



**УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

**РОЛЬ И МЕСТО
ЦИВИЛИЗОВАННОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Сборник научных трудов

Выпуск IX

*Под редакцией
доктора экономических наук, профессора,
Заслуженного деятеля науки РФ
В.С. Балабанова*

**Москва
2006**

ББК 65.290я5
У 68

Рецензент:
доктор экономических наук, профессор
Н.И. Аристер

Состав редакционно-издательского совета:

Балабанов В. С. — председатель
Маршак А. Л. — зам. председателя
Балабанова А. В. — зам. председателя
Ермакова Е. Е.
Боровик В. С.
Гордеев В. В.
Гусов А. З.
Лезина М. Л.
Нигматуллина З. Х.
Евдокимова С. Ш.

У 68 Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. науч. трудов. Вып. IX / Под ред. В. С. Балабанова. — М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2006. — 372 с.

ISBN 5-902722-29-2

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава, аспирантов и соискателей Российской Академии предпринимательства и отечественных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

ISBN 5-902722-29-2 © Коллектив авторов, 2006
© Российская Академия предпринимательства, 2006

ЧАСТЬ I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В. С. Балабанов,
*ректор Российской Академии предпринимательства,
д.э.н., проф., Заслуженный деятель науки РФ*

Е. Е. Ермакова,
проректор по учебной работе, к.ф.н., проф.

ОБРАЗОВАНИЕ — ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО — ГРАЖДАНСТВЕННОСТЬ В НАШИ ДНИ

В документах ЮНЕСКО зафиксировано, что образование не может более рассматриваться как роскошь или привилегия, но лишь представляет собой абсолютную необходимость. Право на образование является всего лишь правом на участие в жизни современного мира. Приоритетность образования является не следствием благосостояния государства, а его основной причиной. Современное общество может эффективно функционировать лишь тогда, когда граждане хорошо информированы, обладают аналитическими навыками и способностью помещать фактические знания в соответствующий им контекст, иметь устойчивые ценностные ориентации и выстраивать жизненные стратегии развития. Новое общество, в котором мы начинаем жить, как полагает М. Крозье, — это «не общество потребления, а общество причастности, вовлеченности и развития» [4, 234]. Именно потому 2006 год в Европе назван годом «гражданственности через образование», а в России — годом Д.С. Лихачева, гуманитарной культуры.

Инновационный характер образования становится важнейшим инструментом в его конкуренции с другими социальными институтами за влияние на подрастающее поколение. Культурно-духовная деятельность вузов есть социальная форма и процесс постоянной трансформации объективированных ценностей в их поведенческие аналогии обратно. В этом плане задача вузов — формировать, воспитывать у обучающихся «мораль самоуправляющегося работника, который участвует в принятии решений относительно своего труда и счастлив делать это» (по выражению Ч.Р. Миллса) [1, 112]; содействовать формированию идентичнос-

ти человека как социокультурного феномена национальной культуре. Происходит осознание социальной обусловленности знания как такового, примата социальности над «гносеологическим индивидуализмом» и одновременно возрастание роли субъекта, личностного знания в общественных процессах.

Одна из основных проблем, обсуждаемых сегодня повсеместно, — кризис образования и пути выхода из него. На наш взгляд, конфликтность соотносится с пониманием кризисности как этапа в эволюции систем, с включением разнообразных типов рисков в детерминанты функционирования системы, с выявлением возможностей перехода на новый качественный уровень без разрушения системной целостности того или иного объекта, сколь бы сложным он ни был.

Противоречие, которое может перерасти в конфликт, содержится уже в природе образования как репродуктивной, транслирующей, и в то же время нацеленной на инновацию, креативность деятельности. Образование должно воспитывать в человеке способности и стремление к развитию и преобразованию. В то же время каждое конкретное общество объективно допускает и поощряет лишь определенные тенденции и темпы развития, не превышающие стабилизирующие возможности общества. Это связано с реализацией образованием социальных функций селекции и социального контроля, со способностью образования передавать социальный опыт от поколения к поколению и в то же время изменять его, а, значит, и социальный статус человека.

Интегрирующая и дифференцирующая функции образования по-разному выражены в системе развития общего образования, уровне образованности общества и в системе профессионального образования. Первый вид образования отвечает внутренним сущностным потребностям общества и направлен, прежде всего, на интеграцию. Профессиональное образование соответствует актуальным потребностям сложившейся социальной структуры и обеспечивающих ее функционирование институтов и направлено, прежде всего, на дифференциацию. Образование также удовлетворяет потребность людей в принадлежности к той или иной социальной группе, реализует их статусно-престижные притязания. Тем самым на первое место выдвигаются проблемы доступности образования.

Хорошее образование, креативность как стремление к сознательной активности, компетентность, способность к эффективно-му социокультурному взаимодействию — важнейший капитал в современном обществе, именно на это стратегически направлено так

называемое опережающее образование [2], формирующее «мягкие способности»: флексибельность, самобытность, самостоятельность, способность к работе в команде, к принятию решений, к перегрузкам, мобильности, культурной и интеркультурной компетентности, а главное, способность научиться учиться (научить спрашивать неизмеримо труднее, чем научить отвечать). Идеология обновления концепции профессионального образования включает в себя понятие о трех компетенциях субъекта профессиональной деятельности: специальной, социальной и индивидуальной, а также постепенное насыщение образовательных программ не только универсальными знаниями («знаниями — что»), но и «знаниями — как». Иными словами, современная профессиональная подготовка должна осуществляться на специальном, социально-профессиональном и индивидуально-профессиональном уровнях.

Первый уровень — специальная компетентность — формирует профессиональную направленность и систему профессиональных знаний, умений и навыков, способствующих приобретению опыта решения типовых профессиональных задач.

Второй уровень — социально-профессиональный — интегрирует социальную и специальную компетентность и характеризует способность индивида ставить проблему профессиональной реализации одновременно в социальных и личностных категориях.

Третий уровень — индивидуально-профессиональный — базируется на акмеологической парадигме образования. Основной задачей этого уровня является самореализация человека, максимальное использование своего потенциала и возможностей. Социальная и индивидуальная компетенция формируется средствами социального обучения и социально-психологической поддержки в процессе профессиональной подготовки, средствами социального консультирования в системе профориентации, а также на основе государственной поддержки принципиально новых образовательных технологий, образовательных проектов и структур.

Соответственно, вуз рассматривается как сложная организация по производству товаров и услуг, состоящая из достаточно автономных элементов и потому нуждающаяся в сильном менеджменте, причем особой направленности — бенчмаркинге (управление качеством). Инновационные учебные заведения, в первую очередь высшего образования, ответственны за развитие своих регионов. Формирование конкурентоспособных работников зависит, в первую очередь, от уровня профессионального обучения и прямо влияет на инвестиционную привлекательность региона и предприятия.

Возможности крупного вуза, вузовского комплекса по развитию региона рассматриваются в трех направлениях: 1) как вклад крупного работодателя в региональное развитие, 2) технологическое развитие промышленности региона через трансфер технологий (технопарки, инкубаторы, консультационная деятельность), 3) профессиональное образование и переподготовка, повышение квалификации и т. п. На вуз также возлагается ответственность за культурное развитие малых народностей региона.

Вуз как предпринимательская организация направляет свои усилия в области образования и научных исследований на обеспечение выгоды общества в целом, базируясь на целевой инновации и своих собственных возможностях, ориентируясь на потребителя, организуя работу в условиях риска и динамичного спроса, и представляет собой либеральную организацию с гибким сетевым построением, в которой ключевыми факторами являются люди, группы и их компетентность, у руководства которой на первом месте стоит не планирование и контроль действий работников, а их всемерная поддержка в деятельности в рамках стратегии организации.

Так в Академии признано целесообразным создание особых административных групп (например комиссии Ученого совета), осуществляющих организацию учебного процесса на проектных принципах, привлекая для этих целей любых требуемых преподавателей и сотрудников как, в первую очередь, из Академии, так и, при необходимости, из других организаций. Главная цель создания таких групп, разумеется, состоит в интенсификации труда уже имеющегося учебно-научного и вспомогательного персонала университета и повышении эффективности использования существующих материальных ресурсов. При этом организационная адаптация понимается не только и не столько как адаптация людей, сколько как совокупность структурных, функциональных, и системных изменений в организации. Показателями эффективности адаптивной стратегии являются изменения в содержании образования, в образовательных технологиях и методах, которые должны соответствовать новым целям высшего образования.

Интенсивное «интрапренерство» (этот относительно новый термин используется для обозначения предпринимательской деятельности внутри организации) предполагает резко возросшую необходимость в специализации.

Академия использует не только традиционные средства продвижения образовательных услуг (реклама в средствах массовой информации, справочники для поступающих, участие в выставках,

проведение дней открытых дверей), но и стремится четко определить свой сегмент рынка, вести постоянный мониторинг конкурентов. В позиционировании себя на рынке образовательных услуг следует учитывать тенденцию пролонгирования периода молодости, столь характерную для современной культуры. В социальном отношении позитивна ориентация профессионального образования на образование для взрослых, воссоздавая элементы системы непрерывного образования. Проводится детальное знакомство поступающих с вузом, его инфраструктурой, условиями обучения, акцентируется внимание на конкурентных преимуществах данного учебного заведения.

В целях преодоления рассогласованности таких важных компонентов, как рынок образовательных услуг, с одной стороны, и рынок труда — с другой, Академия привлекает общественность, прежде всего работодателей, к организации учебного процесса, разработке внутреннего, вузовского стандарта по специальности, наполнения его практикоориентированными знаниями, методикой закрепления профессиональных умений и т. п. В Академии развита исследовательская работа, в которую вовлечены и студенты, что способствует пробуждению интереса к творчеству, науке.

Молодежь все больше начинает понимать, что образование, специальность, квалификация — это капитал для инвестирования, а успешность включения в процессы социальной дифференциации детерминируется прохождением сквозь формально-организационные структуры института профессионального образования.

Все это обуславливает формирование (в частности, в некоторых российских негосударственных вузах) и иного типа внутривузовских отношений — коллегиальность. Разрабатывается идея совместной работы по освоению конкретной специальности. По данным ряда исследования, к такому типу взаимоотношений сегодня готовы примерно две группы студентов из шести. Они ориентированы а) на получение конкретной специальности, б) на освоение данной области научного знания. Вокруг установок этих групп можно строить не только стратегию формирования будущих специалистов, но и проводить некоторую агитацию для привлечения студентов в аспирантуру. Их вовлечение в сотворчество по специальности позволит изменить обстановку в студенческой аудитории, преодолеть влияние той группы студентов, которая ориентирована на получение прежде всего удовольствий, связанных со статусом студентов, либеральным распорядком дня и т. п. При переходе к такой парадигме не исключается проблема преодоления психологической инерции части профессорско-преподавательского состава.

Профессиональное образование в вузе многими студентами по инерции воспринимается аналогичным школьной учебе. Снижение уровня ответственности за качество своей деятельности отчасти связано со слабостью тех организационных структур во внутренней социальной жизни студенчества, которые формируют позитивные связи и нормы в основных сферах деятельности.

Целесообразной будет разработка профилактических мер, направленных на организационную оптимизацию самостоятельной учебной работы студентов, на первоочередную поддержку активных, воспитывающих форм и видов досуга.

Новые подходы к процессам формирования адаптационного потенциала зафиксированы в концепции опережающего образования. Важнейший аспект опережающего образования состоит в раскрытии и развитии природных потенциальных способностей и возможностей к опережающему базисное состояние формированию и самого себя как личности, и среды своей жизнедеятельности, а также динамической адаптации личности в меняющихся условиях среды.

Стратегическими задачами России в области развития науки и инноваций является системное решение проблем формирования «человеческого капитала» в целях управления связи науки и образования с реальным сектором экономики, повышения благосостояния российских граждан. Приоритетная цель российской образовательной и молодежной политики, базирующейся на акмеологической парадигме образования, — добиться активного вовлечения молодого поколения в социально-экономическую, политическую и культурную жизнь страны, прежде всего через успешную социализацию детей и молодежи.

Литература

1. Миллс Ч. Социологическое воображение. М., 2001.
2. Новиков П. Н., Зуев В. М. Опережающее профессиональное образование. М., 2001.
3. Crosier M. L'entreprise à l'écoute. Apprendre le management postindustriale. 1991.
4. Социс

С. В. Галицкая,
доцент кафедры Российской Академии предпринимательства, к.э.н.

В. М. Баринов,
студент 3 курса факультета Экономики и управления

О ФИНАНСОВОМ КОНТРОЛЕ В РФ

И в дореволюционной России, и в СССР финансовый контроль признавался важной функцией государства, а органы государственного финансового контроля всегда имели достаточно широкие права и полномочия для пресечения любых финансовых злоупотреблений и нарушений.

Нормативно-правовым обеспечением государственного финансового контроля в РФ являются постановления Правительства РФ, приказы Министерства финансов РФ, положения о контрольно-ревизионном управлении, инструкции о порядке проведения ревизий и проверок. К сожалению, в РФ до сих пор **не принят закон о государственном финансовом контроле.**

В качестве **методического обеспечения** контрольно-ревизионной работы выступают программы проверки, которые составляются соответствующими контрольными органами и включают: цели, объекты и основные вопросы проверок.

Государственный финансовый контроль всегда и везде является коллегиальным и никогда не осуществляется только одним контрольным органом. Под **организационной базой** государственного финансового контроля в РФ понимаются органы законодательной, исполнительной и судебной власти, осуществляющие финансовый контроль, а также специально созданные ими контрольные органы.

Законодательные (представительные) органы власти в РФ могут осуществлять финансовый контроль в различных формах, в том числе:

1) предварительный финансовый контроль — в ходе обсуждения и утверждения проектов законов (решений) о бюджете и иных проектов законов (решений) по бюджетно-финансовым вопросам;

2) текущий финансовый контроль — в ходе рассмотрения отдельных вопросов исполнения бюджетов на заседаниях комитетов, комиссий, рабочих групп законодательных (представительных) органов, представительных органов местного самоуправления в ходе парламентских слушаний и в связи с депутатскими запросами;

3) *последующий финансовый контроль* — в ходе рассмотрения и утверждения отчетов об исполнении бюджетов.

Законодательные (представительные) органы власти имеют право *в ходе*:

1) предварительного финансового контроля — получать от исполнительных органов сопроводительные материалы, необходимые для рассмотрения и утверждения бюджетов;

2) текущего финансового контроля — получать оперативную информацию об исполнении бюджетов;

3) последующего финансового контроля:

- поручать собственным контрольным органами, составлять заключение по поводу отчета об исполнении бюджета, представленного исполнительными органами власти;
- утверждать (или отклонять) отчеты об исполнении бюджетов;
- выносить оценку деятельности органов, исполняющих бюджеты.

Государственный финансовый контроль со стороны *законодательных органов власти* осуществляют, в том числе

1) Контрольное управление Президента РФ;

2) Контрольные подразделения аппаратов полномочных представителей Президента РФ;

3) Федеральное Собрание РФ;

4) Счетная палата РФ и др.

Счетная палата Российской Федерации:

1) является постоянно действующим независимым органом государственного финансового контроля, образованным Федеральным Собранием и подотчетным ему;

2) осуществляет свою деятельность в соответствии с Конституцией РФ, Федеральным законом «О Счетной палате Российской Федерации» от 11.01.95г. № 4-ФЗ, Федеральным законом «О внесении изменений в Федеральный закон «О Счетной палате Российской Федерации» от 1.12.04г. № 145-ФЗ;

3) осуществляет контроль над исполнением федерального бюджета на основе *принципов* законности, объективности, независимости и гласности.

Организационно Счетная палата РФ состоит из Председателя Счетной палаты, заместителя председателя Счетной палаты, аудиторов Счетной палаты, аппарата Счетной палаты.

Задачами Счетной палаты являются:

1) организация и осуществление контроля над своевременным исполнением доходных и расходных статей федерального

бюджета и бюджетов федеральных внебюджетных фондов по объемам, структуре и целевому назначению;

2) определение эффективности и целесообразности расходов государственных средств и использования федеральной собственности;

3) оценка обоснованности доходных и расходных статей проектов федерального бюджета и бюджетов федеральных внебюджетных фондов;

4) проведение финансовой экспертизы проектов федеральных законов и нормативных правовых актов федеральных органов государственной власти, предусматривающих мероприятия, финансируемые за счет средств федерального бюджета, или влияющие на формирование и исполнение федерального бюджета и бюджетов федеральных внебюджетных фондов;

5) анализ выявленных отклонений от установленных показателей федерального бюджета и бюджетов федеральных внебюджетных фондов и подготовка предложений, направленных на их устранение, а также на совершенствование бюджетного процесса в целом;

6) контроль над законностью и своевременностью движения средств федерального бюджета и средств федеральных внебюджетных фондов в Центральном банке Российской Федерации, уполномоченных банках и иных финансово-кредитных учреждениях Российской Федерации;

7) регулярное представление Совету Федерации и Государственной Думе информации о ходе исполнения федерального бюджета и результатах проводимых контрольных мероприятий.

Счетная палата проводит *экспертизу* и дает *заключения*:

1) по проекту федерального бюджета, обоснованности его доходных и расходных статей;

2) размерам государственного внутреннего и внешнего долга и дефицита федерального бюджета;

3) проблемам бюджетно-финансовой политики и совершенствования бюджетного процесса в РФ;

4) проектам законодательных и иных нормативных правовых актов по бюджетно-финансовым вопросам, вносимым на рассмотрение Государственной Думы;

5) проектам международных договоров Российской Федерации, влекущих правовые последствия для федерального бюджета;

6) проектам программ, на финансирование которых используются средства федерального бюджета.

Счетная палата ежеквартально представляет Федеральному Собранию РФ оперативный отчет о ходе исполнения федерального бюджета.

Контрольные полномочия Счетной палаты распространяются:

1) на все государственные органы (в том числе их аппараты) и учреждения в Российской Федерации;

2) федеральные внебюджетные фонды;

3) органы местного самоуправления;

4) предприятия, организации, банки, страховые компании и другие финансово-кредитные учреждения, их союзы, ассоциации и иные объединения вне зависимости от видов и форм собственности, если они:

- получают, перечисляют, используют средства из федерального бюджета;
- используют федеральную собственность или управляют ею;
- имеют предоставленные федеральным законодательством или федеральными органами государственной власти налоговые, таможенные и иные льготы и преимущества;

5) общественные объединения, негосударственные фонды и иные негосударственные некоммерческие организации, если они:

- получают, перечисляют, используют средства из федерального бюджета;
- используют федеральную собственность или управляют ею;
- имеют предоставленные федеральным законодательством или федеральными органами государственной власти налоговые, таможенные и иные льготы и преимущества.

В своей работе Счетная палата взаимодействует с другими контрольно-ревизионными органами. Уже на первое полугодие 2006 года запланирована **совместная работа** Счетной палаты, Контрольного управления Президента и контрольных подразделений аппаратов полномочных представителей Президента по проверке выполнения федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов Федерации федерального законодательства в части обеспечения полномочий органами местного самоуправления. Результаты анализа этих мероприятий будут представлены Парламенту и Президенту РФ.

Органы исполнительной власти федерации, субъектов федерации и местного самоуправления обязаны предоставлять всю информацию, необходимую для осуществления парламентского контроля, законодательным (представительным) органам, представительным органам местного самоуправления в пределах их компетенции по бюджетным вопросам.

Финансовый контроль со стороны **исполнительных органов власти** осуществляют:

1) Федеральная служба финансово-бюджетного надзора;

2) Федеральное казначейство;

3) финансовые органы субъектов РФ и муниципальных образований;

4) главные распорядители, распорядители бюджетных средств.

Федеральная служба финансово-бюджетного надзора осуществляет финансовый контроль:

1) над использованием средств федерального бюджета и средств государственных внебюджетных фондов;

2) исполнением бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов, получающих межбюджетные трансферты из федерального бюджета, в части указанных средств.

Федеральное казначейство осуществляет контроль:

1) над соблюдением лимитов бюджетных обязательств, распределенных главными распорядителями (распорядителями) средств федерального бюджета между нижестоящими распорядителями и получателями средств федерального бюджета, над утвержденными им лимитами бюджетных обязательств;

2) соответствием кассовых расходов, осуществляемых получателями средств федерального бюджета, лимитам бюджетных обязательств;

3) соответствием содержания проводимой операции коду бюджетной классификации РФ, указанному в платежном документе, представленном в Федеральное казначейство получателем средств федерального бюджета;

4) наличием у получателя средств федерального бюджета документов, подтверждающих возникновение у него денежных обязательств.

Финансовый контроль со стороны **судебных органов власти** осуществляется Конституционным судом РФ, Арбитражным судом РФ и Верховным судом РФ, на которые возложен контроль над соблюдением бюджетного законодательства.

По предложению Председателя Государственной Думы или по собственной инициативе Председатель Конституционного суда РФ, председатель Арбитражного суда РФ или председатель Верховного суда РФ могут выступить или представить доклады с анализом рассмотренных в течение отчетного финансового года дел, связанных с бюджетными спорами и нарушениями бюджетного законодательства.

В. В. Дзюбан,
*доцент кафедры «Философия и история»
Брянского Государственного Технического Университета, к.пед.н.*

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ В РОССИИ

Главными проблемами России в области демографии являются:

- уменьшение количества населения России, связанное как с общими для Европы и мира закономерностями, так и тяжелой демографической обстановкой в стране;
- высокая детская смертность, в несколько раз выше, чем в Европе;
- высокая смертность людей трудоспособного возраста, связанная с большим стрессовым прессом в стране, неправильным образом жизни, плохой экологией, с алкоголизмом в громадных размерах;
- серьезной проблемой является распространение наркотиков среди молодого населения и как следствие этого, распространение СПИДа. По неофициальным данным в стране сейчас 4 млн. наркоманов;
- возможной серьезной, хотя и отдаленной угрозой может стать для страны заселение Сибири китайцами, а юга страны выходцами из Азии;
- большой проблемой становится в ближайшее время старение населения. Очень скоро одному трудящемуся придется кормить двух пенсионеров. С этой проблемой уже сталкивается благополучная Европа. Выход из этого положения видится такой — увеличение возраста выхода на пенсию, привлечение пенсионеров к работе, уменьшение пенсий (нежелательно).

Конкретные показатели в цифрах следующие:

- численность населения страны на 1 января 2006 года 142,7 млн. человек,
- продолжительность жизни у мужчин — 59 лет (136-е место в мире),
- у женщин — 72 года (91-е место в мире),
- инвалидов — 12 млн. человек,
- ежегодно на инвалидность выходит 1 млн. человек.

