления ископаемых топлив за 1950–2002 гг. (таблица).

Таблица

Мировое потребление ископаемых топлив (млн. т н. э.)  
за 1950–2003 гг. (по данным Института мониторинга  
глобальных ресурсов (США))

Год	Уголь	Нефть	Природный газ
1950	1074	470	171
1960	1544	951	416
1970	1553	2254	924
1980	1814	2972	1304
1990	2270	3136	1774
2000	2217	3519	2158
2002	2304	3756	2412
2003	2398	3987	2675

По мнению академика К. Я. Кондратьева, в обозримом будущем сохранится преобладание невозобновляемых источников энергии (ископаемых топлив и атомной энергии).

Природный газ как энергоноситель и сырьевой ресурс по сравнению с нефтью (и особенно с каменным углем) обладает несколькими важными преимуществами: более низкий уровень загрязнения окружающей среды при промышленном и бытовом использовании, а также при производстве электроэнергии, где газ в значительной степени заменил уголь; широкие возможности применения в химической промышленности.

В условиях США и многих других стран природный газ де-факто стал доминирующим энергоносителем, хотя в сфере транспорта ведущую роль по-прежнему играет бензин. Процентное соотношение использования различных энергоносителей в США, по оценкам 2005–2007 г.г. имеет следующий вид: бензин – 40 %, природный газ – 23 %, каменный уголь – 23 %, атомная энергия – 8 %, возобновляемые виды энергоресурсов – 6 %.

Использование природного газа в США характеризует развитие современной «обслуживающей» экономики развитых стран в мире и распределяется между различными секторами экономики следующим образом, %: промышленность – 32, бы-

товое использование – 23, производство электроэнергии – 23, коммерческое применение – 14, другие направления – 8.

Между тем США не является страной, активно использующей природный и сжиженных газ. Показатели использования газа по различным регионам мира распределяются следующим образом, %: Ближний Восток – 39, Восточная Европа и бывший СССР – 35, Западная Европа – 9, Азия и Океания – 8, Африка – 7, Северная Америка – 4, Центральная и Южная Америка – 4.

При сравнительно небольшом вкладе природного газа как энергоносителя в условиях США ключевые перспективы развития энергетики этой страны связаны с более интенсивным использованием ресурсов, находящихся на Аляске. Это потребует проведение достаточно масштабной газификации территорий, в том числе строительства протяженного и дорогостоящего газопровода, и рост масштабов импорта сжиженного газа (главная проблема в этой связи – строительство портов и соответствующих сооружений для приемки и сетей для распределения газа).

Согласно оценкам Администрации США по информации в области энергетики, в настоящее время доказанные мировые ресурсы природного газа превосходят уровень его мирового потребления в 70 раз, причем уровень достоверно установленных ресурсов повышался ежегодно начиная с 1970 г. Между тем до последнего десятилетия газ считался «ограниченным источником энергии», газовые месторождения разрабатывались не очень активно, в 1976 г. ЕС даже запретил использовать для производства электричества природный газ ввиду его неперспективности. Использование газа в экономике – промышленности и быту – подразумевает определенные способы доставки его к потребителю, необходимость специальных устройств и технических приспособлений для его транспортировки и использования. В этом смысле можно сказать, что перспективы газового рынка – проведение газификации в мировом масштабе.

Под газификацией специалисты понимают деятельность по реализации научно-технических и проектных решений, осуществлению строительного-монтажных работ и

организационных мер, направленных на перевод объектов жилищно-коммунального хозяйства, промышленных и иных объектов на использование газа в качестве топливного и энергетического ресурса. Уровень газификации населенных пунктов и отраслей промышленности сегодня относится к числу важнейших показателей, характеризующих качество социально-экономического развития различных стран. В европейских государствах, большинство из которых не имеет собственных источников природного газа, этот показатель, тем не менее, находится на высоком уровне.

Страны Европейского союза значительно различаются по уровню газификации, хотя дифференциация между ними гораздо меньше, чем разница показателей по российским регионам. Самого высокого уровня удалось добиться Нидерландам – 99,9 %, наименее газифицированы Польша (40 %) и некоторые другие сравнительно бедные европейские страны. В целом же в государствах Европейского союза уровень газификации составляет 86 %, что значительно превышает уровень стран СНГ, поэтому многие страны СНГ в последние годы активно продвигают национальные программы, которые дадут им возможность подтянуться к европейской планке газификации.

Среди стран ближнего зарубежья по уровню газификации лидирует Армения, ведь за последние годы уровень газификации горной республики возрос почти в четыре раза: с 22 до 84 %. Масштабную программу газификации страны здесь проводило российско-армянское СП «Арм-Рос Газпром», и корпорация не собирается останавливаться на достигнутом уровне и планирует выйти на уровень Нидерландов к концу 2008 г. Республика сегодня стала мировым лидером по количеству автомобилей, использующих природный газ в качестве основного вида топлива. По оценкам специалистов, газовыми установками оснащено около 30 % эксплуатируемых в стране машин. Второе место занимает Узбекистан, поскольку именно в 90-е годы газовые магистрали были проведены в отдаленные районы страны, а по оценкам специалистов уровень газификация жилья, промышленности и других отраслей экономики достиг 75 %. В

Украине уровень газификации равняется российскому показателю до начала реализации программы «Газпрома» – 53 %. Местные эксперты считают, что в ближайшие годы можно повысить эту планку до 80 %. Предпосылкой такого увеличения может стать высокий уровень газификации в сельских районах, где традиционно используется преимущественно газ, и этот показатель во многих регионах превышает 90 %. Невысокий уровень газификации характерен для Молдовы, где природным газом обеспечены всего 32,2 % населенных пунктов страны. Однако и здесь правительство приняло национальную программу газификации, общий объем финансирования которой составляет 140 млн долл. Ее реализация предусматривает газификацию свыше 1 тыс. населенных пунктов и, по прогнозам разработчиков программы, позволит выйти к 2009 г. на уровень 90 %.

Некоторые специалисты (Оделл) называют прогнозы Евросоюза по потреблению природного газа к 2020 г. «слишком скромными». По его оценкам, рост потребления газа в ближайшие годы будет существенно опережать этот показатель у нефти и каменного угля. Рыночные механизмы неизбежно будут способствовать стремительному росту газовой отрасли, к 2015 г. она возрастет по меньшей мере на 50 %. Сейчас доля газа в энергобалансе ЕС составляет 20 %, к 2020 г. Оделл предсказывает 35 %, а в 2050 г., по его утверждению, природный газ станет ключевым топливом во всем мире.

Сейчас мир переживает период динамичной глобализации энергетических рынков. Давно глобализирована торговля нефтью, цены едины практически по всему миру. Однако рынки газа в значительной степени региональные. Есть рынок Северной Америки, ЕС. Складывается достаточно масштабный рынок Азиатско-Тихоокеанского региона, в первую очередь это Китай, Южная Корея, Япония и Индия. Россия – крупнейший в мире производитель энергоресурсов: мы занимаем первое место в мире по запасам газа, а по нефти – восьмое. Мы держим огромный сектор рынка услуг по обогащению урана и, конечно, первое место в мире по экспорту нефти и газа. От того, каким будет глобальный рынок, какие

будут выработаны правила торговли энергоресурсами, транзита, потребления, зависит будущее России. Таким образом, стабильное и эффективное энергоснабжение в мировом масштабе является определяющим для развития мирового сообщества.

В последнее время проблема такого энергоснабжения приобрела выраженный глобальный характер из-за растущей взаимозависимости между странами-производителями, транзитными странами и государствами-потребителями. На саммите «большой восьмерки» летом 2006 г. в Санкт-Петербурге ведущие мировые державы пришли к пониманию необходимости создания прозрачных, справедливых, стабильных и эффективных правовых рамок и систем регулирования глобального энергетического рынка.

Важный социально-экономический аспект происшедших за последние годы изменений – значительное повышение цен на нефть и природный газ. Проблемы энергоснабжения приобрели ключевое значение для дальнейшего развития цивилизации на планете. Речь идет о достижении в каждой отдельной стране и в мире в целом такого уровня производства энергии, который был бы экологически безопасным, устойчивым и обеспечивающим растущие потребности экономики. Не для кого не секрет, что войны в последнее время приобретают явно выраженный «энергетический» характер, хотя США в настоящее время ежедневно затрачивают около полумиллиарда долларов на импорт нефти, преимущественно из стран Ближнего Востока.

Важный аспект проблемы состоит в очевидной для специалистов неспособности рыночных механизмов оптимально регулировать глобальную энергетику с точки зрения ее устойчивости и экологической безопасности. Между тем обсуждение проблем энергетики на различных форумах обычно ограничивается анализом динамики потребительских цен на энергоносители и различных кризисных ситуаций, порожденных дефицитом энергоресурсов.

На наш взгляд, существующие тенденции и проблемы развития мирового сообщества, в том числе в экономическом плане, настоятельно диктуют необходимость вмешательства государства в лице правительств и других органов

законодательной и исполнительной власти в процессы добычи и потребления газа, особенно на территории своей страны.

В нашей стране, еще в советское время, в начале 80-х годов XX столетия ускоренное развитие газовой промышленности стало основным приоритетом государства. К примеру, съезд КПСС определил пятилетку 1981–1985 гг. как пятилетку ускоренного развития газовой промышленности. Благодаря этому многое удалось сделать, например, годовой прирост добычи и транспорта газа за пять лет составил 220 млрд куб.м, что дало толчок дальнейшему бурному развитию газовой промышленности. Именно газовая промышленность позволила государству успешно решать многие крупные экономические и социальные проблемы. Благодаря газовой промышленности и сегодня обеспечиваются энергетическая безопасность страны, социальная стабильность и устойчивые поступления в бюджет.

Несомненно, сейчас меры по реализации принятой программы по газификации территорий должны стать приоритетными для государства в целях обеспечения социально-экономического уровня развития регионов и повышения уровня жизни населения. Структурная перестройка региональной экономики должна управляться государством. Так происходило во всех развитых странах мира и это должно стать главной стратегической задачей руководства нашей страны. Задачей научного сообщества в этом плане будет являться не только поиск оптимальных путей реализации данной стратегии, но и измерение полученного социального результата и обеспечение обратной связи, крайне необходимой в такой глобальной системе управления.

# СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

УДК 336.14:352(470+571):316.334.3  
ББК 65.261.783(2Рос)

*Т. К. Говорушина*

## **Социальная направленность местных бюджетов**

В статье рассматриваются и анализируются бюджеты органов местного самоуправления, принципы и организация их взаимосвязи с бюджетами более высокого уровня, закрепленные в законодательных и нормативных актах.

In this article the budgets of local authorities, principles and the organization of their interrelation with the budgets of higher level, fixed in the legislative and statutory acts are considered and analyzed.

**Ключевые слова:** бюджет, местный бюджет, органы местного самоуправления, социальные расходы.

**Keywords:** budget, local budget, local authorities, social expenses

Местное самоуправление является важнейшим звеном бюджетного устройства России. На него возлагаются основные полномочия по благоустройству жизни людей в каждом конкретном муниципальном образовании. Как сказано в п. 2 Федерального закона РФ №131-ФЗ, местное самоуправление в Российской Федерации представляет собой форму осуществления народом своей власти, обеспечивающую в пределах, установленных Конституцией Российской Федерации, федеральными законами, а в некоторых случаях законами субъектов Российской Федерации, самостоятельное и под свою ответственность принятое населением решение непосредственно или через органы местного самоуправления вопросов местного значения исходя из интересов этого населения с учетом исторических и иных местных традиций. Если каждое местное сообщество станет улучшать качество жизни в своем собственном районе, го-

роде, поселении, это приведет к повышению качества жизни во всей стране. Уместно припомнить, что «страна» есть не что иное, как совокупность поселений. Как живут эти поселения, так живет и страна в целом.

От финансового состояния муниципалитетов во многом зависит решение социальных и экономических проблем, таких как безработица, низкий уровень заработной платы, качество предоставляемых различных видов услуг и др. На местные органы власти ложится ответственность за благоустройство территорий, за развитие малого и среднего бизнеса, за организацию торговли и бытового обслуживания, за работу общественного транспорта и за предоставление других услуг населению. Финансовое обеспечение муниципальных образований на сегодняшний момент напрямую зависит от состояния межбюджетных отношений и совершенствования методики финансовой поддержки муниципалитетов. До недавнего времени несовершенство межбюджетных отношений, в частности, разбалансированность в распределении функций и финансовом обеспечении их выполнения на разных уровнях государственной власти было основным препятствием для решения конкретных экономических и социальных задач. Фактическая потеря государством контроля за ситуацией в формировании доходов бюджета и их использованием выдвинула на первый план задачу создания нового механизма организации и контроля исполнения бюджетов всех уровней.

Решение данной задачи было найдено путём перевода бюджетов на современную казначейскую систему исполнения.

Хотя казначейская система существует уже более десять лет, однако перевод на неё бюджетов муниципальных образований начался только в 2003 г., а полностью будет введён к 2009 г.

Формирование бюджета муниципального образования, т. е. закрытого административно-территориального образования, осуществляется с учётом следующих особенностей:

- в доходы бюджета закрытого административно-территориального образования в полном объёме направляются все виды федеральных, региональных и местных

налогов и иные поступления, аккумулируемые на его территории;

- при недостаточности собственных и регулируемых доходов бюджету закрытого административно-территориального образования выделяются из федерального бюджета дотации на финансирование расходов, связанных с функционированием органов местного самоуправления. Размер указанных дотаций утверждается федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год;

- превышение доходов над расходами бюджета закрытого административно-территориального образования не подлежит изъятию в бюджеты других уровней бюджетной системы Российской Федерации.

Органы местного самоуправления закрытого административно-территориального образования не имеют права прекращать действие или изменять ставки, а также устанавливать иные виды льгот по налогам и сборам, находящимся в ведении федеральных органов государственной власти субъектов Российской Федерации в соответствии с налоговым законодательством Российской Федерации и налоговым законодательством субъекта Российской Федерации, на территории которого находится закрытое административно-территориальное образование.

Бюджет любого уровня разрабатывается, рассматривается и утверждается в разрезе функциональной классификации расходов, т. е. по разделам и подразделам.

Неотъемлемой частью бюджетного процесса в Российской Федерации является бюджетное регулирование, заключающееся в том, что из доходов вышестоящих бюджетов передаются бюджетам нижестоящим денежные средства с целью сбалансирования доходов и расходов бюджетов каждого уровня. Этот процесс необходим для обеспечения государством социальных гарантий. Важную роль в обеспечении социальных гарантий играет эффективность организации межбюджетных отношений, которые представляют собой отношения между органами государственной власти Российской Федерации, органами государ-

ственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления, связанными с формированием и исполнением соответствующих бюджетов.

Средства, переданные нижестоящему звену бюджетной системы в качестве обеспечения отдельных государственных полномочий, учитываются в соответствующем бюджете как доход в форме безвозмездных перечислений.

Нормативы предоставления населению государственных услуг, нормативы минимальной бюджетной обеспеченности являются основой для расчёта финансовой помощи вышестоящих бюджетов нижестоящим бюджетам. Они определяются на основе единой методики с учётом социально-экономических, географических, климатических и иных особенностей субъектов Российской Федерации и согласовываются с субъектами Российской Федерации до принятия федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год.

Финансовая помощь может осуществляться в следующих формах:

- предоставления дотаций на выравнивание уровня минимальной бюджетной обеспеченности;
- предоставление субвенций и субсидий на финансирование отдельных целевых расходов;
- предоставление бюджетных кредитов.

Получатель финансовой помощи из бюджета вышестоящего уровня может использовать её только для выравнивания уровня минимальной бюджетной обеспеченности. За счёт этих средств получатель не имеет права улучшать условия труда государственных служащих, повышать оплату их труда, оплачивать командировочные и осуществлять прочие расходы, не направленные на повышение уровня жизни населения своей территории до прожиточного минимума.

А также нельзя предоставлять бюджетные кредиты юридическим лицам в размере, превышающем три процента расходов бюджета субъекта Российской Федерации и предоставлять государственные гарантии субъекта Россий-

ской Федерации в размере, превышающем пять процентов расходов бюджета субъекта Российской Федерации.

Финансовая помощь из федерального бюджета субъекту Российской Федерации, предоставляемая на выравнивание уровня минимальной бюджетной обеспеченности, определяется на основе нормативов финансовых затрат на предоставление государственных услуг в целях финансирования расходов, обеспечивающих минимальные государственные социальные стандарты.

Субвенции и субсидии нижестоящим бюджетам предоставляются на финансирование расходов, имеющих целевой, чаще всего социальный характер, а именно:

- расходов по федеральным целевым программам;
- капитальных расходов;
- расходов, передаваемых из бюджетов других уровней бюджетной системы Российской Федерации;
- иных целевых расходов.

Цели предоставления финансовой помощи, условия оплаты и возврата целевых бюджетных средств определяются федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год.

При получении нижестоящем бюджетом финансовой помощи в объёме, превышающем 50 процентов расходов его консолидированного бюджета, в обязательном порядке проводится проверка бюджета. Проверку проводит контрольный орган Министерства финансов, Счётная палата Российской Федерации.

Финансовая помощь местным бюджетам предоставляется из бюджета субъекта Российской Федерации за счёт средств фонда финансовой поддержки муниципальных образований. Средства выделяются с целью обеспечения сглаживания социально-экономической неравномерности развития отдельных территорий, т. е. для финансирования минимальных государственных социальных стандартов, ответственность за финансирование которых возложена на органы местного самоуправления. Кроме того, муниципаль-

ным образованиям предоставляются субвенции на финансирование отдельных целевых расходов.

Федеральным законом о федеральном бюджете может быть предусмотрена финансовая помощь местным бюджетам на финансирование целевых расходов, предусмотренных федеральными целевыми программами либо федеральными законами.

В современных условиях важнейшей целью является формирование и развитие системы бюджетного устройства, позволяющей проводить на региональном и местном уровне самостоятельно бюджетно-налоговую политику в рамках законодательного разграничения полномочий и ответственности между органами власти разного уровня.

Расходные полномочия раскладываются на четыре составляющие: кто устанавливает, кто регламентирует тот или иной расход, кто финансирует, кто исполняет. Суть современной реформы заключается в том, чтобы соединить первые три составляющие: кто устанавливает, регламентирует расход, определяет его структуру и объем, тот и должен обеспечивать этот расход финансированием либо непосредственно из своего бюджета, либо передавая субвенции нижестоящему органу власти. Никакого отхода от этой схемы быть не должно. Первый вариант лучше, делегировать полномочия нужно как можно меньше. Но в законодательстве присутствуют оба варианта. Главное, чтобы ни при каких обстоятельствах не возникали нефинансируемые мандаты.

В настоящее время все доходы являются закрепленными, что определяется Бюджетным и Налоговым кодексами, федеральными законами, а также законами субъектов Российской Федерации. Закрепление осуществляется на постоянной или долгосрочной основах. С 2006 г. изменилась не только структура местных бюджетов, но и их взаимоотношения с вышестоящими бюджетами. Взаимоотношения строятся на законодательной основе в форме межбюджетных трансфертов (дотации, субсидии, субвенции). В соответствии со ст. 6 Бюджетного кодекса Российской Федерации (в редакции Федерального закона от 23.12.2003 № 186-ФЗ) до-

тации – это бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы Российской Федерации на безвозмездной и безвозвратной основе. Вышеуказанной статьей Бюджетного кодекса Российской Федерации также определены понятия субвенций и субсидий. Под субвенциями понимаются бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы Российской Федерации или юридическому лицу на безвозмездной и безвозвратной основах на осуществление определенных целевых расходов, а под субсидиями – соответственно, бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы Российской Федерации, физическому или юридическому лицу на условиях долевого финансирования целевых расходов.

Объёмные показатели бюджетов МО зависят, в первую очередь, от расходных полномочий, передаваемых государством соответствующему органу местного самоуправления. Перечень этих полномочий определён законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» № 131-ФЗ от 06.10.2003г. Ст. 14. и 15.