Смертность составляет 16,1% на 1000 населения. Структура смертности при этом такова:

- от сердечно-сосудистых заболеваний умирают 56,7%,
- от травм и несчастных случаев — 14,3%,
- от онкологических заболеваний — 12,4%.

Младенческая смертность составляет 11% на 1000 родившихся живыми [2; 15].

Госкомстат России подсчитал предварительные итоги Всероссийской переписи населения 2002 года о численности населения по Российской Федерации. По предварительным данным всего при проведении Всероссийской переписи населения 2002 года учтено 145537 тыс. человек.

Российская Федерация занимает седьмое место в мире по численности населения после Китая (1285 млн. человек), Индии (1025 млн. человек), США (286 млн. человек), Индонезии (215 млн. человек), Бразилии (173 млн. человек) и Пакистана (146,0 млн. человек).

Численность постоянного населения Российской Федерации составила 145182 тыс. человек.

С 1989 по 2002 годы численность постоянного населения Российской Федерации сократилась на 1840 тыс. человек, или 1,3%.

Сокращение численности населения происходило в основном из-за естественной убыли населения (превышения числа умерших над числом родившихся), а также из-за эмиграции россиян в страны «дальнего зарубежья», которая была существенно больше объемов иммиграции из этих стран.

Естественная убыль населения России обусловлена режимом воспроизводства населения, который сложился к 60-м годам. Тем не менее, несмотря на свое снижение именно естественный прирост, вплоть до 90-х годов в основном обеспечивал рост населения России.

Начиная с середины 70-х годов, когда миграционный отток сменился миграционным притоком, рост населения России происходил как за счет естественного, так и миграционного прироста, который, как правило, не превышал четверти общего прироста.

С 1992 г. началась естественная убыль населения и миграция стала единственным источником восполнения потерь в численности населения России. Даже в пиковом 1994 г., когда миграционный прирост составил 811 тыс. человек, он не компенсировал естественную убыль россиян.

За весь межпереписной период суммарная естественная убыль была на три четверти компенсирована суммарным миграционным притоком населения из-за рубежа, подавляющая часть которого приходится на иммигрантов из стран СНГ и Балтии.

По данным Всероссийской переписи населения 2002 г. более 60% населения страны проживает в Центральном (26,2%), Приволжском (21,5%) и Южном (15,8%) федеральных округах. На долю Сибирского, Северо-Западного и Уральского федеральных округов приходится соответственно 13,8%, 9,6% и 8,5% жителей страны. Самым малочисленным является Дальневосточный федеральный округ — 4,6%.

За 1989–2002 гг. численность населения выросла только в Южном и Центральном федеральных округах, соответственно, на 11,6% и 0,2%. При этом, если в Южном федеральном округе население увеличилось во всех субъектах, кроме Республики Калмыкия, то в Центральном федеральном округе население выросло только за счет г. Москвы и Белгородской области. Фактором увеличения численности населения в этих округах был значительный миграционный приток населения, который компенсировал естественную убыль.

В остальных федеральных округах перепись зафиксировала уменьшение численности населения: в Уральском федеральном округе — на 1,2%, Приволжском — на 2,0%, Сибирском — на 4,8%, Северо-Западном — 8,2% и Дальневосточном — 15,9%. Сокращение числа жителей в Северо-Западном и Сибирском федеральных округах было обусловлено естественной убылью и миграционным оттоком населения, в Приволжском и Уральском — превышением естественной убыли над миграционным приростом, в Дальневосточном — превышением миграционного оттока над естественным приростом.

На перераспределение численности населения субъектов Российской Федерации заметное влияние оказали объемы и направления внутренних миграций населения, которые составляют около 80% в миграционном обороте населения России. Определяющим направлением внутренней миграции является Центр, Поволжье и Юг страны, что в результате привело к значительному сокращению численности населения районов Севера, Сибири и Дальнего Востока. За 1989–2001 годы миграционный отток из Сибирского и Дальневосточного федеральных округов в другие регионы России составил более одного миллиона человек.

Численность населения за период после 1989 г. сократилась в 66 субъектах Российской Федерации. К регионам со значительным уменьшением численности жителей относятся прежде всего Чукотский автономный округ, где население сократилось в 3 раза, Магаданская область (более чем в 2 раза), Корякский (на 37%), Таймырский (Долгано-Ненецкий), Эвенкийский (по 29%) автономные округа. Это стало результатом значительного превышения миграционного оттока над естественным приростом населения.

В 23 субъектах Российской Федерации численность населения за прошедший период возросла. Наибольший рост отмечается в Республике Дагестан — на 43%, Кабардино-Балкарской Республике — на 20%, г. Москве — на 17%, Ставропольском крае — на 13%, Республике Северная Осетия-Алания и Ханты-Мансийском автономном округе — по 12%, Краснодарском крае — на 11%, Белгородской и Калининградской областях — по 10%. В республиках Алтай, Башкортостан, Дагестан, Северная Осетия-Алания, Кабардино-Балкарской и Карачаево-Черкесской республиках и Ханты-Мансийском автономном округе увеличение численности населения произошло за счет естественного прироста и притока мигрантов, в остальных территориях — только за счет миграционного притока.

По данным переписи 2002 года сохранилось характерное для населения России значительное превышение численности женщин над численностью мужчин, которое составило 10 067 тыс. человек против 9594 тыс. человек в 1989 году.

В соответствии с результатами переписи 2002 г. женская часть населения является преобладающей в 84 субъектах Российской Федерации. Доля мужчин в общей численности населения выше только в 5 субъектах Российской Федерации — в Чукотском, Корякском, Эвенкийском, Ямало-Ненецком автономных округах и Камчатской области (без Корякского автономного округа), где они составляют более половины населения (50,3–2,5%). В 1989 году таких регионов было 12 [3;3-4].

Население России, согласно прогнозу Госкомстата РФ, к концу 2050 года уменьшится на 30% и составит 101,9 млн. жителей. По прогнозу статистиков, общая численность постоянного населения страны с нынешних 142,7 млн человек уменьшится к 2020 г. до 131,0 млн человек, к 2030 г. — до 121,5 млн., к 2040 г. — до 111,6 млн., к 2050 г. — до 101,9 млн.

При благоприятном сценарии демографического развития к 2050 г. население страны уменьшится до 122,6 млн жителей. Если

же ситуация будет развиваться неблагоприятно, население страны уменьшится до 77,2 млн человек, или почти в 2 раза (на 47%) по сравнению с нынешними показателями.

К 2050 г. существенно ухудшится соотношение полов в населении страны По «среднему» (наиболее вероятному) варианту прогноза, численность мужчин должна уменьшиться на 32,2%. тогда как женщин — на 27,4%.

Доля лиц трудоспособного возраста в общей численности населения России в первой половине нынешнего века будет увеличиваться и достигнет своего максимума в 2006–2008 гг. Затем начнется ее снижение. Если сейчас она составляет 60,1%, то к 2005 г достигнет 63,2%, а уже к 2020 г. — снизится до 57,9%, к 2050 г. — до 49,7%

Согласно любому варианту прогноза, в России продолжится старение населения. Доля лиц старше трудоспособного возраста увеличится более чем наполовину — с нынешних 20,6% до 35,2% в 2050 г.

Продолжительность жизни российских мужчин с нынешних 59,0 лет к 2020 г. вырастет до 62,5 лет, к 2050 г. — до 66,3 лет. Средняя продолжительность жизни женщин с нынешних 72,2 лет увеличится к 2020 г. до 74,4 лет, к 2050 г. — до 77,7 лет [1; 164–165].

Говоря о воспроизводстве населения России и его перспективах, можно сделать следующие выводы, что при сохранении нынешних тенденций население большинства территорий России будет уменьшаться вдвое через каждые 28–30 лет. Этот статистически и теоретически обоснованный вывод выглядит значительно тревожнее, чем иные мрачные футурологические прогнозы (рис. 1).

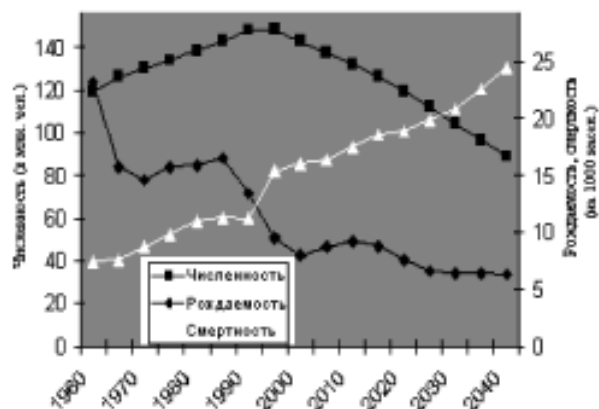


Рис. 1

Литература

1. Андреев Е.М., Дарский Л.Е., Харькова Т.Л. /Демографическая история России: 1927–1959. — Москва, «Информатика», 1998, стр. 256.
2. Газета «Брянский рабочий» № от 10 мая 2003г., стр.12.
3. Информационно-аналитический сборник «СИМПТОМ» № 3 2003 г., стр.133.

С. В. Галицкая,
доцент кафедры «Финансы, кредит и страхование» РАП, к.э.н.

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ПОСТРОЕНИЯ РОССИЙСКОЙ МОДЕЛИ БЮДЖЕТНОГО ФЕДЕРАЛИЗМА

Бюджетный федерализм можно рассматривать как систему межбюджетных отношений в федеративном государстве, основанную на определенных принципах и юридических нормах. Модель бюджетного федерализма формируется в процессе государственного регулирования *территориального развития*, под которым понимается режим функционирования региональной системы, направленный на положительную динамику параметров уровня и качества жизни населения, обеспеченную устойчивым и сбалансированным воспроизводством всех составляющих потенциала территории. И такой режим должен быть единственно приемлемой нормой, отклонения от которой, в свою очередь, должны восприниматься как деградация, системный кризис, депрессия и т.д.

Для государственного регулирования территориального развития большое значение имеет государственное устройство, определяющее:

- 1) формы и степень децентрализации государственных функций;
- 2) распределение выполнения государственных задач между государством и его составными частями;
- 3) возможности внутригосударственного диалога.

В федеративных странах главной составляющей государственного устройства является баланс территориально-политической децентрализации и государственного единства. Субъекты федерации часто именуется государствами или государственными образованиями, могут иметь собственные компетенции, свою правовую и судебную системы, но не обладают признаками государственного суверенитета. Строго правовое понятие суверенитет применимо только к федерации.

И в федеративных, и в унитарных государствах существует так называемое горизонтальное (функциональное) деление власти на законодательную, исполнительную и судебную. Но только в федеративных государствах властная горизонталь дополняется верти-

кальным (территориальным) делением власти на федеральную, региональную и местную. «Двойное» деление власти создает систему сдержек и противовесов, исключая давление какой-то одной ветви власти и способствующую повышению объективности при принятии решений, в том числе касающихся перераспределения финансовых ресурсов между бюджетами бюджетной системы.

Сила регулятивных воздействий на регионы в федеративном государстве должна быть в большей степени, чем в унитарном, подкреплена федеративными законами, детально регламентирующими механизмы и процедуры государственного регулирования территориального развития. Федерализм обернется позитивной стороной только к сильной и правообеспеченной государственной власти.

Результативность использования модели «бюджетного федерализма» обеспечивается рядом специфических требований, вытекающих из его базовых положений, в том числе требования: 1) обоснованности распределения расходов и доходов; 2) обеспечения устойчивости бюджетно-налоговой системы и территориальной прозрачности бюджетно-налоговых отношений; 3) многообразия форм селективной поддержки отдельных регионов; 4) процедурной обеспеченности.

Исключительно важными в федеративном государстве являются конституционные нормы об уровнях власти и разграничении между ними предметов ведения и полномочий, в том числе властных, расходных и доходных. Распределение властных полномочий, под которым понимается распределение государственных задач между уровнями власти, должно предшествовать распределению расходных и доходных полномочий. Вслед за распределением властных полномочий следует распределение расходных полномочий, предполагающее выполнение всеми уровнями власти поставленных перед ними задач в полном объеме. Вслед за распределением расходных полномочий следует распределение доходных полномочий — полномочий по сбору налогов, предполагающее обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами всех уровней власти в целях выполнения стоящих перед ними задач в полном объеме. Известны следующие подходы к распределению собираемых налогов: 1) закрепление за каждым уровнем власти собственных налоговых источников; 2) совместное использование налогов; 3) долевое распределение налогов. В первом случае каждый уровень власти получает право устанавливать и собирать налоги. При этом появляются не-

сколько независимых уровней налогов федеральные, региональные и местные налоги. Во втором случае поступления общефедеральных налогов (НДС, подоходного, корпорационного) распределяются в законодательно устанавливаемых пропорциях между разными уровнями власти. Третий подход предполагает применение нормативного распределения налоговых доходов между бюджетами разных уровней при условии взимания этих налогов по единым ставкам на всей территории страны и, таким образом. Преимуществом этого подхода является наличие гарантий в получении региональными властями определенной части налоговых поступлений. На практике в странах со сложным территориальным устройством бюджетные системы строятся на основе комбинации трех вышеназванных подходов. Это помогает не только обеспечить устойчивость и надежность самих бюджетных систем, но и достичь приемлемого компромисса в решении споров как между центром и территориями, так и между отдельными территориями.

Распределение налоговых поступлений между уровнями власти (федерацией, субъектами федерации и местными органами власти) называется первичным (вертикальным) распределением, вслед за которым следует вторичное (горизонтальное) распределение налогов между бюджетами одного уровня (бюджетами субъектов или местными бюджетами).

Целью горизонтального распределения является сглаживание неравенства между бюджетной обеспеченностью регионов, вызванной неравномерным размещением источников поступлений. Горизонтальное перераспределение является объективной необходимостью. Территории одной страны могут резко отличаться друг от друга по природно-климатическим условиям, обладать разной ресурсной базой, иметь в различной степени развитую промышленность и инфраструктуру. Все это сказывается на состоянии бюджетов, что выражается в отклонении среднедушевых бюджетных показателей отдельного региона от средних по стране значений. Положительным результатом вторичного распределения налоговых поступлений является сближение параметров жизненного уровня и экономического развития проблемных регионов к среднему по стране уровню. Насыщение дефицитных бюджетов дополнительными финансовыми ресурсами посредством перераспределения налоговых поступлений с целью повышения показателей жизненного уровня населения называется финансовым выравниванием. При этом дополнительное пе-

рераспределение финансовых ресурсов между бюджетами разных уровней (по вертикали) называется вертикальным финансовым выравниванием, между бюджетами одного уровня (по горизонтали) — горизонтальным финансовым выравниванием. Кроме вертикального и горизонтального финансового выравнивания существует еще третий вид передачи региональным бюджетам финансовых ресурсов — трансферты федерального бюджета отдельным бюджетам других уровней.

Перераспределение финансовых ресурсов между бюджетами включает в себя: 1) согласованную оценку потребностей в расходах бюджета и доходов, необходимых для финансирования этих потребностей; 2) установление процедур на всех стадиях процесса финансового выравнивания в отношении данного региона или группы регионов.

Наибольшую трудность представляет выявление действительных потребностей в расходах каждого конкретного бюджета, а также отсутствие надежных методов оценки потенциального уровня доходности конкретных территорий, под которыми понимаются не фактические доходы конкретного бюджета, а реальные возможности территории получать доходы.

Не отвергая практики государственной поддержки регионов необходимо более четко определить политику собственно территориального развития и проводить ее с имеющимися политическими, организационными, материальными и финансовыми возможностями государства и регионов. Выработку и реализацию оптимальной государственной политики территориального развития в РФ осложняет тип российской федерации, наиболее характерными чертами которого являются: 1) разделительная, а не объединительная, направленность при создании федерации; 2) асимметрия групп субъектов федерации, самостоятельно ими усиливаемая; 3) вхождение одних субъектов федерации в состав других субъектов; 4) фактическое отсутствие верховенства Конституции РФ над конституциями и законами ряда республик в составе России.

Главной проблемой государственного регулирования территориального развития в РФ является направленность не на «развитие», а на «поддержку» территорий, которая зачастую не обеспечивает выхода регионов из кризисного положения. Одной из причин является нарушение не только законов развития общества и его экономической базы, но и законов территориального развития.

В системе российского бюджетного федерализма недостаточно осознана роль федерального бюджета, который кроме основных своих функций — стабилизационной и структурно-преобразующей — выполняет и еще одну, не менее важную — региональную функцию. Федеральный бюджет является инструментом государственной федеративной политики. Представление о реальных масштабах перераспределения средств федерального бюджета в пользу территориальных бюджетов и о результатах этого распределения могут дать ответы на два главных вопроса: 1) кто и сколько отдает в федеральный бюджет; 2) кто и сколько получает из федерального бюджета.

Регионально ориентированные расходы федерального бюджета по общепринятой бюджетной классификации не рассматриваются в качестве открытых затрат, а выступают в качестве скрытой формы финансовой поддержки регионов. Понятно, что без такой информации невозможно дать объективную оценку региональным различиям и определить действительные потребности регионов в финансовой поддержке со стороны федерального бюджета.

Для успешного функционирования бюджетной системы РФ необходимо, чтобы на уровне конституции страны были четко распределены предметы ведения, и, в соответствии с ними, расходные и доходные полномочия. Необходимо помнить о главном общепринятом принципе формирования бюджета, согласно которому все доходы должны служить для покрытия *всех* расходов. К большому сожалению, серьезными недостатками отечественной модели бюджетного федерализма, кроме отсутствия четкого распределения государственных задач, является также: 1) отсутствие четкого разграничения расходных полномочий по властной вертикали; 2) распределение расходов после распределения доходов, как нарушение принципа «финансы следуют за задачами».

За отсутствием четкого разграничения властных полномочий всегда следует невыполнение государственных задач и отсутствие ясности по поводу государственных расходов и доходов.

Ни в Конституции РФ, ни в федеральных законодательных актах не закреплены состав, структура и объем допустимых *государственных* расходов. Бюджетный кодекс РФ специально определяет расходы, финансируемые исключительно из федерального бюджета. Но между государственными расходами и расходами федерального бюджета (как собственно и между государственными и бюджетными доходами) существует разница. Как известно, система

государственных финансов, являясь составной частью финансовой системы РФ, сама включает в себя: госбюджет, госкредит и внебюджетные фонды. Таким образом, бюджетные расходы вовсе не исчерпывают всех расходов государства. А это, в свою очередь, означает возможность не полностью включать в федеральный бюджет государственные расходы и тем самым выводить из-под общественного контроля определенную их часть. В результате, исполнительная власть имеет вполне законные основания самостоятельно, то есть без одобрения и вне контроля представительной власти, распоряжаться известной долей государственных средств. При этом государство просто не выполняет свои задачи в полном объеме.

Не менее проблематичным является вопрос распределения *государственных* доходов. Доходы государства также не отражаются и не могут отражаться полностью в федеральном бюджете по той же причине, что и расходы.

Требует тщательной доработки система распределения финансовой помощи из целевых фондов федерального бюджета. Нормативно-формализованный метод, применяемый в настоящее время, приводит к иждивенчеству дотационных субъектов федерации и не способствует их выведению из депрессивного состояния.

РИСКИ В СФЕРЕ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Бизнес в сфере финансовой деятельности всегда связан с риском. При этом наибольшую финансовую прибыль, как правило, приносят рыночные операции с повышенным риском. Риск обязательно должен быть рассчитан до максимально допустимого предела. При этом необходимо учитывать, что оценки предлагаемой рыночной ситуации носят вероятностный, многовариантный характер. Ошибки, просчеты — явление обычное, поскольку все предусмотреть нельзя. Важно постоянно корректировать систему финансового механизма с позиции максимума прибыли. Главная цель современного механизма заключается в том, чтобы при самом неблагоприятном раскладе речь могла идти лишь о некотором уменьшении предполагаемой прибыли, о возможности дальнейшего функционирования коммерческого предприятия. Опыт компаний показывает, что банкротства почти всегда связаны с грубыми просчетами в финансовом механизме, поэтому особое внимание необходимо уделять постоянному совершенствованию механизма управления финансовым риском¹.

Финансовый риск — одна из важнейших областей современного механизма, связанная со специфической деятельностью финансовых менеджеров в условиях неопределенности, сложного выбора вариантов действий. Наличие риска неизбежно в рыночном хозяйствовании, причем, чем выше уровень риска, тем больше при прочих условиях возможна прибыль. В настоящее время мировой и локальные рынки становятся все более нестабильными, с непредсказуемыми изменениями. В этих условиях финансовый менеджер, избегающий рискованных финансовых решений, становится опасной для предприятия, обрекает ее на застой, потеря конкурентоспособности. Главные задачи финансового менеджера предприятия в этой сфере деятельности заключается в обнаружении области повышения риска, оценка его степени, разработке и принятии мер по его

¹ Цой Т.Н., Грбовой П.Г. Конкуренция и управление рисками на предприятиях в условиях рынка. — М.: Алас, 1997.

минимизации, а также по выходу из сложившейся кризисной финансовой ситуации.

Условия современной российской действительности традиционные методы финансового механизма, как оказалось, не дают реального эффекта, поскольку ориентированы на нормально функционирующие на рынке предприятия. В обстановке, когда преобладающее большинство малых, средних и даже крупных предприятий не просто испытывают временные финансовые затруднения, но давно и постоянно находятся на самом краю пропасти, обычные, стандартные инструменты финансового механизма уже не помогают. Поэтому столь актуальна стала проблема поиска и внедрения в широкую практику таких форм и методов финансового использования, которая позволили бы не доводить дело до кризисного состояния предприятий, не смотря на общую неблагоприятную рыночную обстановку в нашей стране, а в случае, когда финансовые результаты оказались плачевны и речь уже идет о банкротстве, позволила бы подготовить и реализовать программу финансового оздоровления предприятия. Вместе с тем, эти формы и методы должны позволять финансовым менеджерам принимать рискованные решения и, при этом, просчитывать степень риска.

Данные проведенных исследований показали, что отсутствие должного внимания со стороны руководителей коммерческих предприятий к «провисшей» задолженности и явно низкой ликвидности других активов в 95 из 100 случаев приводят к банкротству, особенно отсутствует возможность привлечения кредитов извне или эмиссии ценных бумаг. Современная рыночная среда требует квалифицированной оценки финансовой ситуации. Многие предприниматели очень слабо используют раскрывающиеся перед ними возможности, что и обусловило нарастающую волну банкротства предприятий. Банкротство проявляется, прежде всего, в несогласованности денежных потоков (приток и отток денег). Предприятие может стать банкротом как в условиях отраслевого роста, даже бума, так и в условиях торможения и спада. В обстановке подъема возрастает конкуренция, в условиях торможения и спада снижаются темпы роста. Отсюда, каждому коммерческому предприятию за «место под солнцем» необходимо энергично бороться.

Причиной банкротства российских предприятий является неверная, как правило, оценка руководителями ожидаемых темпов роста бизнеса, под которые намечены источники дополни-

тельного (обычно кредитного) финансирования. В случае банкротства, по возможности, осуществляется либо частичное, либо полное репрофилирование предприятия, что может оказаться выгодным при достаточных темпах роста других отраслей экономики. В противном случае одно из рынков исчезает, предотвратить это, реально только опираясь на достижения и творческое использование потенциала финансового механизма наших дней.

Будем считать, что главной задачей, в данном случае, антикризисного управления, является обеспечение такого положения предприятия на рынке, когда о банкротстве речи идти не должно, а упор делается на преодолении временных трудностей, в том числе и финансовых, посредством использования всех возможностей современного механизма, разработки и практической реализации на каждом предприятии специальной программы, имеющей стратегический характер, который позволил бы остаться на плаву при любых рыночных коллапсах и коллизиях.

Следует заметить, что риск, это один из ключевых, важнейших элементов предпринимательской деятельности. Во многих случаях решение, сопряженное с риском, оказывается неизбежным, уклониться от рискованных действий, обойтись без них просто нельзя. В толковом словаре русского языка С.Н. Ожегова под риском понимается действие на удачу, в надежде на счастливый случай.

Категорию «риск» можно определить как опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучение прибыли по сравнению с вариантом, который рассчитан на рациональное использование ресурсов в данном виде предпринимательской деятельности. Под предпринимательским понимается риск, возникающий при любых видах предпринимательской деятельности, связанных с производством продукции, товаров и услуг, их реализацией, товарно-денежными и финансовыми операциями, коммерцией, а также осуществлением научно-технических проектов¹.

Эффективность организации механизма управления риском во многом определяется классификацией риска. Под классификацией риска следует понимать распределение риска на конкретные группы по определенным признакам. Сложность классификации предпринимательских рисков заключается в их многообразии.

Существуют определенные виды рисков, действию которых подвержены все без исключения предпринимательские организации, но наряду с общим есть специфические виды риска, характерные для определенных видов деятельности, например банковской.

В экономической литературе, посвященной проблеме предпринимательства, нет стройной системы классификации рисков. Рассмотрим наиболее полную из множества существующих. Предпринимательские риски можно подразделить на внешние и внутренние. Источник возникновения внешних рисков кроется во внешней среде по отношению к предприятию. Предприниматель не может оказывать на них влияние, но может предвидеть и учесть их в своей деятельности. Речь идет о непредвиденных изменениях законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность, неустойчивости политического режима в стране деятельности, и других ситуаций, ведущих к потерям. Источник внутренних рисков — сама предпринимательская организация. Они возникают в случае неэффективного финансового механизма ошибочной маркетинговой политики, а также в результате внутрифирменных злоупотреблений.

С появлением самостоятельности хозяйствующих субъектов ситуация изменилась, теперь основную часть риска несут предпринимательские организации. Самостоятельно определяя свои капиталовложения и направления инновационной деятельности, заключая договора с потребителями и поставщиками, они полностью принимают на себя, связанный с этими решениями, предпринимательский риск¹.

С точки зрения длительности во времени предпринимательские риски можно разделить на кратковременные и постоянные. К группе кратковременных относятся риски, угрожающие предприятию в течение конечного, известного отрезка времени. К постоянным рискам относятся те, которые непрерывно угрожают предпринимательской деятельности в данном географическом районе или определенной отрасли экономики.

Финансовому менеджеру необходимо рисковать расчетливо, не переходя грань, за которой возможно банкротство предприятия. Исходя из этого, следует выделять допустимый, критический и катастрофический риски. Кроме того, все предпринимательские

¹ Воропаев Ю.Н. Риски, присущие бизнесу. — М.: АУДИП, 1996.

¹ Лапуста М.Г. Риски в предпринимательской деятельности. — М.: Инфра-М, 1998.

кие риски можно также разделить на две большие группы, в соответствии с возможностью страхования: страхуемые и не страхуемые. Предприниматель может частично переложить финансовый риск на другие субъекты экономики, в частности, обезопасить себя, осуществив определенные затраты в виде страховых взносов.

К основным видам риска, с которым чаще всего сталкиваются предпринимательские предприятия, в процессе своей деятельности, относятся: политический, производственный, коммерческий, финансовый и инновационный. В частности, производственный риск связан с производством продукции, товаров и услуг; с осуществлением любых видов производственной деятельности, в процессе которой предприниматели сталкиваются с проблемами неадекватного использования сырья, увеличения себестоимости, увеличения потери рабочего времени, использованием новых методов производства.

К основным причинам производственного риска относятся¹:

- снижение намеченных объектов производства и реализации продукции вследствие уменьшения производительности труда, простоя оборудования, потерь рабочего времени, отсутствия необходимого количества исходных материалов, повышенного процента брака выпускаемой продукции;
- снижение цен, по которым планировалось реализовывать продукцию или услугу;
- увеличение материальных затрат в результате перерасхода материалов, сырья, топлива, энергии; увеличения транспортных расходов;
- увеличение фонда оплаты труда;
- увеличение налоговых платежей и других отчислений в результате изменения ставки налогов;
- физический и моральный износ оборудования отечественных предприятий; перебои с топливом и электроэнергией.

Коммерческий риск возникает в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или купленных предпринимателем.

Основными причинами коммерческого риска являются:

- снижение объемов реализации в результате падения спроса на товар, реализуемый предприятием;
- повышение закупочной цены товара;

- потери товара;
- потери качества товара в процессе обращения (транспортировка, хранение), что приводит к снижению его цены;

Коммерческий риск включает в себя риск, связанный с реализацией товара на рынке, с транспортировкой товара, с приемкой товара покупателем, с платежеспособностью покупателя, а также риск форс-мажорных обстоятельств.

Под риском понимается риск, возникающий при осуществлении финансового предпринимательства или финансовых сделок. К финансовому риску относятся: валютный, кредитный, инвестиционный и др.

Валютный риск — это вероятность финансовых потерь в результате изменения курса валют, которое может произойти в период между заключением контракта и фактическим производством расчетов по нему.

Кредитный риск связан с возможностью не использования своих финансовых обязательств перед инвестором в результате использования для финансирования деятельности предприятия внешнего займа.

Инвестиционный риск связан со спецификой вложения предпринимательской фирмой денежных средств в различные проекты. Вероятность его потерь, возникает при вложении предпринимательской фирмой средств, в производство новых товаров и услуг, которые возможно не найдут ожидаемого спроса на рынке.

Рассмотренная классификация предпринимательского риска в некоторой степени условна, так как провести жесткую грань между отдельными видами рисков довольно сложно. Многие риски между собой взаимосвязаны. Изменения в одном из них вызывают изменения в другом, но все они, в конечном счете, влияют на результаты деятельности предпринимательской фирмы и требуют управления.

Следует отметить, что управление рисками — особый вид менеджерской деятельности, нацеленный на минимизацию воздействия риска на результат деятельности организации. На основании приемлемого для организации уровня риска выявляются риски, которым она подвержена в процессе рыночной деятельности и методы, как избежать потерь, возникающих в результате действия конкретного риска. Совокупность данных действий представляет собой систему управления рисками. Принимая на себя риск предпринимателя вынуждает неопределенность хозяйствен-

¹ Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. — М.: Финансы и статистика, 1996.

ной ситуации, неизвестность условий политической и экономической обстановки и перспектив изменения этих условий. Чем больше неопределенность хозяйственной ситуации при принятии решения, тем выше степень риска.

На степень и величину риска реально воздействовать через финансовый механизм, что осуществляется с помощью приемов стратегии и финансового менеджмента. Этот своеобразный механизм управления риском и есть риск-менеджмент. В основе риска менеджмента лежит организация работы по определению и снижению степени риска. Риск-менеджмент — система управления риском и экономическими (точнее, финансовыми) отношениями, возникающими в процессе этого управления, включающая стратегию тактику управленческих действий. В риск менеджменте готовых рецептов нет и быть не может. Но, зная его методы, приемы, способы решения тех или иных хозяйственных задач, можно добиваться ощутимого успеха в конкретной ситуации. Организация риска менеджмента предполагает определения органа управления риском, которым может быть финансовый менеджер, менеджер по риску или соответствующий аппарат управления.

Центральное место в оценке предпринимательского риска занимают анализ и прогнозирование возможных потерь ресурсов при осуществлении предпринимательской деятельности. Имеются в виду случайные, непредвиденные, но потенциально возможные потери, возникающие вследствие отклонения реального хода предпринимательства от задуманного сценария. Потери в финансовом предпринимательстве бывают, поров, достаточно серьезны. При оценке финансового риска необходимо учитывать такие специфические факторы, как неплатежеспособность одного из агентов финансовой сделки, изменение курса валюты, ценных бумаг, ограничения на валютно-денежные операции, возможные изъятия определенной части финансовых ресурсов в процессе предпринимательской деятельности.

Поэтому, особенно важен для условий России финансовый риск, который возникает в сфере отношений предприятия и банками и другими финансовыми институтами. Финансовый риск, обычно, измеряется отношением заемных средств, к собственным: чем выше отношение, тем больше предприятие зависит от кредиторов. Тем серьезнее и финансовый риск, поскольку ограничение или прекращение кредитования, ужесточение условий кредита влечет, обычно, трудности и даже остановку производства из-за от-

сутствия сырья, материалов и т.п. Для рынка ценных бумаг рискоспособность — свойство почти любой сделки в связи с тем, что эффективность сделки не полностью известна в момент ее заключения.

В обязанности финансового менеджера входит обеспечение снижения всех видов риска, а не только финансового, поскольку между различными сферами деятельности предприятия не существует четких границ. Риск и доход в финансовом менеджменте рассматривается как две взаимосвязанные категории. Финансовые менеджеры стремятся учитывать риск в своей работе. При этом возможны различные варианты поведения, в значит, типы менеджмента. Но ключевая идея, которой руководствуется менеджер, заключается в том, что требуемая доходность и риск должны изменяться в одном направлении.

Готовность менеджера идти на риск обычно формируется под воздействием результатов практической реализации прошлых аналогичных решений, принятых в условиях неопределенности. Понесенные потери диктуют выбор осторожной политики, успех же побуждает к риску.

Н.В. Лясников,
*профессор кафедры Российской Академии
предпринимательства, к.с.н., доцент*

И. В. Бобылев,
студент Высшей школы экономики

ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В последнее время наблюдается активизация интеграционных процессов в экономике Российской Федерации на основе создания корпоративных структур в отраслях промышленности.

Вместе с тем, несмотря на имеющиеся положительные результаты их деятельности, пока нельзя утверждать, что удалось создать все необходимые предпосылки для использования преимуществ интеграции в целях развития реального сектора экономики, проведения структурных преобразований в промышленности, в сфере услуг, повышения конкурентоспособности и активного продвижения продукции отечественных товаропроизводителей на внутренние и зарубежные рынки. На сегодняшний день отсутствует целостный и обоснованный механизм развития корпораций, скоординированный с процессами реформирования и реструктуризации промышленности, ее отраслей и конкретных предприятий.

В этих условиях особую актуальность приобретает необходимость решения проблем повышения обоснованности и целесообразности создания корпоративных структур с позиций приоритетности для развития российской промышленности, согласования экономических интересов и обеспечения реального партнерства государства и интегрированных структур.

К основным недостаткам организационных проектов формирования корпораций, сдерживающим их развитие, могут быть, прежде всего, причислены: низкий уровень проработки концепций и принципиальных основ создания корпораций и вопросов, связанных с обоснованием основных проектных решений — организационных, производственно-технологических, финансовых, управленческих, определяющих выбор структуры корпорации, форм и механизмов интеграции.

В процессе проектирования обоснование организационных аспектов создания корпораций фактически подменяется расчетом суммарных финансово-экономических показателей эффективно-

сти, которая, по сути, является инструментом оценки потенциальной результативности функционирования корпораций в отношении реализации инвестиционных и производственных программ и получения прибыли.

Критериальный комплекс технико-экономического обоснования организационных проектов создания корпоративных структур гораздо шире и, в первую очередь, опирается на систему критериев и показателей оценки обоснованности и целесообразности их создания, увязывающих ожидаемые результаты деятельности с преимуществами интеграции в рамках корпорации.

Сложившаяся ситуация во многом объясняется несовершенством методической базы разработки и обоснования организационных проектов создания корпоративных структур. Если проблемы оценки экономической эффективности и финансовой устойчивости корпораций в той или иной степени могут быть решены на основе существующих методических и нормативно-правовых документов, то вопросы, связанные с выбором и оптимизацией форм и механизмов корпоративной интеграции, организационно-экономической структуры корпораций и состава участников, формированием эффективных механизмов внутрикорпоративного управления и регулирования совместной деятельности, реализацией финансового управления и контроля, а также оценкой целесообразности интеграции и разработкой показателей, обеспечивающих выбор оптимальных вариантов создания корпораций, в методическом плане обеспечены крайне слабо, имеют серьезные пробелы и нуждаются в дополнительной проработке.

За многолетнюю историю развития корпораций в промышленно развитых странах были разработаны механизмы и принципы, способные решать многие проблемы корпоративного управления. В их числе: механизм и процедура банкротства неэффективно работающих компаний; четкое регламентирование слияний, поглощений фирм; государственный контроль над концентрацией производства; контроль акционеров за деятельностью корпорации на основе реализации права голоса; регламентация состава и представительства в советах директоров; различные документы так называемого рекомендательного права: кодексы поведения, принципы корпоративного управления, ответственность институциональных держателей капитала.

Проблема корпоративного управления сегодня уже не является сугубо национальной проблемой, она становится междуна-

родной. Отчасти это связано с мощным движением транснационализации мирового производства и той огромной ролью, которую играют транснациональные корпорации на мировом уровне. Отчасти «корпоративный феномен» получает новый импульс в рамках международных интеграционных процессов, и в первую очередь в рамках интеграции ЕС. Комиссия ЕС взяла под свой контроль механизмы формирования корпоративных групп, считая их основным инструментом промышленной концентрации и формирования общеевропейского рынка. Комиссия считает, что объединение автономных с юридической точки зрения предприятий под единым управлением представляет с экономической точки зрения наиболее важный инструмент кооперации в странах с высоким уровнем индустриального развития. В то же время, нерешенными признаются проблемы специального нормативного регулирования корпораций, дальнейшей гармонизации и унификации национальных законодательств в этой области, актуальной остается проблема выработки норм их регулирования на общеевропейском уровне.

Сказанное свидетельствует об актуальности работы по решению многих проблем корпоративного управления и контроля, вопросов формирования и регулирования деятельности корпораций в регионе стран рыночной ориентации.

Наиболее актуальным, на наш взгляд, является комплексное изучение основных принципов корпоративного управления и контроля, получивших развитие в промышленно развитых странах и приемлемых для современных условий России, выработка соответствующих методических предложений.

Основные задачи исследования сводятся к следующим:

- путем международного сравнительного анализа выявить уровень современного нормативного обеспечения корпоративного производства и узловые проблемы развития корпоративного права;
- охарактеризовать основные принципы управления корпорациями, способные восполнить пробелы правового их регулирования;
- исследовать условия сбалансированного участия акционеров, менеджеров и служащих в управлении корпорацией, выявить проблемы, обусловленные несбалансированным их участием;

- проанализировать современную роль совета директоров в структуре корпоративного управления и возможности его участия в разрешении конфликтов;
- охарактеризовать процесс и этапы эволюции отношений акционеров и управляющих.

«Корпоратизация» охватила и страны так называемой переходной экономики: страны Центральной и Восточной Европы, СНГ и стран Балтии. Ведущую роль здесь сыграли западные транснациональные корпорации (ТНК), которые появились на рынках упомянутых стран во второй половине 60-х годов, т.е. задолго до того, как в этих странах стали осуществляться экономические реформы. Именно тогда был заключен первый пакет межгосударственных соглашений о промышленном сотрудничестве, компенсационных сделках, о реализации совместных проектов между социалистическими и капиталистическими странами. Впервые прямое иностранное инвестирование в эти страны осуществили такие мощные ТНК как «Фиат», «Фольксваген», «Кока-Кола», «Ай Би Эм». Большая часть инвесторов «второй волны» была представлена немецкими и итальянскими ТНК, которых во многом привлекала «специфика» регионального рынка труда: высокий профессионализм работников, сочетаемый с низкой стоимостью рабочей силы. Но главным привлекательным мотивом все более широкого присутствия западных ТНК на рынках стран переходной экономики был и остается огромный рынок сбыта продукции.

В связи с вышеизложенным, можно сделать вывод, что на уровне национальных экономик промышленно-развитых стран корпоративные объединения стали главной, фундаментальной характеристикой экономической жизни и начинают приобретать стабильный характер в странах рыночной ориентации. Макроэкономическая эволюция наиболее могущественных корпораций обычно характеризуется категориями доли в производстве валового внутреннего продукта и национального дохода, объемом товарооборота и уровнем концентрации капиталов.

М. А. Яхьяев,
*зав. кафедрой Российской Академии предпринимательства,
д.э.н., проф.*

З. М. Расулова,
ст. преподаватель Института финансов и права

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

В связи с постепенным переключением на приоритеты товарного производства происходит заметное оживление экономической деятельности во всех отраслях национального хозяйства. В результате к началу 2005 года объем услуг населению превысил уровень 1995 года в 3,2 раза, в том числе за счет благоприятных изменений в структуре сферы услуг. Сохранение и укрепление наметившихся положительных тенденций развития выдвигает необходимость совершенствования управления и регулирования происходящих в ней экономических процессов. Особая роль здесь отводится разработке стратегии развития сферы услуг.

В целях решения поставленных задач следует выделить совокупность стратегических показателей, характеризующие производственную мощность, объем и структуру ресурсного и маркетингового потенциалов, экономические результаты производства услуг как на уровне отдельных отраслей и предприятий, так и на уровне системы в целом. Совокупность планируемых значений стратегических показателей и будет отражать стратегию развития сферы услуг.

Существенные изменения соотношений между показателями в динамике означает изменение стратегии развития сферы услуг. Совокупность управляемых параметров, приводящих к изменению стратегии системы, а, следовательно, и организационных форм и методов управления каждым из них характеризует собой стратегическое управление рассматриваемой системы. В этой связи возникает необходимость выработки единой стратегии развития, которая обеспечивает наиболее эффективное устранение существующих проблем в данной сфере национальной экономики¹.

¹ Экономическая стратегия фирмы. Под ред. А.П. Градова, С-Пб, Спецлитература, 1995.

Общая схема разработки стратегии, последовательность ее основных этапов и процедур, а также логика взаимосвязи, определяется той принципиальной особенностью, что объектом решения являются неструктурированные и малоструктурированные проблемы.

Описание проблемы заключается в определении круга объектов и процессов, которые привели к деформации элементов системы управления развитием сферы услуг, ее отраслей и предприятий.

Задача формирования стратегии заключается в том, чтобы исходя из описания проблемной ситуации получить в качестве конечного результата проект программы, т.е. документ, определяющий увязанный по срокам, ресурсам и исполнителям комплекс социальных, экономических, производственных, научно-технических и организационных мероприятий, обеспечивающих наиболее эффективную реализацию стратегии решения проблемы. С этих позиций для разработки принципов формирования единой стратегии развития сферы услуг необходим анализ структуры факторов проблемной ситуации, обуславливающих:

- неудовлетворительное качество реализации функций элементов системы, производящих определенные услуги;
- данный уровень потребности в тех или иных услугах.

Для анализа возможных путей и условий решения проблемы, необходимо описать цели планируемого процесса, состояние его субъектов, а также возможные ограничения, влияющие на выбор путей достижения целей.

При определении целей решения проблемы следует различать понятие идеального и желательного состояния. Определение желательного состояния осуществляется в два этапа.

Критерием качества улучшения проблемных характеристик является степень устранения негативных последствий проблемной ситуации.

Одним из этапов разработки стратегии является определение основных направлений решения проблемы, которое предполагает целенаправленный анализ, составление затрат, и прогнозирование результатов реализации различных вариантов инновационных изменений отдельных элементов проблемной системы и ее внешнего окружения.

Определение основных путей решения проблемы является поэтапным, которое состоит в следующем:

- анализ факторов и последствий существования проблемы;

- формирование принципиально возможных путей реализации стратегических целей решения проблемы развития;
- разработка и выбор укрупненной стратегии формирования ресурсного потенциала развития;
- структуризация и формулирование нормативных свойств систем, способных реализовать эффективную стратегию.

Таким образом, задача заключается в выработке такой единой стратегии развития сферы услуг и ее отраслей, которая обеспечила бы наиболее эффективное устранение имеющихся проблем. Единую стратегию развития можно описать, как стратегию, состоящих из частных стратегий решения отдельных проблем.

Выделенные в процессе анализа негативные факторы существования проблемной ситуации имеют каждый свои характеристики, которыми необходимо управлять. Таким образом, управление развитием предполагает единство цели, объекта, субъекта и организационной формы. В соответствии с этими различиями стратегии решения проблем можно классифицировать, исходя из: цели, объекта, субъекта и формы воздействия. Иначе говоря, управляемый фактор при формировании стратегии развития — это основа для объединения нескольких субъектов, форм и методов управления. Объединение отдельных стратегий дает общую стратегию изменения свойств элементов исследуемой проблемной системы, образуя различные сочетания в виде альтернативных вариантов общей стратегии.

В современных условиях реальной действительности предприятия сферы услуг различаются по организационно-правовым формам, размерам, величине ресурсного и финансового потенциала. Поэтому практически невозможно разработать единые рекомендации по выбору и формированию общей стратегии развития, тем более, если учесть, что в современной теории стратегического управления и планирования нет однозначной классификации стратегий.

Особое значение для развития, как было отмечено выше, имеет стратегия инноваций. Стратегия инноваций предполагает приобретение конкурентных преимуществ с помощью создания принципиально новых услуг или удовлетворение существующих или потенциальных потребителей новыми услугами.