К вопросам чисто местного значения поселения и района относятся: организация электро-, тепло-, газо- и водоснабжения населения; содержание и строительство автомобильных дорог, мостов федерального значения; организация строительства и содержания муниципального жилищного фонда; организация транспортного обслуживания населения; участие в предупреждении и ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций и обеспечение первичных мер пожарной безопасности; создание условий для обеспечения жителей поселения услугами связи, общественного питания, торговли и бытового обслуживания для организации досуга и обеспечения жителей услугами организаций культуры; развитие физической культуры и спорта, (п. 14 в ред. Федерального закона от 31.12.2005 № 199-ФЗ); благоустройство территорий; организация ритуальных услуг и содержание мест захоронения; содействие в развитии сельскохозяйственного производства, малого предпринимательства; работа с детьми и молодежью. К во-

просам местного значения муниципального района относятся также: организация предоставления общедоступного и бесплатного образования по основным общеобразовательным программам, дошкольного образования, а также организация отдыха детей в каникулярное время, за исключением полномочий по финансовому обеспечению образовательного процесса, отнесенных к полномочиям органов государственной власти субъектов Российской Федерации; организация оказания скорой медицинской помощи, помощи в амбулаторно-поликлинических, стационарно-поликлинических и больничных учреждениях; выравнивание уровня бюджетной обеспеченности поселений, входящих в состав муниципального района, за счет средств бюджета муниципального района и некоторые другие вопросы.

Органы местного самоуправления муниципального района вправе заключать соглашения с органами местного самоуправления отдельных поселений, входящих в состав муниципального района, о передаче им осуществления части своих полномочий за счет субвенций, предоставляемых из бюджета муниципального района в бюджеты соответствующих поселений.

При осуществлении органами местного самоуправления переданных им отдельных государственных полномочий у муниципальных образований (МО) возникают «вмененные» расходные обязательства, которые должны будут исполняться за счет субвенций из бюджета вышестоящего уровня бюджетной системы РФ. С 2001 г. механизм финансовой поддержки субъектов Федерации (а через них и местных бюджетов) действует через пять фондов (основной из которых фонд финансовой поддержки регионов (ФФПР)). Каждый из этих фондов имеет свою цель и механизмы функционирования: фонд финансовой поддержки регионов (общее выравнивание – дотации); фонд компенсаций (финансирование делегированных полномочий – субвенции); фонд регионального развития (инвестиционные проекты – субсидии); фонд софинансирования социальных расходов (поддержка на долевой основе приоритетных расходов общегосударственной политики – субсидии и суб-

венции); фонд реформирования региональных финансов (поддержка на конкурсной основе бюджетных реформ – субсидии).

В новых условиях должна существенно возрасти роль фонда софинансирования социальных расходов. В большинстве Федераций общегосударственная политика проводится именно через долевыми субсидии, которые дают возможность финансовыми, а не административными методами влиять на расходную политику субнациональных властей. Самостоятельность регионов и муниципалитетов сохраняется, но одновременно для них создаются стимулы принимать решения с учетом общенациональных приоритетов и рекомендательных стандартов. Собственные расходные обязательства муниципального образования возникают в результате принятия нормативных правовых актов органов местного самоуправления по вопросам местного значения, а также заключения муниципальным образованием договоров по данным вопросам. Они устанавливаются органами местного самоуправления самостоятельно и исполняются за счет собственных доходов и источников покрытия дефицита местных бюджетов. Из числа инструментов межбюджетного регулирования с 2006 г. полностью исключаются бюджетные ссуды, они заменяются на бюджетные кредиты на возмездной основе.

Концепцией изменения бюджетно-налоговой ситуации в местном самоуправлении стали устанавливаемые в новой редакции Бюджетного кодекса принципы разграничения доходных источников бюджетов: отнесение к собственным доходам всех доходов бюджета, в том числе финансовой помощи из бюджетов других уровней в форме дотаций и субсидий, за исключением субвенций из Федерального и регионального фонда компенсаций; преобразование регулируемых доходов в закрепленные доходы ( по единым нормативам, установленным БК или законом субъекта РФ); отказ от расщепления региональных и местных налогов федеральными законами; установление единых нормативов налогов в бюджеты субъектов РФ (в местные бюджеты); установление возможности дифференциации нормативов от-

числений от налога на доходы физических лиц в местные бюджеты.

Налоговые доходы для закрепления за бюджетами всех уровней бюджетной системы рассчитываются исходя из расходных обязательств.

В соответствии с Бюджетным кодексом к местным налогам отнесены налог на имущество физических лиц и земельный налог, которые в полном объеме зачисляются в местные бюджеты. Кроме того, нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах могут вводиться другие местные налоги, обязательные к уплате на территории этого МО. Но местные налоги не могут покрыть значительную часть расходных обязательств бюджетов поселений из-за отсутствия развитых рынков недвижимости на территории большинства муниципальных образований. Поэтому проводится выравнивание бюджетной обеспеченности муниципалитетов (в виде дотаций). В рамках новой редакции главы 16 Бюджетного кодекса данное выравнивание проводится через три фонда, два из которых создаются на региональном уровне (отдельно для поселений и района), один – на районном уровне для финансовой поддержки поселений. Региональный фонд выравнивает бюджеты по упрощенному аналогу федеральной «трансфертной» методики (на разницу в доходах и расходах). Районные фонды финансовой поддержки поселений в составе бюджетов муниципальных районов предоставляют дотации поселениям, расчетная обеспеченность которых не превышает уровень, установленный в качестве критерия выравнивания бюджетной обеспеченности поселений данного муниципального района. При этом расчетная обеспеченность поселений определяется по «подушевому» принципу, т. е. соотношением налоговых доходов на одного жителя.

Регион может делегировать свои функции району, т. е. выравнивание поселений может быть сосредоточено только на районном уровне. В этой ситуации субъект Федерации будет заниматься лишь выравниванием бюджетной обеспеченности муниципальных районов и городских округов, при-

чем с возможностью выбрать между «трансфертной» и «подушевой» схемой. Исходя из бюджетных возможностей, главным распорядителям средств бюджета определяются контрольные цифры, в пределах которых они формируют расходы в разрезе целевых статей. В то же время законодательство определяет, что основу бюджетных отношений должны составлять разнообразные финансовые нормативы минимальной бюджетной обеспеченности. Расчетные нормативы минимальной обеспеченности используются в сфере межбюджетного регулирования, а их применение преследует две цели: во-первых, это финансовые гарантии населению в получении муниципальных услуг, по большей части социального характера, что актуально при отсутствии государственных минимальных социальных стандартов. Во-вторых, нормативы минимальной бюджетной обеспеченности – это основа оказания финансовой помощи нижестоящим бюджетам. Установление минимальных финансовых нормативов вышестоящим уровнем власти для нижестоящего является одной из разновидностей необеспеченных мандатов, поскольку значительное количество нормативов не основано на стандартных значениях. Не случайно, федеральным законом от 04.07.2003 г. № 95-ФЗ определено, что органы государственной власти субъектов РФ самостоятельно устанавливают региональные минимальные социальные стандарты, а следовательно, и нормативы финансовых затрат на финансовое обеспечение собственных полномочий. Аналогичные правила приняты в законе от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ в отношении расходов местных бюджетов, где говорится о том, что органы местного самоуправления самостоятельно устанавливают муниципальные социальные стандарты и нормативы расходов местных бюджетов на решении вопросов местного значения.

Бюджет, представляющий из себя форму образования и расходования денежных средств в целях выполнения государством своих функций, преодолевает ряд вышеуказанных стадий бюджетного процесса. В условиях существования государственного бюджета указанные стадии обеспечивались системой финансовых органов, нахо-

дящихся одновременно в подчинении Министерства финансов и органов власти в регионах, а также Государственным банком.

Сегодня перед всеми уровнями власти, в том числе и местными, поставлена задача снижения рисков возникновения дефицита бюджетных источников, осуществления контроля за целевым использованием средств, принятия управленческих решений только при наличии всей необходимой оперативной информации. Реализация вышеперечисленного позволила бы максимально избежать просчетов при планировании и использовании бюджетных ресурсов.

Решение данных задач стало возможным благодаря переводу исполнения бюджетов на казначейскую систему. В новых условиях все территориальные и местные бюджеты так или иначе к 2009 г. должны перейти на казначейское исполнение бюджета, что следует из ФЗ № 131 от 06.10.2003 г.

Казначейское исполнение это такое исполнение бюджета, при котором все участники бюджетного процесса открывают свои номинальные счета (или лицевые счета) на едином счете органа, организующего исполнение соответствующего бюджета. При этом ни один администратор доходов, ни одно бюджетное учреждение не имеют права открыть счета за пределами единого счета соответствующего бюджета.

Основным принципом кассового исполнения бюджета считается единство кассы, т. е. все полученные доходы и производимые расходы должны отражаться на едином счете. Единство кассы означает и единый фонд доходов, т. е. все расходы бюджета не привязаны к доходным источникам, доходы образуют единый фонд, из которого покрывается вся сумма бюджетных расходов. Заместитель председателя правительства РФ В.Б. Христенко в своей программной статье «Развитие бюджетного федерализма в России: от разделения денег к разделению полномочий», утверждал: «Бюджеты всех уровней должны перейти на казначейское исполнение, однако форсированный перевод всех регионов, получающих трансферты, на обслуживание федеральным

казначейством может лишь замедлить формирование единой казначейской системы исполнения бюджетов... Субъектам Федерации должно быть предоставлено право выбора между обслуживанием федеральным казначейством и созданием в течение установленного срока собственных казначейств, отвечающих единым федеральным стандартам». Такой подход представляется наиболее взвешенным. В рамках этого подхода уже в 2001–2003 гг. многие регионы создали собственные казначейские органы и с их помощью обеспечивают исполнение своих бюджетов. В настоящее время созданы региональные (муниципальные) казначейства в Санкт-Петербурге, в ряде округов Москвы, Ярославле, Нижнем Новгороде, Рязани и других городах. В период внедрения казначейских систем исполнения бюджетов в субъектах Российской Федерации проведены большие организационные мероприятия, затрачены финансовые ресурсы. В результате удалось не только стабилизировать социально-экономическое положение, но и добиться определенных успехов в бюджетной сфере, отраслях народного хозяйства.