Предприятия, выбравшие данную стратегию, стремятся сформировать конкурентное преимущество за счет осуществления радикальных инноваций в различных сферах. Такое предприятие,

осуществившее радикальную инновацию, получает возможность создания сверхприбыли за счет скачка рентабельности продаж или за счет создания нового сегмента потребителя. Альтернативой является продажа новой технологии производства услуг другим заинтересованным организациям.

Проведенный анализ показывает, что деятельность по созданию и внедрению инноваций характеризуется, с одной стороны, высоким уровнем риска, с другой — высоким уровнем прибыльности.

Глобальные стратегии применяются практически к конкретным сферам бизнеса. Для отдельных предприятий и отраслей сферы услуг разрабатываются функциональные стратегии, основными из которых являются:

- стратегии для отраслевых лидеров;
- стратегии конкуренции на различных этапах жизненного цикла предприятия и отрасли;
- прочие стратегии, способствующие разрешению проблемных ситуаций предприятий в условиях неопределенности внутренней и внешней среды.

Выбор стратегии предприятий зависит от того, какое место в отрасли оно занимает, что определяется, прежде всего, величиной рыночной доли. Целью стратегий лидирующих организаций является сохранение занимаемых позиций и приобретение статуса доминирующего лидера, когда его рыночная доля значительно превосходит доли других организаций. В этом случае можно выделить три стратегии.

Функциональные стратегии организаций и предприятий сферы услуг в значительной степени определяются их параметрами. Они могут прибегать к целому ряду стратегий для создания и укрепления конкурентных преимуществ: стратегия специализации, стратегия роста посредством приобретений, стратегия отличительного имиджа.

Крупные предприятия применяют в основном корпоративные стратегии: диверсификации (связанной и несвязанной), стратегия откочки капитала и ликвидации, стратегия изменения курса, реструктуризации и т.п.

На основании проведенного исследования можно сделать вывод о том, что выбор базовой стратегии развития предприятия является часто индивидуальным и обусловлено развитием спроса на услуги и возможностью удовлетворения его с помощью ресурсов, которыми располагает то или иное предприятие. Иначе гово-

ря, объективным условием развития предприятия или отрасли сферы услуг является создание эффективной системы управления этим процессом, который ориентирован на эффективное использование ресурсного потенциала предприятия или отрасли в сложившихся условиях рыночной конъюнктуры.

Ресурсная концепция развития предприятия и отрасли сферы услуг в целом является составной частью единой концепции эффективного функционирования, которая рассматривает необходимость обеспечения экономически эффективное достижение стратегических целей.

Развивая теоретические основы управления хозяйственной системой, необходимо выделить стратегический аспект. В основе выбора стратегии (базовой) развития лежит процесс прогнозирования, результаты которого зависят от изменения социально-экономических условий, динамики рыночной среды, деформации (ожидаемые) общественных приоритетов и т.д.

Наибольшее значение при выборе стратегии имеет формирование и обоснование целей хозяйственной системы, которые выражают конечный результат ее деятельности и представляют собой неотъемлемый элемент стратегии. Сама же стратегия интерпретируется как обобщенная совокупность мероприятий, направленная на достижение основной (генеральной) цели системы. В соответствии с целью формируется основной общий план действий, посредством которого хозяйственная система стремится достичь поставленной цели. Такой план рассматривается, как базовая стратегия. Стратегия подвергается структуризации и задает установки для развития производственной, финансовой, технологической, маркетинговой и др. сфер деятельности. На этом этапе должны быть сформулированы отношения к темпам роста эффективности, к конкурентам, к инновациям, а также обоснованы частные стратегии решения проблемных ситуаций.

Для повышения эффективности планирования стратегий важно обеспечить его интеграцию в комплексный управленческий процесс, состоящий из ряда этапов.

При формировании системы управления развитием, основанной на проблемно-ориентированном подходе, большое значение в условиях рынка приобретают социальные стратегии решения экономических проблем, которые направлены на повышение эффективности функционирования системы управления в результате осу-

ществления мероприятия социального развития. Следовательно, социальные стратегии могут являться альтернативой ресурсным стратегиям и дополнить стратегии научно-технического и экономического развития предприятий и отраслей сферы услуг.

Таким образом, исходная система описывается в виде совокупных элементов, детальность анализа и разработки которых зависит от необходимости проведения инновационных изменений и вероятности их осуществления. Совокупность же действий по обеспечению отдельных элементов и системы в целом будет характеризоваться плановыми мероприятиями организационно-технического и социально-экономического развития хозяйственных систем.

ЧАСТЬ II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Н. М. Мазурин,

соискатель Российской Академии предпринимательства

Ю. Ю. Екатеринославский,

д.э.н., проф.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТАНДАРТИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ

С начала 1960-х годов, когда проявились успехи реализации нескольких крупных проектов, управлявшихся с помощью новых тогда программных методов (прежде всего это были проекты в военно- космической отрасли), тема управления проектами стала популярной в научных и деловых кругах. Исследования в области методов управления проектами быстро нарастали. К середине 1970-х годов основная структура проблемы и важнейший инструментарий (программно-целевое управление, матричные структуры организации управления и сетевые методы планирования и оперативного контроля) были созданы и успешно испытаны. Количество и масштабы проектов быстро росли. Многие крупные проекты сопровождались выпуском значительного количества ценных бумаг, что лишь усиливало их коммерческую привлекательность и значимость проектов для экономики стран.

В связи с распространением методов проектного управления стал расти интерес к стандартизации требований относящихся к обоснованию проектов, методам управления и к методам прогнозирования их успешности. В конце 70-х — начале 80-х годов было создано несколько исследовательско-консультативных организаций, главные цели которых лежали в сфере структуризации и формализации проектов вообще и коммерческих проектов, в частности. Параллельно усиливался интерес к проблематике управления рисками в бизнесе, поскольку в эти проекты вкладывались серьезные инвестиции, а большинство из них имело инновационный характер, стало быть, шанс рисков их реализации (в том числе воз-

можные финансовые потери) был достаточно велик. Быстро нарастал интерес к проектному управлению со стороны государственных регулирующих организаций, которые стремились защитить общественные фонды и социальную стабильность, угрозы которым содержатся во многих проектах.

С середины 80-х годов эти тенденции дали жизнь целой серии документов, так или иначе приближавшихся к формату стандартов, в том числе- в области управления рисками. К настоящему времени полезность важнейших из них стала практически бесспорной, хотя в привязке к специфике коммерческих проектов они трактовались пока недостаточно детально и однозначно. В России этот процесс начался сравнительно недавно, через несколько лет после смены экономической формации. Поэтому будет интересно рассмотреть стандарты тех стран, где процесс их разработки имеет свою историю, что поможет выявить испытанные идеи регулирования коммерческих проектов, а также определить проблемные сферы проектного управления.

Среди упомянутых зарубежных стандартов следует отметить:

1. Американский национальный стандарт ANSI/PMI 99-001-2004 «Свод знаний по управлению рисками» (Project Management Body of Knowledge, PMBOK).
2. Австрало-Новозеландский стандарт по управлению рисками.
3. Интегративный формат Комитета спонсирующих организаций (COSO) комиссии Трэдуэя (США).
4. Директивы правительства Канады в области управления рисками.
5. Банковский формат «Базель II».

Следует иметь в виду, что приведенными документами нормативы по риск-менеджменту не исчерпываются. Например, принятый Конгрессом США законодательный акт «Sarbanes-Oxley Act of 2002» формулирует долгосрочные требования к открытым акционерным обществам по использованию методов внутреннего контроля для поддержания адекватной рискованности. В Великобритании приняты и внедряются в качестве национальных стандартов целая группа документов. Некоторые профессиональные ассоциации риск-менеджеров (например, Федерация европейских ассоциаций риск-менеджмента — FERMA) также приняли и ведут разработку стандартов по риск-менеджменту.

Кратко рассмотрим структуру и содержание пяти основных из упомянутых документов, комментируя возможность их применения в практике управления рисками коммерческих проектов.

Американский национальный стандарт ANSI/PMI 99-001-2004 «Свод знаний по управлению проектами»

Он разработан Институтом проектного менеджмента (Project Management Institute — PMI). Проект определяется как свод правил и ограничений по созданию уникального продукта или услуги. Эти правила и ограничения относятся в том числе и к рискам в отношении материальных и временных ресурсов, а также- параметров конечного результата. Управление проектом включает набор принципов и технологий, применяемых для того, чтобы направлять деятельность участников проекта и контролировать график работ, издержки и риски в целях удовлетворения конечных потребителей создаваемого продукта или услуги. Стандарт определяет следующие девять сфер, в рамках которых реализуются правила и ограничения при управлении проектами: 1) интеграция; 2) масштаб; 3) время; 4) стоимость; 5) качество; 6) человеческие ресурсы; 7) коммуникации; 8) риск; 9) снабжение.

К этому списку, по нашему мнению, следует добавить еще один пункт, а именно — приоритет определенного проекта в совокупности одновременно осуществляемых проектов, определяемых как: жизненно важные, существенные и рядовые проекты.

В данном проекте определяются принципы и методы управления, применение которых повышает вероятность успеха проекта, а также описываются знания, необходимые для эффективного управления проектом. Интересно заметить, что указанный «Свод знаний» постоянно развивается: в 2004 году опубликована его третья версия. Опыт прошедших двадцати лет показал, что выявленная структура совокупности знаний по управлению проектами устойчива, что позволяет строить на этой основе необходимые стандарты. Такого рода устойчивость есть крупный научный результат, есть теоретическая основа для дальнейшей детализации знаний о проектах и управлении ими.

Этого, однако, нельзя сказать о содержании отдельных составляющих «Свода»: они требуют более детального изучения и пополнения. Так, к примеру, внимательное изучение раздела «Риски» приводит к выводу, что авторы этого формата упрощают вопрос об инструментарии риск-менеджмента, сводя его к уклонению

от рисков и к уменьшению рисков, хотя другие исследователи обоснованно указывают гораздо большее число инструментов, достигающее до пятидесяти¹. И все-таки «Свод» — это устойчивый формат, который быстро популяризуется среди профессионалов во всем мире, ибо он позволяет стандартизировать различные характеристики проектов. Нам представляется, что на указанных десяти осях (девять плюс одна предложенная нами-«приоритеты») можно построить довольно полную классификацию характеристик проектов. Для этого необходимо сначала ввести простейшие категории в каждую сферу, например, следующим образом:

- 1) требования к интеграции (высокие, низкие — 2 разряда);
- 2) масштаб проекта (крупный, средний, малый — 3 разряда);
- 3) время (срочный, несрочный — 2);
- 4) стоимость (высокобюджетный, средний, мелкий — 3 разряда);
- 5) требования по качеству (высокие, либеральные — 2 разряда);
- 6) необходимые человеческие ресурсы (уникальные, рыночные — 2 разряда);
- 7) требования к коммуникациям (уникальные, обычные — 2 разряда);
- 8) рисковый ландшафт (высокорисковые, низкорискованные — 2 разряда);
- 9) снабжение (логистика) (сложная, простая — 2 разряда);
- 10) приоритет (жизненно важные, существенные и рядовые проекты — 3 разряда).

Очевидно, что введение этих категорий позволяет построить классификатор типов проектов, состоящий из 139 классов проектов (семь двузначных разрядов плюс три трехзначных, то есть 2 в седьмой степени плюс 3 в третьей степени дают в сумме 139). Эта размерность не мала, но и не запредельно велика — она вполне полезна современным персональным компьютерам. Зачем нужна такая комбинаторика, ведь процесс разработки и реализации каждого конкретного проекта уникален. В то же время заблаговременное отнесение данного проекта к определенному классу позволило бы на основе стандартных критериев определять параметры проекта, а именно: процедуры исследования реальности проекта

¹ См. об этом, например, в книге: Вяткин В.Н., Вяткин И.В., Гамза В.А., Екатеринославский Ю.Ю., Хэмптон Дж.Дж. Риск-менеджмент. — М.: Дашков и Ко., 2003. — С. 51–62.

и согласования исходной проектной документации; ресурсы; систему управления проектом; необходимую техническую документацию; состав рабочих команд; систему управления рисками и прочее. Если окажется, что эти параметры неприемлемы, то на основе предлагаемого классификатора можно изменять класс проекта - категорию за категорией, последовательно определяя посильный и адекватный тип проекта. Устойчивость классификации позволит, в частности, постепенно накапливать опыт управления рисками сопоставимых проектов.

Австрало-Новозеландский стандарт по управлению рисками

Главную роль, которую сыграл принятый совместно Австралией и Новой Зеландией в 1999 году стандарт AS/NZS 4360:1999 «Risk Management», состоит в том, что он знаменовал собой прямое проявление государственного интереса к управлению рисками в национальных экономиках развитых стран. Содержательно этот стандарт хотя и скромный, но фундаментален. В нем определены основные термины по управлению рисками в компаниях, этапы риск-менеджмента и основной формат оценки опасности рисков. Эти материалы стали обширно заимствоваться и теперь являются практически классикой в своей области. Этот стандарт полностью применим к проектам, хотя и серьезно упрощает реальное управление рисками проекта. Практически такого же уровня и ассоциативный стандарт по управлению рисками Европейской Федерации Ассоциаций Риск Менеджмента (FERMA). Представляется необходимым и актуальным для государственных органов управления экономикой России включиться в этот процесс в целом и в «струе» управления рисками проектов, в частности.

Основные положения интегративного формата COSO

В 1992 году так называемый Комитет Спонсирующих Организаций комиссии Тредуэя (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, COSO) выпустил в свет документ под названием «Внутренний контроль – Интегрированный Формат» (Internal Control – Integrated Framework, ICIF, 1992). Главной целью авторов этого документа объявлялось стремление помочь коммерческим и другим организациям оценить и выработать пути развития своих систем внутреннего контроля. С тех пор идеи и рекомендации этого формата были включены в формулировки уставов, правил и инструкций наиболее управленчески продвину-

тых фирм и учреждений во всем мире. Общее мнение всех компетентных специалистов состоит в признании того, что формат безусловно помогает принявшим его фирмам двигаться к устанавливаемым ими целям, какими бы эти цели ни были. Ниже изложены основные положения COSO.

Все коммерческие организации сталкиваются с неопределенностью. При этом руководство организации должно быть готово определить, какую меру неопределенности оно готово принять в стремлении достичь своих целей- стратегических, операционных, учетных, целей соответствия законам и др. Интегративный формат риск-менеджмента вооружает руководство фирмы инструментарием обнаружения, оценки и манипулирования рисками как частью процесса создания и защиты стоимости. В контексте управления проектами можно констатировать, что это исходное определение вполне применимо и к проектному управлению с той лишь особенностью, что вокруг проекта создается программная, т.е. не постоянная, а временная структура управления.

В процессе управления рисками участвуют все руководители: члены совета директоров, линейные и функциональные руководители организации которые, ведут проект, непосредственные руководители проекта.

Управление рисками состоит из следующих восьми взаимосвязанных компонент, которые встроены в систему управления:

- 1) цели управления рисками;
- 2) конкретные задачи управления рисковым спектром коммерческой организации;
- 3) методы идентификация тех событий, которые могут нести как риски-потери, так и риски-шансы;
- 4) способы оценки рисков;
- 5) контроль действий по управлению рисками;
- 6) коммуникация и информация о рисках;
- 7) инструменты управления рисками;
- 8) мониторинг рисков.

При этом к характеристикам каждого компонента системы предъявляются совершенно определенные требования. Например, при оценке рисков требуется их измерять с точки зрения вероятности наступления, масштабы последствий и вариантов развития событий как превентивно, так и фактически.

На наш взгляд, эти же компоненты применимы и к управлению рисками проектов, правда, с некоторой адаптацией, учитывая

ющей ограниченные временем параметры проекта и его жесткой привязанности к графику выполнения работ.

Далее. Согласно требованиям COSO риск-менеджмент коммерческой организации должен обеспечивать:

- понимание реального уровня возможных рисков и допустимых стратегий развития;
- расширение возможностей использования как страховых, так и нестраховых инструментов управления рисками;
- сокращение потенциала негативных «сюрпризов» в процессе ведения бизнеса;
- сокращение потенциала и фактических размеров потерь от неожиданных и нежелательных обстоятельств и событий;
- идентификацию и согласование взаимосвязанных рисков;
- идентификацию и согласование межорганизационных рисков;
- предварительное обнаружение и использование рисков-шансов;
- улучшение использования капитала.

Не углубляясь в детальную критику этого списка (прежде всего с позиций его неполноты), отметим, что возможности интегративного (т.е. охватывающего всю совокупность рисков) риск-менеджмента как в корпорациях, так и в их проектах, на наш взгляд, несколько шире. Однако для сохранения универсальности этого списка на уровне анализа любого коммерческого проекта он вполне пригоден в качестве стартовой основы. Он может быть уточнен, расширен и детализирован под конкретный проект, ибо полный процесс риск-менеджмента на предприятии не является линейным, это интегративный, многосложный и разнонаправленный процесс, в котором каждый компонент способен повлиять на другие компоненты.

Комбинация видов решаемых задач по управлению рисками, уровней управления коммерческой организацией (корпорация, дивизион, подразделение и пр.) и восьми приведенных выше компонент системы риск-менеджмента (от целей управления до мониторинга) позволяет сформировать трехмерную матрицу полного процесса риск-менеджмента в рамках формата COSO (рис. 1). В этой матрице в качестве задач управления рисками приняты минимизация, локализация, устранение или использование в целях коммерческой организации рисков ситуаций, связанных с: материальными ресурсами; нематериальными ресурсами; финансовыми ресурсами; человеческими ресурсами.

Директивы правительства Канады

В конце 90-х годов в Канаде по инициативе Правительства была начата программа усиления ориентации государства на удовлетворение изменяющихся нужд и приоритетов граждан под названием «Результаты для канадцев». В рамках этой программы, опираясь на результаты специально проведенного исследования¹, к апрелю 2001 года казначейство разработало «Интегративный формат риск-менеджмента», который всесторонне ориентировал государственных служащих на учет рисков при принятии решений. В 2004 году была выпущена соответствующая этому формату инструкция² о порядке внедрения интегративного риск-менеджмента в государственные органы (рис. 1).



Рис. 1. Трехмерная матрица связей компонентов и аспектов формата COSO

В отношении этого канадского опыта можно отметить следующее. Во-первых, содержание этих документов и методы их внедрения дают практически канонический пример того, как следует разрабатывать и реализовывать подобные документы. Во-вторых, методики разработки и интегративных систем управления рисками в государственных организациях вполне подходят к коммер-

¹ Report of the Independent Review Panel on Modernization of Comptrollership in the Government of Canada. Treasury Board, 1997.

² Integrated Risk management Framework. Treasury Board, April, 2001; Integrated Risk Management Framework: Implementation Guide. Treasury Board, April? 2004.

ческим организациям и их проектам. В-третьих, они являются серьезным аргументом в пользу того. Что государство должно лидировать в деле распространения идей риск-менеджмента и принуждения к возможно безопасному поведению участников реализации экономических проектов. В-четвертых, канадский опыт может быть достаточно легко заимствован, так как он широко опубликован не только как директива, но и как методика.

Наконец, рассмотрим последний по срокам создания документ, имеющий чрезвычайно важное значение для развития риск-менеджмента.

Банковский формат Basle II

На протяжении периода с конца 70-х годов, по мере того как международная финансовая система становилась все более интегрированной, коммерческие банки столкнулись с серьезной проблемой: регулирующие нормативы банковского дела были слишком различны в разных странах. Особенно заметно это проявлялось в требованиях к капиталу банков. Некоторые страны позволяли своим банкам работать с высоким леверажем (соотношением заемных средств к собственным фондам), что повышает общий уровень рискованности экономики такой страны в целом. В начале 90-х годов этот процесс, естественно, стал интересовать и Россию.

В ответ на эту проблему группой десяти стран (Бельгия, Канада, Франция, Германия, Италия, Япония, Люксембург, Нидерланды, Испания, Швеция, Швейцария, Соединенное Королевство, США) был создан Базельский Комитет Банка международных согласований (Bank of International Settlements' Basel Committee) с основной целью — выработать стандарт для международно активных банков. Результатом деятельности этого комитета был выпуск в 1988 году так называемого Базельского Соглашения (Basel Accord), которым была установлена система правил для использования банками при взаимодействии друг с другом.

Со временем стало ясно, что для современной быстро усложняющейся банковской системы даже начальный фокус «Базельского Соглашения» только на кредитном риске недостаточен. В 1996 году были опубликованы дополнения по экспозициям рыночного риска. В 2000 году было принято решение о том, чтобы произвести полный пересмотр «Соглашения» в сторону включения этих и других актуальных групп риска в методики оценки рискованности банков.

26 июня 2004 года управляющие центральными банками и руководители органов банковского надзора 10 стран-создателей Базельской системы одобрили документ, известный как формат «Базель 2»: «International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: Revised Framework» (Международная совместимость измерения капитала и стандарты капитала: обновленный капитал).

Одна из целей документа состоит в дальнейшем развитии риск-менеджмента и финансовой стабильности, что предполагает стандартизацию основных операций банковской деятельности, в том числе, и даже, возможно, в большей степени к-финансированию коммерческих проектов.

Таким образом, анализируя некоторые тенденции последних десятилетий в области риск-менеджмента, можно прийти к выводу о нарастании требований и соответствующих им инструментов, расширяющих стандартизацию в этой сфере управления. Что совершенно понятно, поскольку риски в постиндустриальной, динамичной и конкурентной экономике имеют все возрастающую цену.

А. В. Башарина,
*доцент Челябинского филиала Российской Академии
предпринимательства, к.э.н.*

ЦЕЛЕВАЯ ФУНКЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ НА СТАДИЯХ ПРОИЗВОДСТВА

Результаты деятельности промышленного предприятия во многом определяются рациональностью управления запасами. От управления запасами зависят расходы на их содержание и пополнение, а также величина потерь в связи с их избытком или недостатком.