Статьями 218 и 219 Бюджетного кодекса РФ определены этапы исполнения бюджетов всех уровней бюджетной системы. При этом, руководствуясь указанными статьями, а также опираясь на статьи 134 и 168 Бюджетного кодекса, необходимо понимать, что кассовое обслуживание является расчетно-платежным процессом, посредством которого осуществляются кассовые операции бюджетов.

Единые Казначейские счета открываются в Центральном банке России, что в основном обеспечивает сохранность средств сектора государственного управления и их обособление. С точки зрения созданной системы не имеет значения есть на данной территории учреждения ЦБ или нет. Клиент даже не заметит, что физически его счёт находится на расстоянии хоть в 1000 км от него, потому что все выписки по счёту он будет получать в органе федерального (или муниципального) казначейства, которое находится с ним рядом. Таким образом, казначейство займёт и уже занимает нишу, в которой раньше были РКЦ Центрального банка.

Цель концепции ЕКС заключается в том, чтобы решить три тесно увязанные между собой задачи: во-первых, добиться концентрации бюджетных средств, во-вторых, ужесточить контроль за их расходованием и, в-третьих, повысить качество управления бюджетными средствами.

Исполнение бюджета по расходам осуществляется с использованием лицевых счетов бюджетных средств, открываемых в едином учетном регистре казначейства для каждого главного распорядителя, распорядителя и получателя средств бюджета.

Совокупность показателей по санкционированным (разрешённым) расходам, отраженным на лицевых счетах бюджетополучателей – это, по существу, бюджетная роспись по соответствующим главным распорядителям по бюджету в целом и по кассовым поступлениям. На лицевых счетах учитываются также все операции по кассовому расходу. Совокупность всех кассовых операций по всем лицевым счетам есть ни что иное, как отчет соответствующего органа власти о кассовом исполнении бюджета. При исполнении бюджета по расходам чрезвычайно важна так называемая «специализация бюджетных кредитов», т. е. расходование бюджетных средств строго в целях и объемах, предусмотренных бюджетом (сметой).

Расходная часть местных бюджетов определяется предметами ведения муниципального образования и включает расходы на решение вопросов местного значения, реализацию планов и программ социально-экономического развития территорий. Также в расходной части местных бюджетов предусматривается финансирование отдельных государственных полномочий:

- вопросы местного значения, установленные законодательством РФ и законодательством субъекта РФ;
- осуществление отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления;

- обслуживание и погашение долга по муниципальным займам;
- обслуживание и погашение муниципального долга по ссудам.

Расходная часть бюджета любого муниципального образования формируется согласно правовому акту «О нормативах расходных потребностей». Нормативы расходных потребностей – это показатели, используемые для формирования расходов на текущее содержание учреждений, финансируемых из муниципального бюджета, объёмов фондов финансовой поддержки муниципальных образований области и при расчете объёма финансовых ресурсов на выполнение передаваемых государственных полномочий. Нормативы устанавливаются в расчете на одну условную единицу в следующих сферах деятельности: образование; здравоохранение; культура; физическая культура и спорт; социальная политика; молодёжная политика; муниципальное управление; жилищно-коммунальное хозяйство.

Нормативы, предусмотренные законом, ежегодно индексируются в соответствии с правовым актом о муниципальном бюджете на соответствующий год с учётом уровня инфляции (потребительских цен).

Социальную направленность местного бюджета можно проследить на примере анализа расходной части бюджета Вытегорского района Ленинградской области (таблица).

Из таблицы видно, что наибольшую долю в расходах бюджета занимают расходы на образование (44,3 %), здравоохранение и спорт (11,5 %) и ЖКХ (10,6 %). Представленная структура расходов характерна практически для большинства муниципальных образований Ленинградской области.

Необходимо отметить, что в расходах местного бюджета не отражена поддержка малого бизнеса, а именно он является основой оживления экономики на местах. За счет развития предпринимательства можно повысить занятость населения, увеличить расходы по социальной политике.

## Таблица

### Функциональная структура расходной части консолидированного бюджета Вытегорского муниципального района на 2006 год

	Наименование	Удельный вес к итогу, %
1	Общегосударственные вопросы	9,6
2	Национальная оборона	0,2
3	Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	0,5
4	Национальная экономика	2,5
5	Жилищно-коммунальное хозяйство	10,6
6	Охрана окружающей среды	0,1
7	Образование	44,3
8	Культура, кинематография и средства массовой информации	9,7
9	Здравоохранение и спорт	11,5
10	Социальная политика	9,2
11	Межбюджетные трансферты	1,9
	<b>ВСЕГО РАСХОДОВ</b>	<b>100,0</b>

#### Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации № 145-ФЗ от 27.07.1998. Собрание Законодательства РФ 1998 № 31.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации. – М., 2000.
3. Вышегородцев М. М Управление бюджетом: курс лекций. – М.: Дело и Сервис, 2002.
4. Закон РСФСР «Об основах бюджетного устройства и бюджетных процессах в РСФСР» от 10.10.1991 / Рос. Газета. – 1991. – окт.
5. Федеральный закон РФ «О первоочередных мерах в области бюджетной и налоговой политики» № 192-ФЗ от 29.12.1998. Собрание законодательства РФ 1999 № 1.

*Г. В. Черкасская*

## **Сущность и роль социальной защиты в социальном государстве**

В статье рассматриваются и анализируются подходы к определению сущности социальной защиты и социального государства, предлагается авторский подход к определению социальной защиты как социально-экономической категории, выявляется роль социальной защиты в социальном государстве.

The article considers and analyzes the approaches to defining the essence of social protection and social state. It also offers the author's original approach to defining social protection as social-economic category and enlightens the role of social protection in social state.

**Ключевые слова:** социальная защита, социальное государство, государство благосостояния, социально-экономические отношения.

**Keywords:** social protection, social state, welfare state, social-economic relations.

Статья 7 Конституции РФ устанавливает, что «Российская Федерация – это социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие людей» [5].

Первоначально идея социального государства, ориентированная на развитие человека и создание ему достойных условий жизни, опиралась на так называемые «права человека», признанные во Всеобщей декларации прав человека, принятой и провозглашенной резолюцией 217 А (III) Генеральной Ассамблеи ООН от 10 декабря 1948 г. [13]. В конституциях многих развитых стран присутствуют эти слова при определении сущности государства (ФРГ, 1949 г.; Франция, 1958 г.; Испания, 1978 г. и т. д.). Учитывая существование различных исторических форм государств, из-

вестных в настоящее время, следует отметить, что именно современное социальное государство, по идее, должно воплощать все ранее существовавшие мечты угнетенных классов (по марксистской терминологии) о всеобщем равенстве, братстве, справедливости и т. п.

Между тем и в так называемых социальных государствах не прекращаются протесты определенных групп населения против тех или иных мер законодательной и исполнительной власти, призванных реализовывать на деле идеи, составляющие основу социального государства. Так существует ли общепризнанная и реализованная или хотя бы внятная социально-экономическая концепция социального государства?

При изучении зарубежной специальной литературы становится ясно, что единой концепции в настоящий момент нет. Кроме того, многие экономисты считают, что концептуально понятие «социальное государство» практически тождественно понятию «государство благосостояния» (англ. welfare state), хотя само это понятие ни в отечественной, ни в зарубежной литературе не имеет общепризнанного определения. Например, один из наиболее крупных исследователей проблем социальной политики Р. Титмус обозначил его как «не поддающаяся определению абстракция» и посетовал не помехи «общих лозунгов» [12: 518]. Можно сказать, что в большинстве случаев под государством благосостояния в мировом масштабе понимается «в узком смысле – национальная сеть социального обеспечения, а в широком – система государственных программ, пособий и услуг, которые содействуют удовлетворению гражданами их социальных экономических, образовательных, медицинских и иных потребностей, имеющих фундаментальное значение для поддержания стабильности общества» [2]. Таким образом, в практическом смысле многие западные исследователи до сего времени не разделяют *государство благосостояния и национальные системы благосостояния*, как это предложил сделать Дж. Кларк [4], что в принципе в теоретическом плане, как и склонность к

описаниям, а не определениям, характеризует общее качество научной деятельности в данной сфере за рубежом.

Рассмотрение вопросов конкретной реализации любых благозвучающих целей будут различны в зависимости от принадлежности авторов к той или иной экономической школе, среди которых Р. С. Гасслер, профессор экономики Брюссельского университета выделяет не только неолиберальную и кейнсианскую, но и бихевиористскую, эволюционистскую, феминистскую, гуманистическую, институциональную, марксистскую, посткейнсианскую, социально-экономическую и даже постаутистскую (описательную) [3]. По его мнению, различия в подходах вышеупомянутых школ сводятся в своей основе к нескольким пунктам – люди (эгоистичны/ альтруистичны), рынки (сами процветают/нуждаются в помощи), правительства (зло/необходимость), а истина, как всегда, посередине. Правительство и прочие общественные институты всегда «выполняют пять видов экономических задач, удерживающих рынок от провалов и позволяющих ему успешно развиваться:

- они создают благоприятные условия для экономической деятельности: обучают людей, формируют у них вкус и мораль, раскрывают научные основания технологии производства, вселяют в людей уверенность, что у них хватит собственных сил для выживания;

- налаживают и делают оперативной саму экономическую систему: устанавливают право на собственность, информируют о товарах и способах их приобретения, регулируют ведение деловых операций;

- корректируют размещение ресурсов: обеспечивают инфраструктуру, ограничивают загрязнение окружающей среды, контролируют монополии, страхуют от избыточных рисков;

- перераспределяют доходы, либо прямо передавая деньги, либо субсидируя социальные программы;

- стабилизируют макроэкономику: понижают безработицу и инфляцию, способствуют долговременному росту» [3: 14].

Таким образом, по его мнению, любое государство благосостояния может быть организационно сформировано не менее чем в два этапа: на первом с помощью свободного рынка формируются необходимые общественные ресурсы, и только на втором происходит столь необходимое определенной части общества перераспределение некоторой доли ресурсов. Эта позиция была реализована в классической модели государства благосостояния в Федеративной республике Германия после Второй мировой войны, и с ней трудно не согласиться. Однако в большинстве теоретических работ на современном этапе в первую очередь рассматриваются принципы и вопросы перераспределения без учета необходимости накопления ресурсов.

Российские специалисты могут придерживаться схожих между собой точек зрения, ориентируясь, в свою очередь, на дефиницию социального государства более, чем на дефиницию государства благосостояния. Например, в специализированной энциклопедии «Социальная политика» [9] одновременно присутствуют даже две практически одноименные статьи: «Государство социальное» (автор Е. Гонтмахер) и «Социальное государство» (автор Н. Н. Гриценко). Согласно первой, «социальное государство – это правовое демократическое государство, проводящее сильную социальную политику и развивающее отечественную социальную рыночную экономику, направленную на стабильное обеспечение высокого жизненного уровня и занятости населения, реальное осуществление прав и свобод граждан, создание современных и доступных всем гражданам систем образования, здравоохранения, культуры, социального обеспечения и обслуживания, поддержание неимущих и малоимущих слоев населения» [9: 41]. Согласно второй, «социальное государство – это правовое демократическое государство, которое провозглашает высшей ценностью человека и создает условия для обеспечения жизни, свободного развития и самореализации творческого (трудового) потенциала личности» [9: 319]. Термин «государство благосостояния» в энциклопедии отсутствует, а welfare state переводится как «государство всеобщего благоденствия»,

призванное «обеспечить реализацию программы достижения высокого уровня жизни населения путем создания государственной системы образования, здравоохранения, жилищного строительства; программы социального обеспечения, регулирования минимального размера оплаты труда, а также защиты национальной культуры» [9: 41.]. Как видим, подходы достаточно схожи, а проблема отделения собственно социального *государства* от его *систем*, в том числе системы социальной защиты, присутствует и в нашей науке. Рассмотрим этот вопрос подробнее.

Международная организация труда (МОТ) определяет сегодня социальную защиту как «защиту, которую общество обеспечивает своим членам посредством набора общественных мер от экономических и социальных бедствий, которые обусловлены прекращением или существенным снижением заработков в результате болезни, родов, производственных несчастных случаев, безработицы, инвалидности, старости и смерти; обеспечение медицинской помощи, обеспечение субсидий семьям с детьми» [10: 161]. Таким образом, автоматически определяются виды (направления, отрасли) социальной защиты в соответствии с определенными случаями и предлагается определенный методический подход, задающий тон научным исследованиям в социальной сфере, что и проявляется при определении сущности категории «социальная защита» различными исследователями. В связи с такой позицией МОТ к традиционным направлениям социальной защиты относят здравоохранение, пенсионное страхование и обеспечение, страхование по безработице, семейные пособия, пособия и пенсии по инвалидности, а в последнее время – жилищные субсидии. С этой точки зрения логично представить национальную систему социальной защиты как совокупность отдельных подсистем, позволяющих осуществлять собственно социальную защиту по отдельным основаниям, а именно: медицинского обслуживания (здравоохранения); социального страхования (обеспечения) – по старости, инвалидности, болезни, несчастному случаю, безработице и т. д., распространяемые в большинстве случаев на экономически активную часть на-

селения; социальной помощи – выплаты и натуральные услуги малоимущим, инвалидам с детства, семьям с детьми и иным нуждающимся и нетрудоспособным (согласно специальным программам каждого государства).

Соответственно, значительная часть отечественных исследователей в разных науках определяет социальную защиту именно как совокупность (систему, комплекс) неких мер, действий, мероприятий, программ, стратегий и проч., реже – как систему гарантий (экономических, правовых и социальных, социально-экономических и политических и др.), систему общественных отношений, политику или систему государственной политики, обязанность государства, общественный механизм, социальный институт. Эта система (комплекс, политика, механизм, обязанность) в основном направлена на: соблюдение прав человека (социальных и иных); обеспечение социальных гарантий, достойной жизни (качества жизни) человека или отдельных групп населения, удовлетворения потребностей; поддержание доходов населения в особых ситуациях, создание условий самореализации и т. д. Таким образом, объектом социальной защиты в конечном итоге является человек, в том числе его материальное или общественное положение, независимо от его пола, возраста, национальности и т. п., а также различные группы и общности (население). Достаточно часто социальная защита рассматривается в широком и узком смыслах, в том числе – только как социальная защита *населения*.

Максимально возможный широкий подход демонстрируется в той же энциклопедии: «Социальная политика – это один из механизмов взаимодействия личности и социума, который заключается в системе экономических, организационных, административных, правовых мер, осуществляемых обществом, локальным обществом, государством, другими социальными институтами, которые призваны предотвращать неблагоприятные воздействия на людей со стороны социальной среды и смягчать последствия таких воздействий». К механизмам обеспечения СЗ относят «систему правовых норм соответствующего направления, пра-

воохранительные органы, государственные и муниципальные органы, призванные оказывать материальную и организационную помощь нуждающимся, профсоюзы и другие общественные организации, защищающие права и интересы различных групп и категорий населения, свободную печать, институционализированную систему предоставления гражданам бесплатных и льготных медицинских и образовательных услуг» [9: 295–296]. То есть, по сути, практически все социальные институты и субъекты, создаваемые в демократических обществах, могут быть, по мнению авторов, элементами СЗ. Действительно, общество за все свое существование выработало множество механизмов саморегуляции, способствующих постоянному общественному воспроизводству, в том числе и организационно оформленных в рамках государства, но, на наш взгляд, неправомерно любые охранительные меры нормального (принятого в данном обществе) человеческого состояния относить именно к СЗ.

Интересен, хотя местами и не полон, широкий, можно сказать, естественно-научный, подход О. Т. Лебедева и С. А. Язвенко к характеристике системности социальной защиты, благодаря которому СЗ населения одновременно можно рассматривать как «обеспечение материальных условий жизнедеятельности человека как родового существа (биологического вида) и общественного существа (человека мыслящего); организационную систему духовных предпосылок...защищающих личность человека, его достоинства, права; систему социальных институтов общества, формирующих духовную атмосферу; систему актов законодательных, исполнительной и судебной власти, направленной на формирование условий социальной защиты личности, населения в целом; систему материального производства, направленную на воспроизводство необходимых условий жизнедеятельности всего общества в целом; сложившуюся социокультурную базу в виде правил, традиций, которые служат СЗ населения». Уровнями системы социальной защиты авторы называют (по нисходящей): уровень планеты (популяции), государства, региона, населенного пункта,

личности, при этом СЗ должна иметь механизмы защиты объектов друг от друга, например, общества – от мирового сообщества и т. д. [6: 8–12]. На наш взгляд, в перечислении характеристик явно преобладают духовные и культурные компоненты в ущерб экономическим и организационным, кроме того, защитные функции, безусловно, присущи человеческой популяции на любом уровне, и их направленность амбивалентна (общество может защищать индивида и защищаться от индивида в одних и тех же целях – целях самосохранения), однако использовать для описания подобных вещей следует другие, более корректные термины, разделяя естественные и специально организованные формы защиты в обществе.

Социально-экономическое содержание категории «социальная защита» (работников) достаточно подробно рассматривает В. Д. Роик, делая это в рамках экономики труда «с позиции обеспечения материальными средствами существования работника и членов его семьи, предотвращения бедности, нужды и повышенного износа рабочей силы» [8: 10–26]. Для формулирования определения СЗ он тщательно анализирует международные концепции, нормы и практику деятельности, выделяя предмет категории («социально-экономические отношения, сущностные связи и интересы социальных субъектов по поводу защиты работников и членов их семей от факторов, снижающих качество жизни...»), объект («социальное положение наемных работников и членов их семей»), важнейшие принципы (социальную ответственность общества и государства, социальную справедливость в области трудовых отношений, всеобщий и обязательный характер защиты работников, минимально возможный уровень социальных и профессиональных рисков, государственные гарантии, заинтересованность и солидарность всех субъектов, экономическую и социальную свободу работников, их личную ответственность, многоуровневость и разноадресность, многосубъектность, многоаспектность и разнонаправленность мер). Таким образом, под СЗ он понимает систему «экономических, социальных, правовых, организационных, медицинских и технических

мер по защите работников от неблагоприятных факторов (социального и профессионального риска), ухудшающих качество их трудовой жизни, с целью охраны здоровья, трудоспособности работников, их материального положения с помощью создания на предприятиях, в регионах и государстве специальных механизмов, фондов, включая страховые, и институтов социальной защиты, в случаях и на условиях, установленных законодательством и трудовыми соглашениями» [8: 10–26]. Отмечая глубокий общеметодический подход к анализу научной категории СЗ, с которым мы во многом согласны, одновременно сожалеем, что данное, весьма полное и конкретное, определение может быть видоизменено для всех остальных категорий нуждающихся в защите объектов, однако не может быть расширено до общетеоретического.

Именно как общетеоретическое и междисциплинарное предлагает определение данной категории Е. А. Морозова, весьма широко и подробно рассматривая вопросы «социальной безопасности» и «социальной справедливости» при анализе дефиниций социальной защиты. Свое понимание данной категории она строит на базе «социального неравенства», предлагая под СЗ «понимать комплекс мер, направленных на устранение или сглаживание социального неравенства, обеспечение всех членов общества определенным минимумом социальных благ», при этом под социальным неравенством «следует понимать неодинаковые условия, позиции, права людей в обществе, определяемые их социально-демографическими характеристиками, материальным положением, а также здоровьем» [7: 287]. Эффективность СЗ, по мнению автора, целесообразно определять по степени социально-экономической дифференциации населения, а также социальной защищенности, под которой понимается «степень гарантированности, обеспеченности равного доступа к определенному минимуму социальных благ» [7: 289]. На наш взгляд, данное понимание социальной защиты достаточно логично, однако использованные базовые понятия вызывают определенные вопросы. Например, что может являться стратегической

целью управления обществом – сглаживание (устранение) социального неравенства, достижение социальной справедливости и т. п., и для чего, собственно, осуществляется в конечном счете социальная защита? Нам представляется, что в данном случае следует использовать иной подход, основанный, в первую очередь, на анализе желаемого результата целенаправленной деятельности общества по социальной защите.