Сложность управления запасами обусловлена следующим противоречием. С одной стороны, существует множество факторов, которые обуславливают необходимость создания запасов: риск срыва пополнения запасов, возможные колебания объема производства и спроса на продукцию, наличие расходов, зависящих от частоты пополнения запасов. С другой стороны, содержание запасов связано с расходами (на хранение, на страхование запасов и др.). Также имеет место упущенная выгода в связи с невозможностью альтернативного использования средств, вложенных в запасы. Поэтому перед предприятием встает проблема выбора оптимального варианта управления запасами. В настоящее время имеются значительные труды в области методов управления запасами. Разработаны математические модели, соответствующие различным системам управления запасами. В этих моделях учтено большое количество факторов: транспортно-заготовительные расходы, расходы на хранение, колебания потребности в запасах и периодичности их поставок, скидки при приобретении материалов и другие факторы. Тем не менее, методический инструментарий управления запасами нуждается в дальнейшей разработке. Это, в частности, относится к оптимизационным задачам, касающимся многостадийных систем управления запасами. Отличительной чертой данных систем является то, что запасы могут находиться на различных стадиях изготовления продукции (например, в виде сырья, незавершенной производством и готовой продукции). В данных системах имеет место взаимосвязь между процессами оборота составляющих запасов на различных стадиях: за счет расхода одного вида запасов пополняется другой их вид. Вследствие этой взаимосвязи существует необходимость расхода

одного вида запасов в определенном объеме и с определенной периодичностью для пополнения другого вида запасов своевременно и в нужном объеме. Установление и учет такой связи, по нашему мнению, является необходимым условием оптимизации управления запасами по стадиям производства.

В общем случае процесс оборота запасов заключается в их последовательном движении от первой стадии производства (склад) до последней, на которой продукция отгружается покупателям. То есть, материалы переходят в незавершенную производством продукцию на первом этапе ее изготовления, незавершенная производством продукция переходит от одного этапа ее производства к другому, с последнего этапа производства она переходит в готовую продукцию, которая, в свою очередь, переходит в задолженность покупателей. Под этапом производства понимается отдельная производственная операция или их совокупность, осуществляемая с помощью одного или нескольких средств труда, обработка на которых следующей единицы продукции или следующей партии продукции не начнется, пока не закончится обработка предыдущей единицы или партии продукции.

Обоснуем следующее научное положение, на котором строится содержание данной статьи: целесообразны равенство периодов оборота незавершенного производства на каждом его этапе и готовой продукции и соответствующая кратность периода оборота основных материалов.

Восполнение одного вида запасов осуществляется за счет расхода другого их вида. Так, готовая продукция восполняется за счет расхода незавершенной производством продукции на последнем этапе производства. Незавершенное производство на отдельном его этапе восполняется по мере оборота незавершенного производства на предыдущем этапе. Незавершенное производство на его первом этапе восполняется, в частности, за счет расхода основных материалов. Под основными материалами понимаются те, которые являются материальной основой производимой продукции, расход которых напрямую зависит от объема производства. Во избежание излишка или недостатка готовой и незавершенной производством продукции на каждом этапе производства периоды их оборота должны быть одинаковыми. Несовпадение периодов оборота незавершенного производства на каждом его этапе и готовой продукции приведет либо к их преждевременному пополнению, либо к срыву ритмичности деятельности.

Основные материалы не пополняются по мере оборота других видов запасов. Поэтому для своевременного пополнения основных материалов равенство их периода оборота с другими видами запасов не требуется. С другой стороны, остаток основных материалов должен быть таким, чтобы за счет него незавершенное производство (на первом его этапе) могло быть пополнено целое число раз. В этом случае период оборота основных материалов будет кратным периоду оборота незавершенного производства. Иначе после очередного отпуска основных материалов в производство их остаток будет недостаточен для следующего пополнения незавершенного производства в нужном объеме. Это потребует пополнения основных материалов и приведет к увеличению транспортно-заготовительных расходов. Кроме того, средства в основные материалы будут вкладываться нерационально, так как часть основных материалов будет отпущена в производство только после их следующего пополнения.

Данные требования касаются оборачиваемости запасов, относящихся к каждому отдельному виду производимой продукции, так как только в этом случае процессы оборота запасов взаимосвязаны.

Вышеуказанные соотношения периодов оборота запасов целесообразны, если величины расхода основных материалов, незавершенного производства и готовой продукции пропорциональны. В этом случае должны быть пропорциональны и остатки запасов, и периоды их оборота. Величины расхода запасов будут пропорциональны при выполнении следующих условий:

- 1) расход запасов должен быть связан только с производственной деятельностью. Так, основные материалы должны расходоваться в производство, незавершенная производством продукция должна «переходить» на следующий этап производства или в готовую продукцию, готовая продукция должна расходоваться при ее реализации;
- 2) объем производства продукции должен быть равен объему ее реализации;
- 3) производство должно осуществляться с постоянной ритмичностью.

Эти условия, как правило, выполняются на предприятиях с массовым характером производства. Отсюда область применения результатов данного исследования — оптимизация управления запасами в массовом производстве.

При управлении запасами необходимо учесть взаимосвязь между процессами движения их составляющих, которая может быть отражена через показатели оборачиваемости.

Зададим критерием оптимальности оборачиваемости запасов минимум расходов и потерь, зависящих от их величины и частоты пополнения. Для комплексного управления запасами по стадиям производства целевая функция оборачиваемости запасов должна включать суммы расходов и потерь, зависящих от величины и частоты пополнения основных материалов, незавершенного производства на каждом его этапе и готовой продукции. Это позволит оптимизировать периоды оборота запасов по общесистемному критерию.

На основании изложенного целевая функция оборачиваемости запасов имеет вид:

$$ЦФ_{3k} = \sum_{j=1}^{j=J} РПОМ_{kj} + \sum_{i=1}^{i=I} РПНП_{ki} + РПГП_{k} \rightarrow \min,$$

где k — номер вида производимой продукции;

$РП_{ОМ_{kj}}$ — сумма расходов и потерь, зависящих от величины и частоты пополнения основных материалов j -го вида, используемых в производстве k -го вида продукции, руб.;

$РП_{НП_{ki}}$ — сумма расходов и потерь, зависящих от величины и частоты пополнения незавершенного производства на его i -м этапе, относящегося к k -у виду продукции, руб.;

$РП_{ГП_{k}}$ — сумма расходов и потерь, зависящих от величины и частоты пополнения готовой продукции k -го вида, руб.

К расходам, зависящим от частоты пополнения запасов, относятся:

- 1) расходы на доставку основных материалов со складов поставщика;
- 2) расходы, сопутствующие производству новой партии продукции;
- 3) расходы на доставку готовой продукции из мест ее производства на склады.

Величина расходов, зависящих от частоты пополнения запасов, определится следующим образом. Наибольший допустимый период пополнения запасов равен периоду их оборота (выбытия, расхода). Это необходимо для обеспечения ритмичности производства. Следовательно, минимальное количество пополнений отдельного вида запасов определится делением временного диа-

пазона оптимизации оборачиваемости (D) на период его оборота (T) $K_n = D/T$.

Сумма расходов на пополнение запасов определится умножением количества их пополнений (K_n) на сумму расходов на одно пополнение ($PP_{\text{ед}}$):

$$PP = PP_{\text{ед}} \times K_n = PP_{\text{ед}} \times D/T.$$

К издержкам, зависящим от величины запасов, относятся расходы на хранение. Величина данных расходов прямо пропорциональна количеству используемых складов или иных складских структурных подразделений, содержание которых связано с дополнительными издержками. При увеличении остатка запасов необходимое количество данных подразделений будет неизменным, пока используемых складских площадей будет достаточно. Как только остаток запасов превысит их количество, которое может быть помещено на используемых складских площадях, необходимое количество складских структурных подразделений увеличится и так далее. Соответственно, увеличится величина расходов на хранение запасов. Поэтому линия зависимости величины расходов на хранение запасов от остатка последних будет иметь ступенчатую форму, которая удовлетворительно аппроксимируется параболой:

$$PXP = a \times \sqrt{O},$$

где O — остаток запаса;

a — параметр.

К потерям, зависящим от величины запасов, относится упущенная выгода в связи с неиспользованием средств, вложенных в запасы сверх их минимально необходимого остатка. Она определится умножением суммы данных средств на рентабельность их альтернативного вложения (R). Минимально необходимый остаток запасов (O_{min}) равен их среднему единовременному расходу. Количество запасов, превышающее их минимально необходимый остаток, равно:

$$\Delta O = O_{\text{ф}} - O_{\text{min}},$$

где $O_{\text{ф}}$ — фактический остаток запасов.

Сумма средств, вложенных в запасы сверх их минимально необходимого остатка, определится умножением средней фактической себестоимости единицы запасов ($C_{\text{см}}$) на их количество, превышающее минимально необходимый остаток. Таким образом,

сумма упущенной выгоды в связи с неиспользованием средств, вложенных в запасы, определится по формуле:

$$YB = (O_{\text{ф}} - O_{\text{min}}) \times C_{\text{см}} \times R \times D/365.$$

Выразив фактический остаток запасов в последней формуле через период их оборота, получим:

$$YB = (T \times P/D - O_{\text{min}}) \times C_{\text{см}} \times R \times D/365.$$

После подстановки в целевую функцию выражений для расчета сумм расходов и потерь, зависящих от оборачиваемости основных материалов, незавершенного производства и готовой продукции, получим:

$$\begin{aligned} ЦФ_{3k} = D \times & \left(\sum_{j=1}^{j=J} \left(PP_{\text{ед}} OM_{kj} \times \frac{1}{T_{3k} \times n_{kj}} + \frac{a_{OM_{kj}}}{D} \times \sqrt{\frac{T_{3k} \times n_{kj} \times P_{OM_{kj}}}{D}} + \right. \right. \\ & \left. \left. + \left(\frac{T_{3k} \times n_{kj} \times P_{OM_{kj}}}{D} - O_{\text{min}} OM_{kj} \right) \times C_{\text{см}} OM_{kj} \times R \times \frac{1}{365} \right) + \right. \\ & \left. + \sum_{i=1}^{i=I} \left(\frac{1}{T_{3k}} \times PP_{\text{ед}} НП_{ki} + \frac{a_{НП_{ki}}}{D} \times \sqrt{\frac{T_{3k} \times P_{НП_{ki}}}{D}} + \right. \right. \\ & \left. \left. + \left(\frac{T_{3k} \times P_{НП_{ki}}}{D} - O_{\text{min}} НП_{ki} \right) \times C_{\text{м}} НП_{ki} \times R \times \frac{1}{365} \right) + \right. \\ & \left. + \frac{1}{T_{3k}} \times PP_{\text{ед}} ГП_k + \frac{a_{ГП_k}}{D} \times \sqrt{\frac{T_{3k} \times P_{ГП_k}}{D}} + \right. \\ & \left. + \left(\frac{T_{3k} \times P_{ГП_k}}{D} - O_{\text{min}} ГП_k \right) \times C_{\text{м}} ГП_k \times R \times \frac{1}{365} \right) \rightarrow \min. \end{aligned}$$

где T_{3k} — период оборота, одинаковый для готовой и незавершенной производством продукции k -го вида;

n_{kj} — количество раз превышения периода оборота основных материалов j -го вида над периодом оборота одинаковым для готовой и незавершенной производством продукции k -го вида. Индексы «ОМ», «НП», «ГП» — обозначают соответственно основные материалы, незавершенное производство и готовую продукцию.

Данная функция содержит переменные: период оборота одинаковый для незавершенного производства и готовой продукции и его соотношения с периодами оборота J видов основных материалов. Таким образом, учтена взаимосвязь процессов оборота запасов.

Анализ показывает, что сумма расходов и потерь, зависящих от величины и частоты пополнения запасов, минимальна при пе-

риод оборота $T_{zk\text{ опт}}$. При увеличении периода оборота запасов до его оптимального значения общая сумма данных расходов и потерь снижается. Это связано со снижением расходов, обусловленных частотой пополнения запасов. При этом расходы и потери, зависящие от величины запасов, увеличиваются, но в меньшей степени.

Как было отмечено, разработанный метод оптимизации запасов по стадиям производства применим к массовому производству, так как оно осуществляется непрерывно, без существенных колебаний объема выпуска. Совершенствование данного метода должно направлено на включение в целевую функцию управления запасами факторов срыва поставок материалов, простоев производства, колебаний объема выпуска и реализации продукции.

М. А. Богочаров,
*зав. кафедрой Российской Академии
предприимательства, к.тех.н.*

СПЕЦИФИКАЦИЯ МОДЕЛЕЙ В ЗАДАЧАХ ЭКОНОМИКИ

Фундаментальной задачей эконометрики является спецификация модели — отбор факторов и выбор формы зависимости.

Существует широкий спектр возможностей для решения этой проблемы математическими методами. Образно их можно свести к «движению снизу вверх и сверху вниз» (1). В результате получаем оцененную модель приемлемого качества, в которой значимо как все уравнение в целом, так и отдельные параметры. В настоящее время доступно большое количество специализированных пакетов прикладных программ, таких как Econometric Views, SPSS, Statistica и т.п., которые эффективно решают поставленную задачу. Отметим программу DataFit, в которой пользователю предлагается выбор одной из 298 нелинейных моделей. Эти модели получены не путем линеаризации, а с использованием специальной итеративной процедуры (Levenberg-Marquardt). В результате для данного массива данных формально может подойти несколько десятков моделей, с близкими статистическими характеристиками.

Согласно Клейну, эконометрика базируется на априорных экономических рассуждениях. Другими словами, на основе общепринятых экономических законов «конструируется» математическая модель. Существуют примеры успешного применения и обратного движения — когда по математическим моделям корректируются уже известные экономические законы.

Выбор приемлемой модели зачастую происходит интуитивно. Например, при постоянстве цен и ненасыщенности рынка можно принять линейную зависимость дохода от объемов продаж. В общем случае, выбор оцененной модели происходит в виде проверки гипотезы о форме зависимости.

В работе (2) проведена условная классификация моделей.

К 1 классу относятся функции, используемые для описания процессов с монотонным характером тенденции развития и отсутствием пределов роста. Эти условия справедливы для многих экономических показателей, например для большинства показателей промышленного производства в натуральном выражении.

Ко 2 классу относятся кривые, описывающие процесс, который имеет предел роста в исследуемом периоде. С такими процессами часто сталкиваются в демографии, при изучении потребности в товарах и услугах, при исследовании эффективности использования ресурсов и т.п. Функции 2 класса называются кривыми насыщения. Если кривые насыщения имеют точки перегиба, то они относятся к 3 классу кривых роста — к S-образным кривым. Наиболее известные из них — кривая Гомперца и логистическая кривая Перла—Рида.

При решении экономических задач асимптотическое поведение функции часто определяется исходя из свойств прогнозируемого процесса. Иногда значение асимптоты задается экспертным путем.

Важным условием является возможность экономической интерпретации параметров модели. Иногда оцененная модель является значимой в целом и по отдельным параметрам, имеет высокое качество оценивания, но от нее приходится отказываться. Причиной является неадекватная интерпретация параметров модели или прогнозных значений экономических показателей.

Таким образом, экономические соображения доминируют как на стадии спецификации модели, так и на стадии ее тестирования. Представляется важным оптимальное соотношение между экономической и математической компонентой в задачах эконометрики.

Заканчивая краткое вступление, отметим следующее.

1. Особое место занимают функции, учитывающие психологию индивида, его отношение к риску и т.п. Поведение индивида основывается на определенных аксиомах и вряд ли может быть вполне детерминированным. Качественная модель таких процессов может быть получена только на основе содержательной стороны явления.

2. Как отмечается в работе (1) в экономике, в отличие от физики, не может быть универсальных закономерностей. Все получаемые модели имеют локальную значимость. Поэтому при построении эконометрической модели необходимо строго оговаривать условия существования модели.

В связи с этим, большинство экономических функций «конструируются» для соответствия экономическим законам. Примером могут быть производственные функции, функции полезности и т.п. Основное требование для таких функций — адекватность реальным экономическим процессам.

Рассмотрим непрерывную дифференцируемую функцию $f(x_1, x_2, \dots, x_k)$, определенную на выпуклом множестве D . Здесь $x_i, i \in [1; k]$, — неизвестные количества благ, факторов производства. Все блага, факторы производства обладают свойствами измеримости, однородности, стандартизации, пространственной и временной локализации. Функция соответствует неоклассическому приближению, если выполняются следующие свойства:

$$1. f(x_1, x_2, \dots, x_k) = 0 \text{ при } x_i = 0, i \in [1; k].$$

$$2. \frac{\partial f}{\partial x_i} > 0, \text{ для } x_i \in D, i \in [1; k].$$

$$3. \frac{\partial^2 f}{\partial x_i^2} < 0, \text{ для } i \in [1; k].$$

$$4. f(tx_1, tx_2, \dots, tx_k) = t^\alpha f(x_1, x_2, \dots, x_k).$$

5. Задается асимптотическое поведение функции при $x_i \rightarrow 0$ и $x_i \rightarrow \infty$.

6. Более сильным, чем условие 3 является требование отрицательной определенности матрицы Гессе (для задач на максимум) и положительной определенности матрицы Гессе (для задач на минимум).

Условие 1 говорит о том, что все блага востребованы. При отсутствии какого-либо из благ, функция равна нулю. Требование выполняется для мультипликативных функций, типа Кобба—Дугласа.

Условие 2 говорит о том, что по каждому благу функция является строго возрастающей. Все координаты градиента положительны, что задает направление максимального роста функции.

Условие 3 является обобщением 1-го закона Госсена, закона убывающей активности. Данное условие отражает неприятие риска ЛПР.

Условие 4 задает свойство однородности.

Условие 6 определяет вогнутость (выпуклость) функции на всей области определения. С экономической точки зрения это отражает постоянство отношения к риску, характеризует предсказуемую стадию развития экономики. С точки зрения математики, это позволяет определить глобальный экстремум путем решения задачи выпуклого программирования. Данное условие является

наиболее важным для экономических функций в неоклассическом приближении. Зачастую 1 и 2 условие содержат нестрогие ограничения. Это соответствует ситуации, когда отдельное благо не потребляется.

Отметим, что указанные свойства являются определенным приближением реальных процессов. Для каждой конкретной задачи необходимо определять приоритеты, исходящие из экономической сущности явления.

При отборе оцененной модели необходимо ее исследование на выпуклость (вогнутость). Для этого существует несколько возможностей:

1. Характеристика через вторую производную.

Рассмотрим функцию одной переменной $y = u(x)$ определенную на выпуклом множестве. Будем говорить, что функция строго вогнута, если $u'' < 0$ для всех x , и функция строго выпукла, если $u'' > 0$ во всей области определения функции. Иногда мы говорим о слабой выпуклости и слабой вогнутости, если знак неравенства нестрогий

2. Характеристика через хорду.

Будем говорить, что функция строго вогнута, если график функции лежит выше хорды, соединяющей любые две точки из области определения функции.

В количественном выражении

$$\lambda_1 u(x_1) + \lambda_2 u(x_2) < u(\lambda_1 x_1 + \lambda_2 x_2) \quad \text{для } \lambda_1, \lambda_2 \geq 0; \lambda_1 + \lambda_2 = 1.$$

Слабая вогнутость задается выражением

$$\lambda_1 u(x_1) + \lambda_2 u(x_2) \leq u(\lambda_1 x_1 + \lambda_2 x_2) \quad \text{для } \lambda_1, \lambda_2 \geq 0; \lambda_1 + \lambda_2 = 1.$$

Отметим, что характеристика через хорду не требует дифференцируемости функции. Последнее не ограничивает метод, поскольку данное свойство исходно выполняется для экономических функций в неоклассическом приближении.

3. Характеристика через тангенс.

Будем говорить, что функция строго вогнута, если

$$u(x) - u(x_1) < u'(x_1)(x - x_1) \quad \text{для фиксированного } x_1 \text{ и любого } x \neq x_1.$$

Слабая вогнутость задается при нестрогом ограничении. При этом тангенс угла наклона касательной превышает тангенс угла наклона хорды.

Используя определения средних и маргинальных величин, можно записать, что $M(u(x)) > A(u(x))$.

Используя в качестве x_1 среднее значение μ :

$$u(x) - u(\mu) < u'(\mu)(x - \mu), \quad \text{или} \quad u(x) < u'(\mu)(x - \mu) + u(\mu).$$

Переходя к математическим ожиданиям обеих частей неравенства, получаем известное неравенство Йенсена:

$$M(u(x)) < u(x).$$

Отметим следующие особенности:

- Характеристика 1 подразумевает характеристику 3 посредством формулы Тейлора:

$$u(x) = u(\mu) + u'(\mu)(x - \mu) + u''(\mu) \frac{(x - \mu)^2}{2}$$

- Простейшее определение вогнутости задается характеристикой 2. Данный подход не накладывает ограничение по дифференцируемости функции. Согласно теореме Александра все вогнутые функции являются дифференцируемыми за исключением множеств с нулевой мерой.
- Обычно рассматриваются возрастающие функции полезности, т.к. требование $u' > 0$ закладывается при конструировании экономических функций в неоклассическом приближении.
- Строго вогнутая функция полезности отражает неприятие риска, линейная функция – нейтральное отношение к риску, выпуклая функция – предпочтение к риску. Для определения выпуклых функций через приводимые выше характеристики достаточно заменить $u(x)$ на $(-u(x))$.
- Линейная функция является как слабо выпуклой, так и слабо вогнутой. Это позволяет рассматривать линейное программирование как разновидность выпуклого программирования.
- Все вышеизложенные характеристики легко могут быть применены и для случая функции многих переменных.
- Существуют особые экономические ситуации, когда по достижению определенного уровня благ склонность к риску изменяется. Для описания подобных ситуаций используется функция полезности Фридмана-Саважа, свойства которой можно учесть раздельно на каждом участке.

Возвращаясь к программе DataFit, отметим следующее.

Если используется набор известных моделей (predefined), то число пилотных моделей существенно сокращается после контро-

ля их выпуклости, также учета специфических экономических свойств, экспертных оценок Процедура подбора параметров модели становится при этом многокритериальной задачей условной оптимизации.

Если имеющиеся модели не удовлетворяют исследователя, то программа дает возможность задания специальной модели

Устранение начальной неопределенности существенно уменьшает время расчетов и повышает их экономическую значимость.

Существующие программные продукты носят универсальный характер и не учитывают априорные экономические требования.

Так, метод конечных разностей определяет степень полинома исходя из стационарности ряда приростов. Данный подход реализован в методе ARIMA.

Рекомендуемая литература

1. Магнус Я.Р., Катышев П.К., Пересецкий А.А. «Эконометрика»: начальный курс. — М.: Дело, 1998.
2. Дуброва Т.А. Статистические методы прогнозирования. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
3. «Эконометрика»./Под ред. И.И. Елисеевой. — М.: «Финансы и статистика», 2002.
4. Доугерти К. «Введение в эконометрику». — М.: «Финансы и статистика», 1999.
5. Бабешко Л.О., Коллокационные модели прогнозирования в финансовой сфере. М.: Экзамен, 2001.
6. Кремер Н.Ш., Путко Б.А., «Эконометрика». — М.: ЮНИТИ, 2002.
7. «Экономико-математические методы и прикладные модели» / под ред. Федосеева В.В. — М.: ЮНИТИ, 1999.
8. Катышев П.К., Пересецкий А.А. «Сборник задач к начальному курсу Эконометрики». М.: Дело, 1999.
9. Практикум по эконометрике / под ред. Елисеевой И.И. — М.: «Финансы и статистика», 2002.
10. О.О. Замков, Ю.А. Черемных, А.В. Толостопятенко. Математические методы в экономике, — М, Дело и сервис, 1999.