Общая экономическая теория в рамках направлений «экономика общественного сектора», «экономика социальной сферы», «экономика государственного сектора», «государственные финансы» так или иначе затрагивает (но не выделяет из общего контекста) вопросы социальной защиты, однако делает это с позиций анализа общественного благосостояния и политики распределения и перераспределения доходов путем налогообложения. При этом сами исследователи отмечают крайнюю сложность осуществления необходимых экономических расчетов в масштабах общества в связи с проблемой «полноты информации» [1: 122].

По нашему мнению, такая широта распространения сегодняшних представлений о социальной защите обусловлена самой историей развития экономики, когда, в силу естественных причин (например, смены общественно-экономической формации) значительное число членов общества (рабочие, престарелые и др.) оказывалось в определенных исторических условиях не способным к полному самообеспечению и, соответственно, объективно нуждающимся в специальных защитных мерах, осуществляемых с помощью государства (суверена), зачастую, к сожалению, принуждаемого к таким действиям под угрозой революций. В связи с этим система социальной защиты (в нашем понимании) постепенно расширялась, включая в себя все большее количество населения и все большее количество оснований для ее оказания. Такое положение дел воспринималось во второй половине XX в. как несомненное завоевание так называемого «цивилизованного мира», причем многие разделяют эту точку зрения до сих пор.

Мы считаем такую точку зрения оправданной лишь в определенный момент времени. Поясним нашу позицию.

Можно сказать, что практически все институты общества, созданные за тысячелетия его эволюции, призваны по мере возможности обеспечивать некое нормальное (принимаемое большинством) состояние человека как члена общества, характеризуемое нормальной же степенью его социальной адаптации и интеграции в социум (его трудо- и дееспособностью, участием в жизни общества, уровнем и качеством его жизни). В различные исторические моменты дееспособность и жизнеспособность государств и цивилизаций опиралась только на их способность обеспечивать это состояние. Современное экономически развитое государство, на наш взгляд, руководствуясь историческим опытом, вне зависимости от политических воззрений его руководства, должно быть *социальным* – функционально ориентированным на решение именно социальных вопросов, т. е. оптимальное (по мере возможностей) удовлетворение потребностей населения как физиологических, так и витальных за счет и в результате его (населения) трудовой (общественно полезной) деятельности.

Соответственно, обеспечение обществом каждому трудоспособному человеку права и возможности трудиться в обмен на некоторое количество доступных для него благ, подразумевает, в свою очередь, и создание условий для обеспечения личной безопасности, сохранения здоровья, получения образования, а также механизмы защиты своих прав через специальные органы, учреждения и институты, судебную систему, демократические процедуры и т. п. Воспроизводственная (в прямом смысле) функция общества подразумевает обеспечение множества условий для рождения и воспитания детей таким способом, который признается в данном обществе нормальным (в семье или специальных учреждениях), сохранения их здоровья и предоставление образования для обеспечения трудоспособности и т. п. Все это вместе (как совокупность институтов, отношений, организаций и индивидов) и образует совре-

менную систему жизнеобеспечения населения или так называемый общественный сектор экономики.

При этом характеристики нормального состояния конкретного человека как степени его социальной адаптации и интеграции в социум (трудоспособность, права и свободы, собственность, материальное благосостояние, доступ к обществу, культурным и иным ценностям и т. п.) могут быть различны, так как определяются достигнутым уровнем социально-экономического развития конкретного общества, страны, государства. Поэтому принципы социальной защиты, виды, объемы и механизмы ее реализации, всегда формируются в каждом национальном государстве, в том числе и законодательно, на определенный момент времени с учетом представлений всего общества или наиболее активной его части об ответственности и социальной справедливости. Своеобразие конкретных видов, форм и методов социальной защиты в конкретном государстве обусловлено, на наш взгляд, прежде всего исторически неповторимым ходом его развития (его месторасположением, этническими и религиозными особенностями, экономикой, особенностями государственного и политического устройства, межгосударственными и межэтническими связями, развитием национальной науки и т. д.) Изначально механизмы социальной защиты (помощи) всегда носили естественный и достаточно частный характер (помощь семьи, рода (племени), общины, поселения, сеньора, прихода, цеха и др.), но с введением в Европе с конца XIX в. государственных систем здравоохранения, социального страхования и обеспечения произошла как бы национализация этой сферы жизни общества, а сама социальная защита приобрела системный характер, что, несомненно, явилось прогрессивным шагом. Однако при этом она поглотила и одновременно создала значительную часть общей системы жизнеобеспечения в так называемых «богатых» странах. В настоящее время международные организации пытаются распространить такую модель всеобъемлющей социальной защиты на развивающиеся и бедные страны.

Между тем, по нашему мнению, в современных условиях в социальных государствах (государствах благосостояния и т. д.) эти системы уже не должны быть настолько тождественны. Мы считаем, что системы жизнеобеспечения населения и социальной защиты соотносятся между собой как целое и часть, и каждая из них в национальном обществе должна иметь собственные, достаточно четкие пределы.

По нашему мнению, система социальной защиты в современных условиях является частью общей системы жизнеобеспечения и должна быть ограничена функцией *восстановления* адекватной социальной адаптации и интеграции индивидов, нарушенной воздействием определенных факторов. Именно защита, предоставляемая в особых случаях конкретному человеку обществом за счет коллективных ресурсов, является социальной. На наш взгляд, необходимость в «социальной» защите возникает только при отсутствии/ограничении объективной возможности конкретного индивида реализовать свои права на место в общественном производстве и долю жизнеобеспечения, т. е. *нарушении* социальной адаптации и интеграции в социум, в силу причин, которые детерминированы обществом. Этими причинами являются социальные риски, обусловленные фактом и формами существования человеческого общества.

Таким образом, социальная защита как социально-экономическая категория – это «совокупность отношений, складывающихся в обществе по поводу производства, распределения и перераспределения общественного продукта в целях обеспечения адекватной социальной адаптации и интеграции индивидов, нарушенной воздействием социальных рисков» [11: 30]. Такая формулировка, по нашему мнению, позволяет достаточно четко определить границы социальной защиты, описывает все ее значимые характеристики, а также позволяет не только корректно систематизировать виды, формы и методы социальной защиты в любом обществе, но и осуществлять прогнозирование развития социальной защиты по мере расширения перечня социальных рисков. Если рассматривать социальные риски

как основание для социальной защиты каждого члена общества, то мы можем сформулировать понятие социального риска как «вероятности наступления такого социально обусловленного события, которое уменьшает или прекращает возможность привычной (нормальной) социальной и/или биологической жизни индивида» [11: 30]. По мере роста степени неопределенности окружающей среды возрастает роль социальных рисков, расширяется сфера их воздействия, в которую попадают практически все члены общества в то или иное время. Широта распространения и виды социальных рисков соответствуют уровню развития технократического человеческого общества, т. е. чем большее пространство на планете занимает ноосфера, тем больше влияние именно социальных рисков на жизнь отдельного человека, поскольку социальные риски могут усиливать естественное влияние природных рисков. Например, в наше время более опасными для людей оказываются не сами стихийные бедствия как природный риск, а непрофессиональные действия властей по борьбе с ними, т. е. уже социальный риск. Сегодня многие ученые высказывают уверенность в том, что именно так называемый «антропогенный» фактор является первопричиной многих, казалось бы, природных катаклизмов, которые так часто случаются в последнее время, например, обилие наводнений связывают с глобальным потеплением, вызванным, в свою очередь, ростом промышленного производства. Особенности функционирования информационного общества, на наш взгляд, еще более усугубляют воздействие социальных рисков, создавая новые формы социальных рисков и незащищенности. Таким образом, именно широта распространения социальных рисков делает социальную защиту на сегодняшний момент одной из необходимых функций человеческого общества по обеспечению своего воспроизводства, однако это не предполагает абсолютного тождества систем социальной защиты и жизнеобеспечения. Таким образом, каждое общество (в лице государства), руководствуясь сущностью социальной защиты как социально-экономической категории, должно самостоятельно

решать, воздействие каких рисков на настоящий момент времени не может быть преодолено индивидом самостоятельно, и тем самым достаточно оперативно изменять необходимым образом национальную систему социальной защиты (например, в нашей стране наименее материально обеспеченными в начале 90-х годов являлись нетрудоспособные пенсионеры, а сегодня, по данным Минздравсоцразвития, наиболее бедными являются семьи с двумя детьми).

В современных условиях далеко не все потребности в данной области можно удовлетворить денежными выплатами, могут быть востребованы специальные услуги (в том числе образовательные, информационные, психотерапевтические и др.), специальные товары (книги для слепых, коляски, протезы и т. п.), специальное изменение инфраструктуры жизнеобеспечения (пандусы и съезды для колясок, и др.), новое отношение к носителям риска (инвалиды, ВИЧ-инфицированные, жертвы домашнего насилия и др.) и многое другое, что также, первоначально начинаясь как элемент социальной защиты отдельной категории населения, постепенно становится нормой жизни всего общества.

Таким образом, выделение системы социальной защиты из общей системы жизнеобеспечения в каждом государстве должно являться строго функциональным, объективно отражающим потребности и возможности всего общества на определенный момент развития данного общества и государства.

В связи с вышеизложенным создание самостоятельной теории социальной защиты является необходимым условием обеспечения долгосрочной эффективности любой национальной системы социальной защиты.

### **Список литературы**

1. Ахинов Г. А. Основы экономики социальной сферы: курс лекций. – М.: ТЕИС, 2003. – С. 122.
2. Веселовский С. Я. Глобализация и новые контуры социальной политики // Глобализация и социальная политика развитых

стран: сб. обзоров и рефератов. – М.: 2008. – 280 с. (Сер. Социально-экономические проблемы глобализации).

3. Гасслер Р. С. Государство благосостояния: теория и практика // Политический журнал. – №21 (24). – 2004.

4. Кларк Дж. Неустойчивые государства: Трансформация систем социального обеспечения // Журн. исслед. соц. политики. – Саратов, 2003. – Т. 1. – № 1. – Янв. – С. 34–48.

5. Конституция РФ. Ф3 от 12 дек. 1993 г.

6. Лебедев О.Т., Язвенко С.А. Социальная защита населения. – СПб.: СПбГИЭА, 1999.