Т. В. Воронченко,
зав. кафедрой Российской Академии предпринимательства,
к.э.н., доцент

КОНСОЛИДАЦИЯ ОТЧЕТНОСТИ: ВЗАИМОСВЯЗИ И ВЗАИМОЗАВИСИМОСТИ СТОРОН

Консолидированная бухгалтерская отчетность — это отчетность группы юридических лиц, основанной на отношениях контроля. Консолидированную бухгалтерскую отчетность составляют организации, имеющие в своем составе или в подчинении дочерние и зависимые общества, с которыми они находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости, основанных прежде всего на принципах участия в уставном капитале.

При решении вопроса об определении взаимосвязей и взаимозависимостей между хозяйствующими субъектами исходя из размера участия в уставном капитале применяют следующие степени экономического контроля основного общества:

- 100% участия основного общества в уставном капитале дочернего общества — обеспечивают полный контроль за деятельностью дочернего общества по всем вопросам. Однако для участия таких обществ в уставных капиталах иных организаций законом установлено ограничение: единственным участником (акционером) хозяйственного общества не может быть другое хозяйственное общество, состоящее из одного акционера (участника);
- от 75% участия основного общества в уставном капитале дочернего общества — обеспечивают полный контроль за деятельностью дочернего общества, поскольку дают возможность квалифицированного большинства голосов на общем собрании акционеров (участников) общества, необходимом для принятия наиболее важных решений. Но в этом случае следует иметь в виду, что в соответствии со ст.12 Закона № 14-ФЗ уставом общества с ограниченной ответственностью может быть предусмотрено наличие абсолютного (100%) большинства голосов для принятия ряда решений, например, по вопросам ликвидации и реорганизации общества;
- более 50% участия основного общества в уставном капитале дочернего общества — обеспечивают гарантированный

контроль по всем вопросам повестки дня общего собрания акционеров (участников), за исключением тех вопросов, для принятия решения по которым требуется квалифицированное (более 75%) или абсолютное (100%) большинство голосов;

- до 25% участия основного общества в уставном капитале зависимого — обеспечивают блокирующий пакет акций (долей участия), позволяющий отклонять выносимые на повестку дня вопросы;
- до 25% участия основного общества в уставном капитале зависимого общества — устанавливают отношения зависимости между организациями и могут обеспечить существенное влияние на принятие решений только при «распыленности» контрольного пакета акций (долей участия) между многочисленными акционерами (участниками);
- 10% участия в уставном капитале — предоставляют право требовать созыва общего собрания акционеров (участников); не влекут возникновения отношений зависимости и подчиненности;
- 2% участия в уставном капитале — дают возможность участия в формировании повестки дня общего собрания акционеров (участников), право на выдвижение кандидатов в органы управления и контроля общества; не влекут возникновения отношений зависимости и подчиненности.

Практика показывает, что часто головная организация может иметь не прямое, а опосредованное преобладающее влияние на дочернее общество, когда участниками этого дочернего общества являются головная организация и другие дочерние по отношению к ней общества (одна и та же группа организаций).

Механизм реализации взаимосвязей и взаимозависимостей сторон при такой ситуации рассмотрим на конкретном примере.

На схеме 1 отражена ситуация, при которой акционерами организации δ являются головная организация α (30% голосующих акций), организация β (20%) и организация γ (20%).

Организации δ и β признаются дочерними обществами, так как преобладающее количество голосующих акций принадлежит головной организации α , которая является для них основной (родительской) организацией. При отсутствии преобладающего владения голосующими акциями и других признаков отнесения к дочернему обществу организацию β формально можно квалифи-



Схема 1

цировать как зависимую по отношению к головной организации и организациям β и δ . Однако группе взаимосвязанных организаций принадлежит 70% голосующих акций организации γ (30% + 20% + 20%), а другим (сторонним) акционерам принадлежит всего 30% голосующих акций. Исходя из того что сводная (консолидированная) отчетность — это система показателей, отражающих финансовое положение на отчетную дату и финансовые результаты за отчетный период группы взаимосвязанных обществ, фактически три организации группы имеют преобладающее влияние в капитале четвертой организации. С нашей точки зрения, есть основания для включения бухгалтерской отчетности организации γ в сводную (консолидированную) отчетность группы.

Если показатели бухгалтерской отчетности некоего общества оказывают существенное влияние на сводную отчетность, следует определить опосредованную долю головного общества в голосующих акциях организации γ . Опосредование участия головной организации в организации γ определяется следующим образом:

через дочернее общество β :

$$51\% \times 20\% = 10,2\%;$$

через дочернее общество δ :

$$60\% \times 20\% = 12\%.$$

Общая опосредованная доля участия головной организации в организации β составляет 52,2% (30% + 10,2% + 12%).

Таким образом, в сводную (консолидированную) отчетность группы следует включить бухгалтерскую отчетность дочернего общества γ в полном объеме с выделением доли меньшинства в капитале и прибылях (убытках) исходя из 47,8% (100% — 52,2%). Если опосредованное участие головной организации в обществе γ составило бы менее 50%, то показатели ее отчетности следовало бы включить в консолидированную отчетность группы по правилам включения зависимых обществ.

В реальной жизни групповая структура часто бывает чрезвычайно сложной и запутанной. В связи с этим прежде чем составлять консолидированную отчетность, необходимо изучить все имеющиеся связи между организациями группы для того, чтобы исключить ситуации необоснованного невключения показателей тех организаций, которые по формальным признакам не попадают в состав дочерней структуры. В качестве примера рассмотрим следующую ситуацию.



Схема 2

Если ориентироваться только на прямые связи контроля, осуществляемого организацией α, то в консолидированную отчетность головная организация α включила бы отчетность дочерних обществ δ и ω — в полном объеме и отчетность организации β — в размере 50%. Тем не менее решающим голосом становится 1% общества в голосующих акциях организации β. Таким образом, головная организация не напрямую, но опосредованно владеет 51% голосующих акций организации ω. Благодаря этой связи организация β становится ее полноправным дочерним обществом. Поэтому отчетность организации β должна пройти консолидацию в полном, а не в половинчатом объеме. Но процесс объединения идет дальше, и, подчинив организацию β своему контролю, головная организация получает контроль через организации β и ω над организацией γ в объеме 52% процентов ее голосующих акций.

Несмотря на такую сложную схему финансовых вложений, организации β, δ, γ и ω напрямую подчинены организации α.

Объединив все бухгалтерские показатели всех организаций вместе со своими собственными, организация α получит консолидированную отчетность, образованную простым сложением строк.

Единственным исключением является необходимость выделения доли меньшинства в капитале всех объединенных организаций.

Доля капитала, которой не владеет организация α, определяется следующим образом:

- в организации δ доля капитала, принадлежащая меньшинству, составит 49% ($100\% - 51\%$);
- в организации ω доля меньшинства составит 73,99%, что рассчитывается следующим образом: $(100\% - (0,51 \times 0,51 \times 100\%))$;
- в организации γ доля меньшинства равна 80,17%, что вычисляется следующим образом: $(100\% - (0,51 \times 0,51 \times 0,26 \times 100\%)) + (0,50 \times 0,26 \times 100\%) + (0,51 \times 0,51 \times 0,01 \times 0,26 \times 100\%)$;
- в организации β на долю меньшинства придется 49,74%, что рассчитывается следующим образом: $(100\% - (50\% + 0,51 \times 0,51 \times 0,01 \times 100\%))$.

На практике нередко возникают вопросы, касающиеся включения в состав консолидированной отчетности данных «внучатых» организаций. Если головная организация опосредованно через свое дочернее общество имеет возможность осуществлять контроль над «внучатой» организацией, то отчетность такой «внучатой» организации подлежит включению в состав консолидированной отчетности группы. Рассмотрим следующую ситуацию.

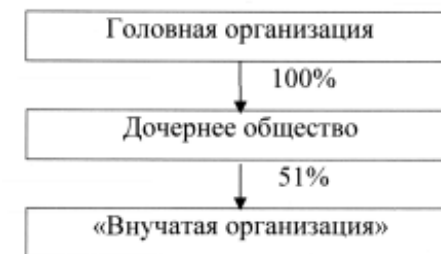


Схема 3

На схеме показано, что головная организация владеет 100% уставного капитала своего дочернего общества, а дочернее общество полностью контролирует деятельность другой организации. Таким образом, головная организация через дочернее общество также в полной мере контролирует деятельность еще одной организации, которая становится для головной организации «внуча-

той» организацией. Поэтому все данные бухгалтерской отчетности «внучатой» организации должны войти в консолидированную отчетность группы. Но при этом следует выделить долю меньшинства, составляющую 49% ($100\% - (100\% \times 51\%)$).

Кроме того, включению в состав консолидированной отчетности группы подлежат данные не только «внучатых» организаций, но и зависимых обществ. Проиллюстрируем эту ситуацию следующим примером:

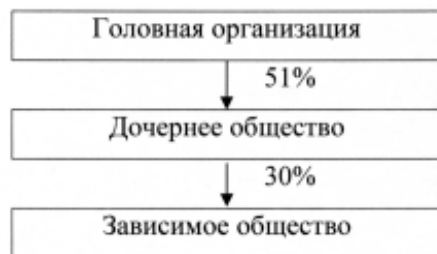


Схема 4

Вышеприведенная схема показывает другую систему взаимоотношений связанных организаций. Головная организация, несмотря на то что не владеет 100% уставного капитала дочернего общества, является единственным управляющим органом своего дочернего общества, поскольку удерживает контрольный пакет акций (либо имеет преобладающее участие в части свыше 50% уставного капитала общества с ограниченной ответственностью).

В то же время дочернее общество участвует в уставном капитале другой организации, но при этом его доля участия составляет менее 51%, что означает отсутствие влияния на деятельность конечной организации, которая является зависимой по отношению к дочернему обществу, а через прямой контроль дочернего общества и зависимой по отношению к головной организации.

Следовательно, головная организация должна включить данные своего зависимого общества исходя из доли участия в нем 30% (несмотря на то, что это 30%-ное участие осуществлено через дочернее общество).

Как видно из вышеприведенного примера, данные отчетности зависимого общества включены в состав консолидированной отчетности группы, поскольку основная (материнская) организация имеет возможность оказывать влияние на зависимое общество опосредованно через свое дочернее общество.

Если основная (материнская) организация имеет зависимое по отношению к ней общество, которое, в свою очередь, также связано отношениями зависимости с другим зависимым по отношению к нему обществом, то в отношении последнего влияние основной (материнской) организации не может быть признано определяющим. Соответственно, данные отчетности такой организации не подлежат включению в состав консолидированной отчетности группы. Рассмотрим этот вариант в следующей схеме.



Схема 5

Этот пример наглядно показывает, что зависимое общество 1 неподконтрольно головной организации, и участие зависимого общества 1 в зависимом обществе 2 не оказывает никакого влияния на деятельность головной организации.

Обобщая вышеизложенное, необходимо сделать вывод о том, что если головная организация не имеет полноправного контроля над другой организацией, то любое участие этой другой организации в уставных капиталах иных организаций не может быть отнесено к деятельности головной организации.

Данное правило распространяется как на дочерние, так и на зависимые общества.

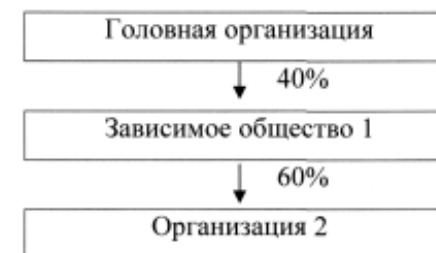


Схема 6

В данном примере головная организация не имеет полного контроля над зависимым обществом 1, которое является по отношению к ней зависимым.

Таким образом, участие зависимого общества 1 в организации 2 не имеет никакого значения для оценки деятельности головной организации и не должно приниматься во внимание при составлении консолидированной отчетности головной организации.

Из вышеприведенных практических ситуаций можно сделать следующие выводы:

- головная организация объединяет вместе с данными своей отчетности показатели деятельности всех организаций, над которыми она имеет прямой контроль;
- головная организация имеет «внучатую» организацию только в случае, если она непосредственно координирует ее деятельность через дочернее общество либо через группу дочерних обществ. При этом головная организация получает контроль над «внучатой» организацией, если преобладающее участие в ее уставном капитале принадлежит в общей совокупности головной и ее дочерним организациям;
- участие одной организации (либо группы организаций) в уставном капитале другой организации является преобладающим, если доля принадлежащих организации-инвестору (группе организаций-инвесторов) голосующих акций в общем количестве голосующих акций проинвестированной организации превышает 50%.

Данные о дочернем или зависимом обществе могут не включаться в сводную бухгалтерскую отчетность:

1) если доля голосующих акций или доля в уставном капитале дочернего общества и доля голосующих акций или доля в уставном капитале зависимого общества приобретены на краткосрочный период с целью последующей перепродажи;

2) если головная организация не может определять решения, принимаемые дочерним обществом

3) если данные о дочернем (зависимом) обществе не оказывают существенного влияния на формирование представления о финансовом положении и финансовых результатах деятельности группы, например, если величина уставного капитала дочернего общества не превышает 3% величины капитала группы.

4) если включение бухгалтерской отчетности дочернего (зависимого) общества в консолидированную бухгалтерскую отчет-

ность противоречит требованию рациональности. Обоснованность невключения при этом подтверждается независимым аудитором (аудиторской фирмой).

Дочернее общество, которое, в свою очередь, выступает головной организацией по отношению к своим дочерним обществам, может не составлять консолидированную бухгалтерскую отчетность (кроме случаев, когда оно зарегистрировано и/или ведет хозяйственную деятельность за пределами Российской Федерации):

1) если 100% его голосующих акций или уставного капитала принадлежит другой головной организации, которая не требует составления сводной бухгалтерской отчетности;

2) если 90% или более его голосующих акций либо уставного капитала принадлежит другой головной организации и остальные акционеры (участники) не требуют составления сводной бухгалтерской отчетности.

Головная организация может не составлять консолидированную бухгалтерскую отчетность в случае наличия у нее только зависимых обществ. Каждый такой случай подлежит раскрытию в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах головной организации.

Обобщая вышеизложенное можно сделать вывод о том, что консолидированной отчетности присущи определенные особенности:

- консолидированная отчетность не является отчетностью юридически самостоятельного предприятия. Ее целью является получение общего представления о результатах деятельности корпоративной семьи. Она имеет явную информационную и аналитическую направленность;
- результаты сделок между членами корпоративной семьи не включаются в консолидированную бухгалтерскую отчетность. В ней показывают только активы и обязательства, доходы и расходы от операций с внешними контрагентами. Любые внутригрупповые финансово-хозяйственные операции идентифицируются и исключаются в процессе консолидации. Консолидация не является простым суммированием одноименных статей финансовой отчетности компаний группы;
- отчеты группы содержат сводную информацию о результатах деятельности и финансовом положении каждой компании, входящей в объединение. Это значит, что прибыль

одной дочерней компании может «скрывать» убытки другой, а прочное финансовое положение одной дочерней компании может «скрывать» потенциальную неплатежеспособность другой;

- если группа состоит из компаний, работающих в различных видах бизнеса, то консолидированная отчетность по данной группе может не раскрывать отдельных важных деталей, когда отсутствует дополнительная информация о каждом сегменте деятельности группы.

Сформулированные особенности консолидированной отчетности позволяют раскрыть ее роль в деятельности группы, и определении взаимосвязей и взаимозависимостей сторон:

- предоставить обобщающую информацию о целом по группе для поддержания положительных представлений о группе и укрепления позиций на фондовом рынке (рост котировок акций материнского общества и прочих обществ группы);
- дать более реальную картину хозяйственных операций и финансового положения единой экономической единицы, но не заменять отдельные финансовые отчеты;
- дать основу для принятия управленческих решений;
- охарактеризовать экономическую взаимосвязь и взаимодействие членов группы;
- выполнять контролирующую функцию для материнской компании;
- оказывать влияние на финансирование и финансовое планирование деятельности группы и др.

Н. М. Горяйнова,
*директор Центра дополнительного
профессионального образования
Челябинского филиала Российской Академии предпринимательства*

ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Наше общество по-прежнему находится на этапе затянувшегося общественно-экономического кризиса конца 20 начала 21 века. Продолжается период глубоких социально-культурных и экономических преобразований. Непрерывно перестраиваются организационные структуры, обновляются технологии, ведется поиск новых стилей и методов руководства.

Очевидно, что переход российского общества на рыночный механизм хозяйствования выявил потребность в целенаправленной и компетентной деятельности субъектов управления. В этом плане проблема формирования нового менталитета управленческих кадров и новой управленческой культуры в целом, соответствующих рыночным отношениям — важнейшая задача государственной политики.

Современный менеджер любого уровня должен обладать креативными качествами и быть лидером инноваций, поскольку его труд — это синтез науки и искусства. В работе менеджера сегодня хотелось бы наблюдать органичное слияние мастерства, которое достигается посредством обучения, и таланта организатора, с которым нужно родиться, и который можно и нужно развивать и совершенствовать.

К сожалению, наш нынешний менеджерский корпус еще не переболел «болезнью роста». В современной жизни наблюдается острое противоречие между требованиями радикальных перемен и неадекватными запоздалыми действиями, увы, подчас малокомпетентных руководящих кадров. Преобладает устаревший стиль деятельности и мышления «новых руководителей».

Противоречивость процессов, происходящих в нашем обществе, значительно затрудняет определение факторов деятельности и мотивов поведения руководителей. Между тем, в свою очередь это актуализирует значение теоретико-прикладных социологических исследований вопросов организации менеджмент процессов,

стилей руководства, форм и методов овладения предприимчивостью, конкурентоспособностью, навыками поведения в неоднозначных ситуациях, проблем формирования современной управленческой культуры, соответствующей требованиям рыночного хозяйства.

По мнению ведущих социологов и экономистов в эпоху «постиндустриальной революции» производство оперирует не однородной индифферентной массой, а опирается на персонифицированный человеческий ресурс. А он позиционируется как совокупность организованных отношений на базе определенной культуры.

Современные организации характеризуются открытостью и индивидуализацией внутренних и внешних коммуникаций. Внутри организации, безусловно, остается и иерархия, и бюрократия, но значение горизонтальных связей все более возрастает, поскольку новое общество — это не общество потребления, а общество вовлеченности и развития.

Суть внешних связей организации состоит в умении учитывать глобальные факторы в развитии технологии, экологических и социально-политических процессов, в способности адекватно оценивать потребительские рынки и конкурентов, в открытости информации, в готовности к сотрудничеству. Современная организация готова реагировать не только на традиционные, «сильные сигналы» — финансовые — она чутка и для «слабых сигналов» социально-гуманитарного толка. Более того, выявление таких сигналов обязательно для существования организации, внутренней и внешней ее стабильности.

Из приведенной краткой характеристики современных предпринимательских структур вполне очевидно, что менеджер этих структур должен быть личностью незаурядной, динамичной, легко обучаемой и ответственной.

Именно такой руководитель в состоянии эффективно использовать и материальные, и технологические ресурсы организации. Но самое главное преимущество менеджера, обладающего высокой управленческой культурой, заключается в умении раскрыть весь потенциал человеческого фактора — опорой новой организационной культуры.

В связи с этим, уместно будет привести мнение исследователя О.В. Ромашова, который указывает на такие унаследованные от прошлого факторы, стимулирующие дух предпринимательства, как традиционное трудолюбие населения, умение мобилизоваться в

нужный момент, высокий уровень образованности, навыки прогнозирования и перспективного планирования у руководителей, высокий удельный вес лиц в обществе, готовых заняться бизнесом.

С точки зрения перспектив экономической политики исследователь предлагает «сделать четкий выбор модели развития общества — политика импортозамещения или экспертная ориентация»¹.

На основе наблюдений последнего времени можно сделать вывод, что нынешняя ситуация в России не способствует развитию предпринимательства. Проблема заключается в том, что совместными усилиями государственных органов, общественности и самих предпринимателей необходимо активизировать усилия по формированию новой предпринимательской культуры, утверждению правил и норм предпринимательской этики.

Нам бы хотелось в связи с этим упомянуть и о необходимости формирования новой управленческой культуры, через воспитание и обучение нового поколения менеджеров.

Необходимость решения поставленных проблем очевидна, ибо в государственные, общественные и производственные структуры по-прежнему приходят люди, не имеющие опыта руководящей работы и по этому невольно ориентирующиеся на сложившиеся стереотипы либо предпочитающие волевой стиль принятия управленческих решений.

Руководитель должен обладать разными личностными качествами в зависимости от того, в каких условиях ему предстоит действовать, какие задачи (стратегические, тактические или оперативные) ему придется решать и еще от целого ряда обстоятельств.

Различные исследователи по-разному смотрят на эту проблему. Так, например, английские консультанты по психологии управления М. Вудкок и Д. Френсис считают, что менеджерам необходимы следующие навыки и способности: способность управлять собой, четкие личные цели, навык решать проблемы, изобретательность, высокая способность влиять на других, знание современных управленческих подходов, способность руководить и умение обучать подчиненных².

Исследователь А.Г. Ковалев выделяет четыре блока качеств, которыми должен обладать эффективный менеджер современных предпринимательских структур:

¹ См.: Ромашов О.В., Социология и психология управления. М., 2003. 230 с.

² См.: Вудкок М., Френсис Д. Раскрепощенный менеджер. М., 1991. 320 с.

1. Профессиональная подготовленность:
 - знания, умения и навыки по профилю деятельности;
 - знание науки управления;
 - опыт работы.
2. Психологическая подготовленность:
 - интерес к своей деятельности;
 - чувство ответственности;
 - коллективизм.
3. Организаторские способности:
 - способность к быстрой и четкой ориентировке в психологии людей;
 - практический склад ума;
 - сила воли.
4. Педагогические способности:
 - специфическая наблюдательность;
 - педагогическая изобретательность;
 - любовь к людям, интерес к их психологии и духовному развитию¹.

В условиях рыночной экономики происходит изменение профиля необходимых руководителю качеств. Если ранее ведущее место занимала профессиональная компетентность, то теперь в современных условиях наряду с ней такое же, если не большее значение имеют методическая и социальная компетентность.

Самым важным, на наш взгляд, будет умение менеджера применить свои знания, умения, навыки с ориентацией на ту ситуацию, в которой пребывает организация в данный момент его руководства.

Американский ученый И. Адизес в жизненном цикле организации выделяет девять возможных последовательных этапов: «выхаживание», «младенчество», «стадия быстрого роста», «юность», «расцвет», «стабилизация», «аристократизм», «ранняя бюрократизация», «бюрократизация и смерть». И, по мнению некоторых отечественных исследователей, эта популярная на Западе «теория жизненных циклов организации» применима для нынешних российских предпринимательских структур².

¹ См.: Ковалев А.Г. Коллектив и социально-психологические проблемы руководства. М., 1978. 279 с.

² См.: Филонович С.Р., Кущелевич Е.И. Теория жизненных циклов организации И. Адизеса и российская действительность // Социологические исследования. 1996. № 10. С.63–71.

На каждой из стадий любую организацию подстерегают определенные симптомы «болезни роста», которые служат своеобразными сигналами для менеджера звена о степени благополучного или тревожного состояния всей предпринимательской структуры. И самой важной функцией менеджера в этой связи является борьба за стабильность и процветание организации.

Попытаемся рассмотреть схему И. Адизеса с учетом тех качеств, которые нужны менеджеру в каждой конкретной ситуации жизненного цикла организации, иначе говоря, применим столь популярный ныне ситуационный концептуальный подход к стилю руководства.

Именно такой подход, по мнению многих авторитетных теоретиков менеджмента, способен выявить логическое соотношение между личными качествами или поведением руководителя и эффективностью руководства.

Начальный этап создания организации — «выхаживание». Предприниматель воодушевлен новой идеей, полон энтузиазма и, к сожалению, ослеплен заманчивостью перспектив, что мешает ему реально оценивать ситуацию на рынке. С точки зрения организационно-управленческой ответственности менеджера, роль которого, пока, как правило, играет сам предприниматель, в этот период он должен проявлять такие качества как доминантность, уверенность, интерес к деятельности, целеустремленность.

Следующий этап — «младенчество» — время самоотверженных усилий нацеленных на реализацию мечты. Это время — формирования команды и создания структуры организации. Чертами эффективного менеджмента этого периода являются такие качества как стабильность, общительность, стрессоустойчивость, социабельность, коммуникабельность, сила воли.

Стадия «быстрого роста» характеризуется относительной финансовой стабильностью и ситуация опасна тем, что выглядит как процветание, хотя реально до этого еще далеко. Весьма привлекательна перспектива расширения сферы интересов на волне сиюминутного успеха. Компания идет на поводу у благоприятной (как кажется) ситуации, а не предвидит и не планирует ее. В итоге предпринимательская структура все больше начинает действовать методом проб и ошибок, а это весьма чревато.

Основатель организации предпринимает первые попытки делегирования полномочий сотрудникам организации, поскольку чувствует невозможность и нецелесообразность сосредоточения

власти в своих руках на этой стадии развития. Таким образом, наступает весьма ответственный момент в определении того, когда необходимо перейти от интуитивного администрирования к профессиональному управлению. И теперь ему понадобятся такие качества как широта взглядов, предвидение, энергичность, способность к упорной работе и непрерывной учебе. Начинается поиск профессионального менеджера, который должен обладать всеми выше перечисленными качествами и квалифицированно выполнять функции, прежде слабо обозначенные и расплывчатые. Он должен уметь делать то, чего не умеют другие по организации всех процессов жизнедеятельности компании.

Стадия «юности» очень сложный и противоречивый период в жизни организации. Это время конфликтов, обусловленное формированием «второго лица» организации — системы межличностных отношений. Исследователи утверждают, что 90% происходящего в организации на этой стадии происходит на уровне неформального взаимодействия. Следовательно, по-прежнему, важна стрессоустойчивость, но кроме этого будут востребованы регулятивные и коммуникативные качества, а так же умение прислушиваться к чужому мнению, способность выстраивать деловые отношения.

В этой связи, интересен тот факт, что высококвалифицированные кадры, составляющие «золотой фонд» любой организации, меньше зависят от менеджерской воли, но больше поддаются таким неофициальным факторам привязки к организации как увлеченность работы, возможность проявить себя в решении нестандартной задачи, самовыражения в коллективе, неоднозначность перспектив. Таким образом, менеджеру организации нового типа, формирующейся в постиндустриальном обществе, следует учитывать это и, опираясь на «иерархию потребностей» А. Маслоу, верно оценивать мотивацию сотрудников при формировании производственных и межличностных отношений.

Если организация пережила конфликтную «юность», и привела в соответствие внутренние возможности и внешние устремления, то наступает пора «расцвета».

«Расцвет» — это стадия баланса, когда организация осознает и соотносит свои цели с возможностями, адекватно определяет пути и средства их достижения. На данном этапе особое значение придается собственно ответственности менеджмента, когда на первый план выходит качество самостимуляции, позволяющее менед-

жеру верно оценить перспективы предпринимательской природы любого востребованного дела. Иными словами, менеджер должен помнить банальную истину, что жизнь — это движение вперед. В противном случае незамедлительно наступает очень опасная и противоречивая стадия «стабилизации».

Этот этап обозначен повышенным чувством стабильности и безопасности, исходящим из основательного положения организации на рынке. Большинство менеджеров в этой ситуации поддаются соблазну нацелить все ресурсные потоки на экстраполятивное развитие. Это признак начала упадка предпринимательской структуры, которая объективно ориентируется все больше на свое прошлое. Менеджмент начинает терять способность к инновациям, преобладает успокоенность, его ответственность реализуется только лишь на поддержание баланса отношений внутренних и внешних.

Переход к следующему этапу, стадии «аристократизма» почти незаметен, а это верный знак того, что предпринимательская структура начинает стареть. Главной заботой менеджмента становится поддержание имиджа. Руководство поддерживает и приветствует конформизм в поведении, обращении и даже во внешнем облике сотрудников. Всякая инициатива в коллективе начинает рассматриваться как паникерство, поскольку внешне все выглядит по-прежнему благополучно.

Профессиональный менеджер, должен первым осознать реальность грядущей «катастрофы» и начать борьбу за жизнеспособность структуры, мобилизовав все внутренние ресурсы и вновь вооружившись такими качествами как предприимчивость и инициативность. Менеджеру как никогда необходимо знание науки управления и способность к искусному управлению, что бы переломить ситуацию на данном этапе, когда начинается борьба за выживание, и каждый борется сам за себя. Эффективный менеджер попытается мобилизовать остатки коллективной воли и нацелить весь коллектив на новые перспективы. Если же этого не происходит, организация неизбежно вступает в завершающие стадии своего жизненного цикла, период «ранней бюрократизации» и период «бюрократизации и смерти».

По мнению И. Адизеса на этих этапах наблюдается «управленческая паранойя», когда собственник занят поиском виноватых, идет избавление от слабых и переделегирование полномочий. На этих завершающих этапах на сцену выходит важнейший ком-

понент эффективного менеджмента и важнейший фактор управление ситуацией информированность.

Организации, которым вовремя удастся выйти на уровень «сопричастного менеджмента», когда все участники производственного процесса имеют свободный доступ к информации, а владение ею подразумевает распределение ответственности за общее дело, успешно преодолевают «болезнь роста» и входят в новое постиндустриальное пространство.

Чем раньше менеджеру удастся вовлечь сотрудников в процесс планирования и принятия решений, тем быстрее они смогут идентифицировать свои личные цели с целями организации и выйти на новый уровень существования обозначенный выше.

Для профессионального менеджера очень важно осознавать цели организации с учетом целей сотрудников, поскольку они влияют на мотивацию, поведение и в конечном итоге на эффективность работы всей предпринимательской структуры.

Итак, подводя итоги выше сказанному, попытаемся выделить те субъективные и объективные факторы, которые детерминируют стиль современного менеджера.

К объективным факторам следует отнести:

- во-первых, рыночную переориентацию экономики;
- во-вторых, меняющиеся социальные, политические и правовые условия функционирования российского общества;
- в-третьих, интернационализацию, порождаемую возникновением интегрирующих структур, прежде всего международными информационными системами, возрастанием конкуренции взаимозависимости в мировой экономике, и, наконец, перспективами вступления России в ВТО.

Субъективными факторами, влияющими на поведение менеджера являются, на наш взгляд, следующие:

- социально-психологические особенности личности;
- собственно сама деятельность, связанная с управлением предпринимательской структурой, кадровой работой и производственно-технологической деятельностью.

Социологические исследования позволили создать портрет современного менеджера, представленный следующими качествами в структуре личности:

- лидерские качества;
- инициативность, решительность в действиях (особенно при принятии решений);

- широта взглядов и масштабность мышления;
- способность четко формулировать цели;
- гибкость, умение находить точки соприкосновения с людьми;
- упорство и настойчивость в работе;
- обладание даром предвидения, развитая интуиция.

К сожалению, из приведенных данных можно констатировать, что морально-этические качества менеджера по-прежнему не рассматриваются в качестве ключевых, несмотря на то, что в современном менеджменте уже явно обозначена его социокультурная парадигма и гуманистическая ориентация.

Между тем, при разработке новой стратегии управления, основанной на доминанте инновационного типа развития, необходимо, прежде всего, исходить из того, что определяющими факторами ей успеха является кадровый состав и человеческий капитал предприятия. Их умение взаимодействовать в процессе решения непростых производственных задач, независимо от того, на каком этапе своего жизненного цикла пребывает предпринимательская структура, культура их взаимоотношений — вот подлинная основа успеха любого дела.

И. И. Максимова,

*ст. преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Российской Академии предпринимательства*

ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ

Полноценное развитие личности в обществе невозможно без создания экономических условий реализации ее потребностей в жилье, образовании, медицинском обслуживании и пенсионном обеспечении. Разрушение централизованной системы указанных потребностей не сопровождалось созданием адекватного рыночного механизма их финансирования за счет накоплений граждан. Банковская система не стала основой сберегательной системы по причине повышенных рисков и преобладания отрицательной доходности банковских вкладов. В этих условиях повышается потребность в новых формах финансового посредничества. Одной из таких форм являются инвестиционные фонды.

Если у обычного гражданина появились средства, оставшиеся после удовлетворения его необходимых потребностей, которые можно использовать с целью получения дополнительного дохода, то его уже можно назвать потенциальным инвестором, а его деньги — капиталом. Но чтобы называться полноценным инвестором, этому гражданину надо свой капитал куда-нибудь вложить — инвестировать. Инвестиции — часть дохода, направленная не на потребление, а на преумножение (увеличение) собственных средств.

Инвестиционные фонды представляют собой механизм, при помощи которого частные лица передают денежные средства или активы в руки профессиональных менеджеров для управления. Вложения тысяч инвесторов затем управляются как единый портфель, в котором у каждого инвестора есть доля, пропорциональная его инвестиции. Инвесторы, приобретающие доли участия в инвестиционном фонде, являются его владельцами (акционерами, пайщиками). Доход, который получает инвестиционный фонд, состоит из дивидендных выплат и из прироста стоимости ценной бумаги, входящей в состав активов фонда. Правда, активы фонда могут, как вырасти в цене, так и упасть. Инвестиционные фонды подразделяются по юридической структуре (корпоративные, трастовые, контрактные), по операционной структуре (открытые, закрытые), по целям и по объектам инвестирования. Управляющей компанией

могут быть только ОАО, ЗАО, ООО созданные в соответствии с законодательством РФ. *Российская Федерация, субъекты Российской Федерации и муниципальные образования не вправе являться участниками управляющей компании*¹. УК может осуществлять свою деятельность только на основании лицензии. Она может совмещать свою деятельность только с деятельностью по доверительному управлению ценными бумагами, управлению пенсионными резервами негосударственных пенсионных фондов и управлению страховыми резервами страховых компаний.

Первый инвестиционный фонд в мире был основан в августе 1822 г. в Бельгии, затем в 1849 г. — в Швейцарии и в 1952 г. — во Франции. Как массовое явление они стали появляться в Великобритании и США. Тогда трасты ориентировались на крупных клиентов, а мелким инвесторам приходилось пользоваться услугами финансовых брокеров. В силу роста числа мелких инвесторов возникла необходимость создания института их консультирования. Тогда в 1899 г. в США образуется первая инвестиционно-консультационная компания; к 1910 г. таких компаний было уже 10².

Появление первого взаимного фонда в США относится к 1924 г., однако во всех странах, в том числе и в США, инвестиционные фонды начинают устойчиво развиваться лишь после второй мировой войны, постепенно составляя конкуренцию крупным банкам и иным финансовым институтам. В настоящее время более половины американских домохозяйств являются вкладчиками того или иного инвестиционного фонда (ПИФа).

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) — обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании учредителем (учредителями) доверительного управления с условием объединения этого имущества с имуществом иных учредителей доверительного управления, и из имущества, полученного в процессе такого управления, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой управляющей компанией.

Иными словами, ПИФ представляет собой «денежный мешок», сформированный из средств вкладчиков. Все средства таких

¹ Федеральный закон от 29 ноября 2001 г. №156-ФЗ «Об инвестиционных фондах»././Российская газета. — 2001. — 20 декабря. — № 247(2859).

² Кидуэлл Д.С., Петерсон Р.Л., Блэкуэлл Д.У. Финансовые институты, рынки и деньги. — СПб:Издательство «Питер», 2000.

инвесторов аккумулируются в единый пул, который в дальнейшем управляющая компания на основе договора о доверительном управлении размещает в некие активы. Имущество фонда увеличивается или уменьшается на величину прибыли или убытка, полученных от управления средствами пайщиков. Управление активами может осуществляться как в пользу пайщиков, так и в пользу указанных ими лиц.

Попробуем оценить привлекательность ПИФов для частного инвестора:

Во-первых, для инвестирования в ПИФ не требуется обладать профессиональными навыками, достаточно просто выбрать интересующую управляющую компанию. Правда, чтобы ее выбрать, надо иметь представление о том, что такое ПИФ, управляющая компания и какие требования предъявляются к качеству управления активами фонда (нет необходимости самостоятельного управления портфелем ценных бумаг).

Вторым явным преимуществом ПИФов можно назвать ограниченный риск, т.к. коллективное инвестирование подлежит жесткому регулированию со стороны государства.

Следующее преимущество — это налоговый режим. Пайщики хоть и уплачивают налог, но налог они платят только в момент реализации пая. Налог уплачивается с разницы между суммой реализации и приобретения пая пайщику не надо платить налог с прибыли, полученной от операций с ценными бумагами, которые составляют имущество фонда.

Другие преимущества паевых фондов:

- относительно высокая доходность (до 80% годовых);
- возможность получения высокого либо стабильного дохода по выбору инвестора в зависимости от типа паевого фонда;
- предельно минимальные суммы вложений (при этом инвестор фактически становится обладателем доли достаточно диверсифицированного портфеля ценных бумаг);
- возможность ежедневно следить за стоимостью паев через Интернет.

Однако у ПИФов есть и некоторые недостатки. Во-первых, это расходы, которые могут показаться довольно большими относительно других форм инвестирования (издержки инвестора до 10% (включая скидки, надбавки, вознаграждение управляющей компании и пр. расходы)). Дело в том, что законодательство устанавливает

максимальную величину расходов, которые ложатся на пайщика в размере 10%¹.

Во-вторых, ликвидность вложений в ПИФ довольно низка. Законодательство предусматривает срок до 3 дней на удовлетворение заявки на приобретение или погашение паев. Более того, получить свои деньги обратно реально можно будет только еще через 15 дней (этот срок может быть меньше в зависимости от правил доверительного управления ПИФом).

Разделяют три вида ПИФов: открытые, интервальные и закрытые. Разница между ними очень проста. Пай открытого ПИФа можно купить или продать управляющей компании в любой рабочий день, интервального — в определенные периоды (интервалы). Паи закрытого фонда предъявляются к погашению управляющей компании только после окончания срока действия договора доверительного управления. Правда, только в закрытых ПИФах выплачивается промежуточный доход.

Типы ПИФов:

1. Открытые ПИФы предполагают наличие у владельца инвестиционных паев права в любой рабочий день требовать от управляющей компании погашения всех принадлежащих ему инвестиционных паев и прекращения тем самым договора доверительного управления паевым инвестиционным фондом между ним и управляющей компанией или погашения части принадлежащих ему инвестиционных паев;

2. Интервальные ПИФы предполагают наличие у владельца инвестиционных паев права в течение срока, установленного правилами доверительного управления паевым инвестиционным фондом, требовать от управляющей компании погашения всех принадлежащих ему инвестиционных паев и прекращения тем самым договора доверительного управления паевым инвестиционным фондом между ним и управляющей компанией или погашения части принадлежащих ему инвестиционных паев. В доверительное управление открытым и интервальным паевыми инвестиционными фондами учредители доверительного управления могут передавать только денежные средства.

3. Закрытые ПИФы предполагают отсутствие у владельца инвестиционных паев права требовать от управляющей компании пре-

¹ Федеральный закон от 29 ноября 2001 г. №156-ФЗ «Об инвестиционных фондах»././Российская газета. — 2001. — 20 декабря. — № 247(2859).

крашения договора доверительного управления паевым инвестиционным фондом до истечения срока его действия иначе, как в случаях, предусмотренных Федеральным законом. В доверительное управление закрытым паевым инвестиционным фондом учредители доверительного управления могут передавать денежные средства, а также, иное имущество, предусмотренное инвестиционной декларацией.

Ответов на вопрос «Куда вложить деньги», как видно, очень много. Остается лишь выбрать наиболее подходящий. Однако хочется отметить такую вещь. Так как риски инвестирования в фондовый рынок довольно велики, лучше будет, если все, что опосредованно или напрямую вкладывается в рынок ценных бумаг, будет составлять не более 10% от накопленных сбережений. Дело в том, что очень многие инвесторы готовы к сногшибательным прибылям, но совершенно не готовы принимать убытки.

Коллективное инвестирование — схема инвестирования, при которой средства, вложенные мелкими инвесторами, аккумулируются в единый фонд под управлением профессионального менеджера для их последующего вложения с целью получения прибыли (прироста). Согласно Указу Президента РФ «Об утверждении Комплексной программы мер по обеспечению прав вкладчиков и акционеров» № 408 от 21 марта 1996 г., **к формам коллективного инвестирования относят:**

- паевые инвестиционные фонды (открытые и интервальные, а также закрытые срочные);
- кредитные союзы;
- акционерные инвестиционные фонды;
- инвестиционные банки;
- негосударственные пенсионные фонды.

По операционной структуре фонды делятся на *открытые* и *закрытые*.

1. Фонды закрытого типа В таком фонде имеется фиксированное количество акций, как в акционерном обществе, в юридической форме которой он обычно и создается. Поэтому когда акции фонда приобретаются каким-либо лицом, соответствующее их количество должно быть продано другим лицом. Эта операция проводится на фондовой бирже так же, как обычная передача акций. Создание и выпуск дополнительных акций или выкуп акций для аннулирования обычно требует согласия акционеров. В России к фондам закрытого типа принадлежат закрытые паевые инвестиционные фонды.

2. Фонды открытого типа Фонд открытого типа имеет переменный капитал в отличие от фонда закрытого типа с фиксированным капиталом. Акции (паи) могут постоянно создаваться и ликвидироваться в зависимости от того, кого больше — покупателей или продавцов. Таким способом фонд может расширяться или уменьшаться со временем без необходимости организации серий собраний акционеров для получения разрешения на увеличение или уменьшение капитала. В фонде открытого типа акции (паи) можно купить и предъявить к выкупу в фонде регулярно, чаще всего, ежедневно. Их также можно купить/продать на бирже. К открытым фондам относят открытые паевые инвестиционные фонды, а также акционерные инвестиционные фонды.

3. Где-то посередине между открытыми и закрытыми инвестиционными фондами находятся интервальные. Иначе говоря, интервальные фонды — это открытые инвестиционные фонды, паи которых можно купить/продать не в любой рабочий, как в открытом, а только в течение некоторых периодов времени, которые называются **интервалами**. Чаще всего, такие интервалы объявляются раз в полгода. **Корпоративные фонды** Наиболее распространенный в мировой практике тип фондов — **корпоративный фонд**, который организуется по подобию акционерного общества. Он осуществляет инвестиции от лица своих акционеров в акции и облигации других компаний. Доход, полученный от таких инвестиций, распределяется среди акционеров фонда в виде дивидендов, а стоимость их пакетов акций растет (или падает) в соответствии с изменениями в стоимости инвестиций фонда. Владельцами корпоративного фонда являются акционеры, а управляют им от их имени директора компании, которые вправе делегировать часть своих функций (например, управление активами) другим организациям¹.

Первые корпоративные инвестиционные фонды появились в 1860-х годах. Наиболее популярные типы корпоративных фондов — это взаимные фонды (mutual funds) в США, открытые инвестиционные компании (open-ended investment companies) в Великобритании и инвестиционные общества с переменным капиталом (Societes d'Investissements a Capital Variable) во Франции. К корпоративным фондам также относят акционерные инвестиционные фонды в России.

¹ Осипова О.А. Инвестиционные фонды: формирование и перспективы развития: Автореф. дис. канд. экон. наук. — М., 1999.

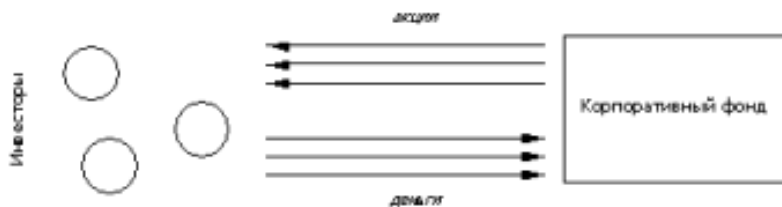


Рис. 1

4. Трастовые фонды В основе деятельности трастового фонда лежит четкое разделение между управляющей компанией фонда и попечителем (trustee). Попечитель отвечает за сохранность активов фонда и за соответствие деятельности фонда заявленным целям. Управляющая компания, по договору с попечителем, управляет инвестиционным портфелем фонда и, как правило, осуществляет административные процедуры. Такое разделение функций является дополнительным средством защиты для фонда и его инвесторов.