7. Морозова Е. А. Социальная защита населения: системный подход к анализу и управлению: дис. ... д-ра экон. наук.– М., 2006.

8. Роик В. Д. Основы социального страхования. – М.: Анкил, 2005.

9. Социальная политика: энцикл. / под ред. Н. А. Волгина. – М.: Альфа-Пресс, 2006.

10. Социальная работа: рос. энцикл. слов. – М., 1997. – С. 161.

11. Черкасская Г. В. Социальная защита: междисциплинарный подход к определению // Науч.-теорет. журн. «Вестник Санкт-Петербургского университета». Сер. 5 Экономика. – Вып. 2. – Июнь. – 2008. – С. 25–33.

12. Neoliberalism, globalization and inequalities: Consequences for health and quality of life / V. Navarro(ed.). – Amityville; N.Y.: Baywood publ. co., 2007. – 518 p.

13. <http://www.un.org/Overview/rights.html>

# ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

УДК 378.046-057.17

ББК 74.58+60.832

*А. А. Сарно, И. Н. Сарно, В. Г. Иванов*

## **Значение уровня образования менеджеров для эффективности управления**

В статье рассматриваются результаты социологического исследования, проведенного авторами среди менеджеров Санкт-Петербурга с целью выявления значения уровня образования менеджеров для эффективности управления организациями.

The article enlightens the results of the sociological research conducted by the authors among managers of St.-Petersburg for the purpose of revealing the dependence of management efficiency from managers' educational level.

**Ключевые слова:** менеджер, управление, эффективность управления, уровень образования, социологическое исследование.

**Keywords:** manager, management, management efficiency, educational level, sociological research.

Возрастание уровня образования руководителей (менеджеров) так или иначе повышает эффективность управления. Но насколько сильно проявляется эта зависимость в конкретных условиях? Сила этой связи стала своеобразным тестом: если с ростом уровня образования менеджеров повышается эффективность управления, то экономическая и социальная ситуация в тестируемом регионе или в стране благоприятная, способствующая развитию. Если названная связь слаба, вывод очевиден: экономика в кризисе. В связи с такой ситуацией нужно искать способы усиления этой связи с одной стороны, делать обучение менеджеров обостренно адресным, точно адаптированным к запросам

реального бизнеса, с другой, повышать цивилизованность самого бизнеса, направляя инвестиции на обучение его участников, в том числе менеджеров.

В рамках проекта «Социальный капитал, доверие и менеджериальные стратегии российских предприятий», поддержанного Академией Финляндии, осуществленного с 2003 по 2006 г., в 2005 году авторами данной статьи проведен анкетный опрос 633 менеджеров, репрезентативный для всех основных отраслей экономики Санкт-Петербурга. Полученные данные позволяют рассмотреть связь уровня образованности менеджеров названного региона с эффективностью фирменного управления.

В ходе эмпирической проверки гипотезы о значимости образования нами были выделены четыре статистических типа менеджеров в изучаемом регионе:

- без высшего образования (6,3 %);
- имеющие высшее образование без дополнительного специального управленческого образования (40,7 %),
- с высшим образованием, завершившие один или два вида специального обучения менеджеров (24,4 %);
- с высшим образованием, завершившие три и более видов специального обучения менеджеров (28,6 %).

В качестве признаков эффективности фирменного управления в нашем исследовании выступали:

- способность менеджеров воздействовать на стратегию развития фирмы;
- возможности менеджеров влиять на выбор продукции и услуг фирмы;
- возможности менеджеров влиять на имидж фирмы;
- готовность менеджеров развивать региональные инновационные системы.

Для выявления способности менеджеров влиять на стратегию фирмы мы рассмотрели следующие четыре аспекта такого влияния:

- оценка менеджером степени собственного влияния на формирование долгосрочных планов фирмы;

- время (в минутах), которое менеджер в течение рабочего дня регулярно посвящает обдумыванию долгосрочной стратегии фирмы;
- время (в минутах), которое менеджер в течение рабочего дня регулярно посвящает обсуждению с собственниками фирмы долгосрочной стратегии этой фирмы;
- оценка менеджером степени своего участия в разработке планов долговременного развития фирмы.

Полученные эмпирические данные представлены в табл. 1.

*Таблица 1*

Возможности менеджеров влиять на стратегию фирмы

Аспекты возможностей менеджеров влиять на стратегию фирмы	Уровень образования менеджеров				Эмпирически выявленное значение $\chi^2$	Статистически минимальное значение $\chi^2$
	1	2	3	4		
Возможность определять долгосрочные планы фирмы*	0,26	0,57	0,70	0,81	28,648	24,996
Время обдумывания стратегии фирмы, мин	0,78	0,59	0,33	0,54	33,547	21,026
Время обсуждения стратегии фирмы с собственником, мин	0,15	0,57	0,71	0,20	29,790	21,026
Реальное участие в разработке долгосрочных планов фирмы**	0,95	0,02	0,06	0,14	18,693	12,692

\* Средневзвешенный ранг, минимальное возможное значение 0 (не определяет), максимальное возможное значение 4 (полностью определяет).

\*\* Средневзвешенный ранг, минимальное возможное значение 0 (нет участия), максимальное возможное значение 2 (прямое участие).

Данные таб. 1 выявляют два обстоятельства. Во-первых, в известном смысле гипотеза оказалась подтвержденной, связь между ростом уровня образования и возможностями влиять на стратегию фирмы несомненно есть. На это указывает такой критерий, как  $\chi^2$ . С другой стороны, эта связь не является ярко выраженной.

Эмпирические данные показывают, что если менеджеры, у которых нет законченного высшего образования, размышляют над проблемами стратегии фирмы в среднем 5,8 минуты в день, то менеджеры с наиболее высоким уровнем образования 7,5 минуты в день. Эту разницу трудно назвать впечатляющей.

Чрезвычайно информативным является эмпирический факт, что менеджеры мало времени посвящают обдумыванию стратегии фирмы. Этот факт под специфическим углом зрения еще раз демонстрирует, что большинство российских фирм переживают весьма трудные времена, когда им все еще приходится выживать, когда у них все еще не хватает возможностей «заглядывать вперед», формировать дальновидную стратегию, осуществлять стратегическое планирование.

Работающих менеджеров волнуют проблемы и задачи сиюминутного выживания. И причина такой «близорукости» большинства менеджеров вовсе не в том, что они делегируют стратегическую «дальнозоркость» собственникам фирмы или топ-менеджерам.

Как показывают данные табл. 1, менеджеры не сомневаются, что вопросы стратегии фирмы находятся в их компетенции. Даже представители наименее образованной группы оценивают своё участие в определении долгосрочных планов фирмы достаточно высоко – 2,26. Это оценка в рамках четырех балльной оценки находится между пунктом 2 «частично» и пунктом 3 «в основном». Менеджеры же наиболее высокообразованной группы весьма близки к оценке «в основном я определяю долгосрочные планы фирмы».

Эти оценки под другим углом зрения могут быть прокомментированы данными табл. 2, которая составлена на основе анализа возможностей менеджеров формировать, изменять производимую фирмой продукцию или услуги. Ведь именно правильный выбор выпускаемой продукции фирмы, выбор вида производимых услуг выступает важ-

нейшим условием, а в дальнейшем и каналом укоренения принципов стратегии стабильного экономического развития.

*Таблица 2*

Способность менеджеров влиять на выбор продукции и услуг фирмы

Аспекты возможностей менеджеров влиять на выбор продукции и услуг	Уровень образованности менеджеров				Эмпирически выявленное значение $\chi^2$	Минимальное значение $\chi^2$
	1	2	3	4		
Возможность определять ассортимент продукции или услуг*	2,66	2,71	2,73	2,93	12,337	24,996
Частота обсуждения с собственником вопросов о продукции или услугах*	2,48	2,72	2,61	2,86	6,432	21,026

\* Средневзвешенный ранг, минимальное возможное значение 0 «не влияю на выбор ассортимента», максимальное возможное значение 4 «полностью определяю ассортимент продукции и услуг».

Данные табл. 2 показывают, что выбор продукции менеджеры не рассматривают как нечто, что выше их компетенции. Напротив, это вполне рутинный предмет их контроля и ответственности. Большинство менеджеров с наиболее высоким уровнем образования в своей самооценке весьма близки к рангу 3, т. е. большинство из них говорит: «В основном я определяю ассортимент продукции и услуг фирмы».

Самооценка менеджеров с наиболее низким уровнем образования смещена в сторону ранга 2: «частично я определяю ассортимент продукции и услуг фирмы». Близки к этим количественным показателям оценки менеджерами своих возможностей достаточно часто обсуждать с собственниками фирм вопросы о выборе продукции и услуг фирмы.

В этой связи весьма выразительна цифра 3,0 %. Именно столько респондентов на вопрос: «Что в рамках Вашей карьеры менеджера Вы рассматриваете как профессиональное достижение?», ответили: «Создание новых продук-

тов и технологий». Другими словами, хотя должностные полномочия и компетенция большинства менеджеров достаточны для регулярного пересмотра, обновления производимой их фирмой продукции и услуг, однако реальный пересмотр продукции и услуг – достаточно редкое явление. Большинство фирм оказывается заложниками однажды сделанного выбора.

Кроме того, достаточно убедительным косвенным признаком того, что менеджеры фирмы поднимаются на более высокий уровень и становятся способными решать не только тактические, но и стратегические задачи, является возрастание активной заботы фирмы об ее собственной деловой репутации, о собственном имидже. Данные о разной степени озабоченности фирм, их менеджеров об имидже приведены в табл.3.

*Таблица 3*

Способность менеджеров влиять на имидж их организации

Аспекты возможностей менеджеров влиять на имидж фирмы	уровень образованности менеджеров			
	1	2	3	4
Сколько процентов времени от рабочего дня менеджера уходит на выполнение представительских функций, мин	0,41	1,06	1,25	1,72
В какой мере менеджеру реально удалось улучшить имидж фирмы, %	2,9	4,2	4,9	5,3

Приведенные данные показывают, что ориентация российских фирм на стратегический путь развития находится еще в зародыше, ведь даже высокообразованные менеджеры тратят на представительские функции менее двух минут в течение рабочего дня.

Исследование показало, что практически все время менеджер отдает текущей работе, где практически нет места активности по расширению социальных контактов фирмы, расширению партнерства с региональными, федеральными и международными структурами и т. д.

Сегодня эти фирмы преимущественно все еще решают задачи простого выживания или экстенсивного варианта развития. Соответственно, принципы стабильного экономического развития для них остаются труднодостижимым отдаленным идеалом.

Конечно, менеджеры с более высоким уровнем образованности в несколько более высокой степени готовы рассматривать принципы такого стабильного экономического развития в качестве «своих принципов». Соответственно, возрастание образованности менеджеров – это заметный фактор «облагораживания» экономики, это предпосылка для постепенного приближения тех времен, когда принципы стабильного экономического развития будут «приживаться» в российских условиях. Так, для перекрестной таблицы «Время выполнения представительских функций» – «Уровень образования менеджеров» эмпирически рассчитанное значение  $\chi^2 = 35,410$  недвусмысленно превышает его минимально допустимое значение  $-21,026$ .

Такое эмпирическое распределение позволяет выдвинуть гипотезу, что в реалистичных пределах затраты на повышение уровня образования менеджеров достаточно полезны сами по себе. Например, выполнение представительских функций более высокообразованными менеджерами при равных прочих условиях, по-видимому, будет осуществляться несколько более активно.

В нынешних российских условиях возрастание образованности менеджеров не выступает сколько-нибудь серьезным фактором, обеспечивающим возможность менеджеров улучшать имидж фирмы. Эмпирически рассчитанное значение « $\chi^2$ » для названных признаков ниже, чем его минимально допустимое значение. Похоже, что имидж, благоприятный в официально принятом смысле этого слова, не дает сколько-нибудь серьезных преимуществ нынешним российским фирмам. Однако несильная тенденция, направленная в эту сторону, дает пищу для надежд на более благополучное будущее.

Приведенные выше данные наталкивают на мысль о том, что в современных российских условиях лишь посте-

пенно вызревают условия для утверждения принципов стабильного экономического развития. Сам процесс такого вызревания находится в начальной стадии.

В этой связи особое значение приобретают те события, которые происходят в исследуемом нами регионе в самое последнее время, и которые могут существенно изменить картину. Дело в том, что высшее руководство страны официально заявило о новом экономическом курсе, суть которого выражена словами президента: «Экономика страны должна стать инновационной».

Реализацию такого курса можно продемонстрировать на примере Санкт-Петербурга. За последний год в регион пришло инвестиций из федерального бюджета около 0,5 млрд долларов США. Эти инвестиции направлены на создание развитых инновационных сетей. Здесь предполагается создание нового мощного технопарка, по функциям напоминающего технопарк «Хермия» в Финляндии, создание обширной технологически-промышленной зоны, ряда бизнес-инкубаторов.

При формировании инновационной системы административные и бизнес-структуры ориентированы на активное использование опыта Германии и Скандинавских стран. В перспективе предполагается развивать взаимное абонирование инновационных систем Северо-западного региона России и инновационных систем стран Евросоюза.

При осуществлении такого сценария развития, конечно же, возможно достаточно быстрое освоение опыта экономического развития передовых западных стран со стороны субъектов экономической жизни России, в особенности, субъектов экономической жизни российского Северо-запада. Конечно же, в этом случае российские регионы, бизнес-структуры смогут достаточно быстро освоить принципы стабильного экономического развития.

Экономика современной России все еще переживает бурные процессы трансформации. В этих условиях рост образованности менеджеров еще не дает достаточно сильных преимуществ фирмам, которые трудоустраивают таких менеджеров. И все же такая связь заметна. Она, конечно

же, будет усиливаться благодаря возрастающей ориентации экономики страны на инновационный путь развития. При этом способность менеджеров формировать долгосрочную стратегию фирм будет настоятельно повышать востребованность роста уровня образования. Надо отметить, что уже в настоящее время у большинства российских менеджеров, с их точки зрения, нет недостатка в полномочиях и компетенции для формирования стратегии фирм. Однако сохраняющаяся нестабильность внешних условий функционирования фирм столь велика, что такие полномочия и более высокая компетенция зачастую рассматривается менеджерами как излишние.

Впрочем, более высокий уровень образования менеджеров и в этом отношении, конечно же, окажет благотворное влияние. Ведь такие менеджеры более активны в разработке долговременных планов развития фирм, в формировании их стратегии. Высокообразованные менеджеры почти неизбежно более амбициозны, чем их менее образованные коллеги. Соответственно, до некоторой степени они «обречены» выступать катализатором отказа фирм от тактики близорукого выживания и перехода к стратегии целенаправленного долгосрочного развития. И в этом также проявляется прогрессивная роль возрастания уровня образования менеджеров. Вместе с тем его благотворная роль решительнее всего, по крайней мере, в современных российских условиях, проявляется в ситуации начавшегося создания инновационных систем. Сама «идеология» проектирования и построения инновационных систем делает акцент на необходимости трансформации и интенсификации специального образования агентов экономической деятельности, особенно менеджеров.

## Сведения об авторах

**Галимова И. В.** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина, e-mail: kafedraek@yandex.ru

**Говорушина Т. К.** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина, e-mail: kafedraek@yandex.ru

**Иванов В. Г.** – кандидат экономических наук, доцент кафедры управления персоналом, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина, e-mail: kafedraek@yandex.ru

**Казеннов А. С.** – доктор философских наук, профессор кафедры управления персоналом, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина, e-mail: kafedraek@yandex.ru

**Лашов Б. В.** – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина, e-mail: kafedraek@yandex.ru

**Мамаева М. И.** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина, e-mail: kafedraek@yandex.ru

**Пакканен А. И.** – соискатель кафедры экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина, e-mail: kafedraek@yandex.ru

**Сарно А. А.** – доктор экономических наук, профессор, Университет Тампере, Финляндия, e-mail: kafedraek@yandex.ru

**Сарно И. Н.** – кандидат экономических наук, доцент, Университет Тампере, Финляндия, e-mail: kafedraek@yandex.ru

**Скворцов В. Н.** – доктор экономических наук, профессор, ректор, Ленинградский государственный Университет имени А. С. Пушкина, e-mail: kafedraek@yandex.ru

**Харлампиева А. С.** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина, e-mail: kafedraek@yandex.ru

**Черкасская Г. В.** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления, Ленинградский государственный Университет имени А. С. Пушкина, e-mail: kafedraek@yandex.ru

## **ТРЕБОВАНИЯ К СТАТЬЯМ, ПРИСЫЛАЕМЫМ В ЖУРНАЛ**

- Для публикации в «Вестнике Ленинградского государственного университета имени А. С. Пушкина» (серия экономика) принимаются научные статьи, отражающие широкий спектр проблем экономической науки и практики.
- Обязательным условием публикации результатов кандидатских исследований является наличие отзыва научного руководителя, несущего ответственность за качество представленного научного материала и достоверность результатов исследования. Публикации результатов докторских исследований принимаются без рецензий.
- Рецензирование всех присланных материалов осуществляется в установленном редакцией порядке. Редакция журнала оставляет за собой право отбора статей для публикации.

### **Требования к оформлению материалов**

Материал должен быть представлен тремя файлами:

#### **1. Статья**

Объем статьи не менее 18 и не более 26 тыс. знаков с пробелами. Поля по 2,0 см; красная строка – 1,0 см. Шрифт Times New Roman Сур, для основного текста размер шрифта – 14 кегль, межстрочный интервал – 1,5 пт.; для литературы и примечаний – 12 кегль, межстрочный интервал – 1,0 пт.

Ссылки на литературу оформляются в тексте в квадратных скобках. Например: [5: 56–57]. Список литературы (по алфавиту) помещается после текста статьи.

Фамилия автора печатается в правом верхнем углу страницы над названием статьи.

В левом верхнем углу страницы над названием статьи печатается присвоенный статье УДК.

#### **2. Автореферат**

Автореферат содержит:

- название статьи и ФИО автора – на русском и английском языках.
- аннотацию статьи на русском и английском языках объемом 300–350 знаков с пробелами.
- ключевые слова и словосочетания (7–10 слов) на русском и английском языках.

### 3. Сведения об авторе

Содержат сведения об авторе: фамилия, имя, отчество полностью, место работы и занимаемая должность, ученая степень, звание, почтовый адрес, электронный адрес, контактный телефон. В случае несоблюдения настоящих требований, редакционная коллегия вправе не рассматривать рукопись.

Статью, оформленную в соответствии с прилагаемыми требованиями, можно:

- выслать по почте в виде распечатанного текста с обязательным приложением электронного варианта по адресу: 196 605 Санкт-Петербург, г. Пушкин, Петербургское шоссе, 10. Кафедра экономики и управления.
- отправить по электронной почте: e-mail: kafedraek@yandex.ru
- тел. (812) 451-74-41

Статьи принимаются в течение года.

Редакция оставляет за собой право вносить редакционные (не меняющие смысла) изменения в авторский оригинал.

При передаче в журнал рукописи статьи для опубликования презюмируется передача автором права на размещение текста статьи на сайте журнала в системе Интернет.

Плата за опубликование рукописей аспирантов не взимается.

Гонорар за публикации не выплачивается.

*Редакционная коллегия:*

196605, Санкт-Петербург, Пушкин

Санкт-Петербургское шоссе, 10

тел. (812) 479-90-34

*Научный журнал*

**Вестник**

Ленинградского государственного университета  
имени А. С. Пушкина

**№ 2**

**серия экономика**

Редактор *В. Л. Фурштатова*  
Технический редактор *Е. П. Елистратова*  
Оригинал-макет *Е. П. Елистратовой*

---

Подписано в печать 15.05.2008. Формат 60x84 1/16.  
Бумага офсетная. Гарнитура Arial. Печать офсетная.  
Усл. печ. л. 9,5. Тираж 500 экз. Заказ № 154

---

Ленинградский государственный университет  
имени А. С. Пушкина  
196605, Санкт-Петербург, г. Пушкин, Петербургское шоссе, 10

---

РТП ЛГУ 197136, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., 25а