Рис.2

К трастовым фондам относят паевые трасты в Великобритании. Эта форма также используется в странах бывшей Британской Империи: Австралии, Новой Зеландии, Гонконге, Малайзии, а также в Южной Африке, где эта форма опирается на традиции общего права, унаследованные от Великобритании.

5. Контрактные фонды По законам некоторых стран не разрешается создавать трасты для управления коллективными активами. В этих странах (в основном с системой романо-германского права или гражданского кодекса) была разработана контрактная форма фонда. При такой форме юридическим собственником активов фонда является либо управляющий, либо инвесторы коллективно. Номинальным владельцем активов является кастодиан, который осуществляет и их хранение. Отделение функции управ-

ления фондом от функции хранения активов реализуется созданием «китайских стен» и подкрепляется высокой репутацией кредитных институтов и жестким контролем над ними со стороны регулятора. Сами инвесторы не являются акционерами. Они как участники имеют право пользоваться преимуществами прироста капитала и дивидендами, но не имеют права голоса. Единственное право, которым они могут воспользоваться, — это право на продажу своих активов, т.е. если им не нравится, как ведется управление фондом, они могут выйти из него.



Рис. 3

К представителям таких фондов относят инвестиционные фонды Германии, взаимные фонды Италии, взаимные фонды инвестиций в Швейцарии, инвестиционные трасты в Японии, а также паевые инвестиционные фонды в России.

Одним из наиболее важных показателей, имеющим отношение к деятельности инвестиционных фондов, является стоимость чистых активов фонда. **Стоимость чистых активов фонда (СЧА)**⁵ — это разность всех активов фонда, оцененных по рыночной цене, или (в случае невозможности ее расчета) по иной установленной процедуре и всех обязательств фонда. Стоимость чистых активов в расчете на одну акцию (пай) фонда принято называть **стоимостью акции (пая)**. Конкретные правила расчета стоимости чистых активов в зависимости от фонда структуры описаны в Постановлениях ФКЦБ. Ниже приведен упрощенный способ расчета СЧА, который можно использовать в учебных целях.

(СЧА) = Все активы фонда — Все обязательства фонда

Стоимость акций (пая) = (СЧА фонда / Число акций (паев) в обращении)¹.

¹ Постановление ФКЦБ России от 22 октября 2003 г. №03-42/пс «О порядке и сроках определения стоимости чистых активов акционерных инвестиционных фондов, стоимости чистых активов паевых инвестиционных фондов и расчетной стоимости инвестиционного пая паевого инвестиционного фонда»// Российская газета. — 2003. — 10 дек. — № 250(3364).

Инвестиционный фонд¹ — находящийся в собственности акционерного общества либо в общей долевой собственности физических и юридических лиц имущественный комплекс, пользование и распоряжение которым осуществляются управляющей компанией исключительно в интересах акционеров этого акционерного общества или учредителей доверительного управления. Инвестиционные фонды могут быть либо акционерными, либо паевыми.



Рис. 4

Акционерный инвестиционный фонд — открытое акционерное общество, исключительным предметом деятельности которого является инвестирование имущества в ценные бумаги и иные объекты, предусмотренные настоящим Федеральным законом, и фирменное наименование которого содержит слова «акционерный инвестиционный фонд» или «инвестиционный фонд».

В состав активов инвестиционных фондов могут входить²:

- денежные средства, в том числе в иностранной валюте;
- государственные ценные бумаги Российской Федерации и государственные ценные бумаги субъектов Российской Федерации;
- муниципальные ценные бумаги;
- акции и облигации российских открытых акционерных обществ;
- ценные бумаги иностранных государств;

- акции иностранных акционерных обществ и облигации иностранных коммерческих организаций;
- иные ценные бумаги, предусмотренные нормативными правовыми актами федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг.

Недвижимость и права могут входить только в состав активов акционерных инвестиционных фондов и активов закрытых паевых инвестиционных фондов.

Таблица 1¹

Сравнительные характеристики открытого и интервального паевого инвестиционного фонда		
Наименование	Открытый паевой инвестиционный фонд	Интервальный паевой инвестиционный фонд
Ценные бумаги одного эмитента	Не более 20 %*	Не более 30 %*
Государственные ценные бумаги РФ	Не более 35 %*	Не более 35 %*
Ценные бумаги, не имеющие признаваемых котировок	Не более 10 %*	
Ценные бумаги иностранных государств, акции и облигации иностранных акционерных обществ	Не более 20 %*	Не более 20 %*
Денежные средства, во вкладах в одном банке	Не более 25 %*	Не более 25 %*
Недвижимость**, права на недвижимость и ценные бумаги, не имеющие признаваемых котировок		Не более 65 %*

* От стоимости активов

**Примечание: открытые фонды не могут иметь в портфеле недвижимость

Самое главное при вложении средств в инвестиционный фонд — правильно выбрать управляющую компанию. Управляющую компанию, как правило, определяют на основании оптимального для конкретного инвестора сочетания риска и доходности инвестиций. При этом риск измеряют стандартным отклонением доходности от владения паем, а под доходностью понимается математическое ожидание доходности с момента формирования фонда и на сегодняшний день в процентах годовых. Соотнести показатели риска и доходности позволяет коэффициент Шарпа²:

$$SR = \frac{(R_i - R_f)}{\sigma_i},$$

¹ Миловидов В.Д. Паевые инвестиционные фонды. — М.: Анкил, ИНФРА-М, 1996.

² Постановление ФКЦБ России от 22 октября 2003 г. №03-42/пс «О порядке и сроках определения стоимости чистых активов акционерных инвестиционных фондов, стоимости чистых активов паевых инвестиционных фондов и расчетной стоимости инвестиционного пая паевого инвестиционного фонда»// Российская газета. — 2003. — 10 дек.— №250(3364).

¹ ГитманЛ., Джонк М. Основы инвестирования. — М.: Дело, 1999.

² Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции/ Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 1997.

где SR — коэффициент Шарпа;

R_i — доходность i -того фонда;

R_f — безрисковая процентная ставка;

δ_i — стандартное отклонение доходности фонда.

Вложения будут тем эффективнее, чем выше значение коэффициента Шарпа. Небольшое значение коэффициента будет говорить о том, что доходность от инвестирования не оправдывает принятого уровня риска. Отрицательная величина коэффициента Шарпа будет свидетельствовать о том, что вложения в безрисковые (государственные) ценные бумаги принесли бы больший доход, чем инвестирование в ПИФ. **Доходы инвесторов на рынке ценных бумаг облагаются налогом по ставке 13%**. Исключение составляют дивиденды по акциям — ставка налогообложения по дивидендам составляет 6%. Льготное налогообложение процентного дохода существует и при вложениях в облигации РФ, субъектов РФ и муниципальные облигации — налог с процентного дохода по этим облигациям не уплачивается. Исключением являются инвестиции в паевые фонды. Если пайщик продолжает держать паи, то по окончании года налоги с него не взимаются. Это налоговое преимущество инвестиций в ПИФы.

И наконец о налогообложении.

Налоги взимаются при каждой продаже паев, а также при снятии денег со счета у брокера или доверительного управляющего. Налог на доходы уплачивается с разницы между выручкой от продажи ценных бумаг и всеми расходами на их приобретение, реализацию и хранение¹. Но существуют и имущественные налоговые вычеты, которые уменьшают налогооблагаемую базу. Если расходы на приобретение, реализацию и хранение ценных бумаг не могут быть подтверждены документально, то **налогоплательщик вправе воспользоваться имущественным налоговым вычетом: уменьшить на сумму 125000 рублей выручку от продажи ценных бумаг**, находившихся в собственности менее 3 лет. С оставшейся разницы налог уплачивается по ставке 13%. **Если ценные бумаги находились в собственности более 3 лет** и расходы на приобретение, реализацию и хранение ценных бумаг также не могут быть подтверждены документально, то можно получить имущественный вычет на полную сумму выручки от продажи этих бумаг. Другими

словами, **налог можно не платить**. Очень часто доходы пайщиков сравнивают с доходностью банка. **Если проценты по банковским вкладам не превышают ставки рефинансирования, то они не облагаются подоходным налогом**. С суммы, превышающей доход по ставке рефинансирования, исчисляется налог по ставке 35%. (Ставка рефинансирования устанавливается Банком России, с 15 июня 2004 года она составляет 13% годовых.) Исключение составляют лишь срочные пенсионные вклады, внесенные на срок не менее 6 месяцев — проценты по ним облагаются по ставке 13%. Получается, что банк обязан рассчитать и удержать налог с физических лиц при выплате процентов, превышающих 13% годовых по вкладу.

Библиография

1. Федеральный закон от 29 ноября 2001 г. №156-ФЗ «Об инвестиционных фондах»././Российская газета. — 2001. — 20 декабря. — № 247(2859).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 от 05 августа 2002 г. №117-ФЗ.
3. Постановление ФКЦБ России от 22 октября 2003 г. № 03-42/пс «О порядке и сроках определения стоимости чистых активов акционерных инвестиционных фондов, стоимости чистых активов паевых инвестиционных фондов и расчетной стоимости инвестиционного пая паевого инвестиционного фонда»././ Российская газета. — 2003. — 10 дек. — № 250(3364).
4. ГитманЛ., Джонк М. Основы инвестирования. — М.: Дело, 1999.
5. Кидуэлл Д.С., Петерсон Р.Л., Блэкуэлл Д.У. Финансовые институты, рынки и деньги. — СПб:Издательство «Питер», 2000.
6. Миловидов В.Д. Паевые инвестиционные фонды. — М.: Анкил, ИНФРА-М, 1996.
7. Осипова О.А. Инвестиционные фонды: формирование и перспективы развития: Автореф.дис.канд.экон.наук. — М.,1999.
8. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции/ Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 1997.

¹ Налоговый кодекс Российской Федерации часть2 от 05 августа 2002 г. № 117-ФЗ.

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОБРАБОТКА ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫХ ДАННЫХ

Для изучения влияния информационных технологий обучения на развитие мыслительных способностей студентов был спланирован и проведен обучающий эксперимент на базе Брянского государственного университета при преподавании курса «Языки и методы программирования» [1].

В ходе исследования была выдвинута гипотеза, что высокая динамичность развития уровневого компонента мыслительных способностей студентов положительно коррелирует с содержательным компонентом. Объясняется это следующим образом: знания, «слишком устоявшиеся», ограничивают кругозор студента, лишают его возможности по-новому взглянуть на проблему, что, в свою очередь, оказывает существенное влияние на сформированность его креативных качеств. Для подтверждения данной гипотезы вычислим коэффициент линейной корреляции:

$$R_{XY} = \frac{\sum_{i=1}^n [(X_i - \bar{X})(Y_i - \bar{Y})]}{n \cdot \sqrt{S_X^2 \cdot S_Y^2}},$$

где R_{XY} — коэффициент линейной корреляции; \bar{X} , \bar{Y} — средние выборочные значения сравниваемых величин; X_i , Y_i — частные выборочные значения сравниваемых величин; n — общее число величин в сравниваемых рядах показателей; S_X^2 , S_Y^2 — дисперсии, отклонения сравниваемых величин от средних значений.

Расчеты производим по опытным данным исследования студентов экспериментальной группы. Результаты статистической обработки экспериментальных данных следующие:

а) средние выборочные значения сравниваемых величин равны:

$$\bar{X} = \frac{\sum_{i=1}^n X_i}{n} = \frac{91,260}{135} = 0,676; \quad \bar{Y} = \frac{\sum_{i=1}^n Y_i}{n} = \frac{77,895}{135} = 0,577;$$

б) дисперсии соответственно равны:

$$\bar{S}_X^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2}{n} = \frac{4,05}{135} = 0,030; \quad \bar{S}_Y^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (Y_i - \bar{Y})^2}{n} = \frac{3,915}{135} = 0,029;$$

в) коэффициент линейной корреляции:

$$R_{XY} = \frac{0,760}{1,032} = 0,736.$$

Таким образом, связь между исследуемыми компонентами действительно существует, причем она достаточно высокая и положительная, т.е. с ростом значений уровневого компонента увеличивается и степень развития содержательного компонента. Напомним, что уровневый компонент мыслительных способностей студентов отвечает за их количественный прирост, а содержательный — отражает качественный аспект способностей.

Для подтверждения статистической достоверности результатов обучающего эксперимента используем t — критерий Стьюдента. Сначала определим влияние примененной методики обучения на базе информационной технологии на развитие, например, операционно-функционального компонента структуры способностей мышления студентов экспериментальной группы.

Выдвинем гипотезу. Пусть X — уровень развития данного компонента на начало эксперимента, Y — соответственно в конце. Величины X и Y можно считать нормально распределенными. Так как дисперсия увеличения уровня развития операционно-функционального компонента складывается и из отдельных уровней развития других элементов структуры мыслительных способностей студентов, а эти свойства действуют независимо от методики развития, то можно принять их равными. Таким образом, выполнены предпосылки для применения t — критерия.

Средние значения исчислим по формуле: $\bar{X} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n X_i$.

В нашем случае при $n_1 = n_2 = 135$ получаются следующие средние значения: $\bar{X} = 0,511$; $\bar{Y} = 0,639$. Эмпирические дисперсии определяются по формуле:

$$S^2 = \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2$$

и равны соответственно: $S_X^2 = 0,023$; $S_Y^2 = 0,021$.

Тогда t — критерий Стьюдента можно вычислить по формуле:

$$t = \frac{|\bar{X}_{cp} - \bar{Y}_{cp}|}{\sqrt{(n_1 - 1)S_X^2 + (n_2 - 1)S_Y^2}} \sqrt{\frac{n_1 n_2 (n_1 + n_2 - 2)}{n_1 + n_2}}$$

Подставляя исходные данные, получаем: $t = 3,631$. Для вероятности допустимой ошибки $p = 0,05$ и числа степеней свободы $k = 135 + 135 - 2$ находим $t_0 = 1,996$. Так как $t > t_0$, можно сделать следующий вывод: разница в росте уровня достоверна и является следствием направленного педагогического воздействия на развитие операционно-функционального компонента мыслительных способностей студентов.

Аналогичные расчеты критерия достоверности между начальными и конечными уровнями развития данного компонента для контрольной группы показывают, что с коэффициентом надежности 0,95, эмпирический критерий достоверности экспериментальной группы также превышает критерий контрольной группы, т. е. $t > t_k$. Отсюда, $t > t_0 > t_k$ или $3,631 > 1,996 > 1,137$.

Для наглядности все результаты расчета критерия достоверности по операционно-функциональному, содержательному и уровневому компонентам структуры мыслительных способностей студентов приведем в таблице 1.

Таблица 1

Критерий достоверности

№ п/п	Название компонента мыслительных способностей	Группа	
		Э	К
1	Операционно-функциональный	3,631	1,137
2	Содержательный	5,551	1,230
3	Уровневый	5,034	2,478
	Кол-во студентов	135	135

Данные таблицы 1 подтверждают факт репродуктивного обучения при использовании традиционных технологий в образовании, направленных, прежде всего, на информационную подготовку студентов. Каждый преподаватель стремится по своей дисциплине сообщить обучающимся как можно больше учебной информации, не заботясь при этом о научении студентов эффективной работе с ней. Развитие личности — как педагогическая задача — рассматривается не с позиции оптимального становления ее способностей, а с позиции накопления общего объема знаний.

О чем свидетельствует и рассчитанный нами критерий Стьюдента уровневого компонента для контрольной группы. Его значение равно 2,478; а это говорит о значимой достоверности роста рассматриваемого компонента, т.е. его увеличение обусловлено педагогическим воздействием традиционных технологий в ходе обучающего эксперимента.

В исследованиях по педагогике для доказательства репрезентативности одной методики преподавания перед другой недостаточно расчетов критерия достоверности. Поэтому при обработке статистических данных для доказательства репрезентативности информационной технологии обучения используем критерий «хи-квадрат».

В соответствии с принятыми в эксперименте показателями развития компонентов мыслительных способностей, студенты могли распределиться по уровням I, II, III и IV. Так как выборки независимые и имеется непрерывное распределение по шкале из 4-х категорий, то выполняются все допущения Вилконсона-Манна-Уитни, позволяющие проверить нулевую гипотезу, согласно которой мы, в соответствии с принятым уровнем значимости $p = 0,05$, значение T , полученное на основе экспериментальных данных, сравниваем с критическим значением X_{L-a} , которое определено по таблицам χ^2 с $C - 1 = 3$ степенями свободы.

При выполнении неравенства $T > X_{L-a}$ нулевая гипотеза отклоняется на уровне 0,05 и принимается альтернативная. Это означает, что распределение студентов на $C = 4$ категориях различно в двух рассматриваемых совокупностях. Если выполняется неравенство $T < X_{L-a}$, то у нас нет достаточных оснований для отклонения нулевой гипотезы, т.е. нет достаточных оснований считать, что избранная технология развития мыслительных способностей студентов дает существенные различия в приросте уровней.

Представим для расчета данные распределения студентов экспериментальной группы на начало и конец обучающего эксперимента по уровням развития содержательного компонента мыслительных способностей в таблице 2, в которой P_k — обозначает число студентов экспериментальной группы по k -уровню развития до эксперимента; V_k — число обучающихся после эксперимента.

Обозначим P_{0k}, P_{1k} — распределения студентов по уровням в экспериментальной группе соответственно до и после эксперимента. На основе данных проверяем гипотезу $H_0: P_1 = P_0$ для всех $C = 4$

Таблица 2

Распределение студентов

Группа	Уровни развития				Обозначение
	I	II	III	IV	
Э ₀	16	108	11	0	P _k
Э ₁	0	54	62	19	V _k

категорий (т.е. P₁₁ = P₀₁; P₁₂ = P₀₂ и т.д.) при альтернативной гипотезе H₁: P₁ ≠ P₀, хотя бы для одной из 4 категорий. Для проверки данной гипотезы подсчет критерия согласия χ² проведем по формуле:

$$T = \sum_{k=1}^c \frac{(V_k - P_k)^2}{V_k + P_k}.$$

Подставив значения в формулу, получаем: T = 22,56. Из таблицы [2, С. 573] с уровнем значимости 0,05 для 3 степеней свободы имеем величину, равную 7,81. Итак, T_{эксп} > T_{крит}, т.е. 22,56 > 7,81.

Таким образом, согласно правилу принятия нулевой гипотезы, она отклоняется и принимается альтернативная. Следовательно, гипотеза о значимых изменениях, которые произошли в развитии содержательного компонента в результате введения инновационной методики обучения на базе компьютерных технологий, экспериментально подтвердилась.

Таблица 3

Значения критерия χ² для экспериментальной группы

№	Название компонентов мыслительных способностей	Значение χ ²
1	Операционно-функциональный	11,97
2	Содержательный	22,56
3	Уровневый	20,36

Из данных таблицы 3 мы видим, что по всем компонентам мыслительных способностей экспериментальное значение превышает критическое. Таким образом, методика использования информационных технологий для развития мыслительных способностей студентов эффективна.

О качестве образовательной технологии свидетельствуют и результаты усвоения студентами основных знаний и умений курса «Языки и методы программирования», которые представлены в таблице 4.

Таблица 4

Успеваемость студентов

№ п/п	Название темы	Группа	
		Э	К
1	Основные конструкции	4,23	3,60
2	Структуры данных	4,29	3,63
3	Процедуры и функции	4,11	3,29
4	Файлы	3,97	3,29
5	Графика	4,0	3,46
6	Базы данных	3,91	3,29
7	Классы	3,54	3,03
<i>Курс в целом</i>		3,90	3,29

Успеваемость студентов экспериментальной и контрольной групп определялась следующим образом [3, С. 21]:

$$Y = \frac{1}{mn} \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m c_{ij},$$

где c_{ij} — оценка, полученная j-м студентом за i-й вид работы; n — число студентов; m — число оцениваемых работ.

Средний показатель усвоения учебной информации вычислим по формуле средней взвешенной арифметической:

$$\bar{C} = \frac{\sum_{i=1}^n C_i K_i}{\sum_{i=1}^n K_i},$$

где C_i — средняя оценка группы в целом по i-ой теме; n — количество тем по дисциплине; K_i = 1 .. 7 — постоянный коэффициент сложности учебного материала по конкретной теме.

Оценку эффективности, применяемой в исследовании методики преподавания на базе информационной технологии, исчислим по формуле:

$$X_Y = \frac{Y_1}{Y_2} \cdot 100\%,$$

где Y₁, Y₂ — успеваемость при обучении соответственно по экспериментальной и традиционной методикам.

Результаты сгруппируем в таблице 5.

Таблица 5

Оценка эффективности методики преподавания

№, п/п	Название темы	Значение коэффициента X_{γ} , в %
1	Основные конструкции	117,5
2	Структуры данных	118,2
3	Процедуры и функции	124,9
4	Файлы	120,7
5	Графика	115,6
6	Базы данных	118,8
7	Классы	116,8
	Курс в целом	118,6

Они свидетельствуют о том, что студенты экспериментальной группы более качественно усваивают учебный материал по сравнению с обучающимися контрольной группы. Мы видим, что эффективность процесса познания по информационной технологии обучения выше традиционной на 18,6%.

Литература

1. Поздняков В.А. Развитие мыслительных способностей студентов средствами информационной технологии обучения. – Дисс. ... канд. пед. наук. – Брянск, 2001. – 231 с.
2. Немов Р.С. Психология. Кн. 3. Психодиагностика. Введение в научное психологическое исследование с элементами математической статистики. – М., 1998. – 632 с.
3. Костюкова Н.И., Попков В.К. Математические модели, дидактические и эргономические аспекты разработки автоматизированных обучающих комплексов. //Дистанционное образование. 1999, № 6. – С. 20–21.

О. Б. Репкина,

*доцент кафедры Российской Академии предпринимательства,
к.э.н., доцент*

**ФАКТОРЫ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Существование предприятия зависит от того, насколько производительно оно использует свои ресурсы для достижения поставленных целей. Если предприятие перестает удовлетворять потребности общества, то оно становится неэффективным.

Системный подход заостряет внимание на двух важных вопросах:

1. В конечном счете, выживание организации зависит от ее способности адаптироваться к требованиям внешней среды.
2. Общий цикл «вводимые факторы – процесс – выход продукции» должен быть в центре внимания ее руководителей.

В процессе своего существования, особенно в условиях конкуренции, каждое предприятие должно обладать финансовой независимостью и экономической эффективностью. Все это является первостепенным и определяющим в обеспечении выживаемости и самосохранения.

Для определения границ устойчивости предприятия выявляют ее границы устойчивости, выражающиеся в допустимых значениях показателей для каждого элемента устойчивости предприятия.

Максимальное значение показатель достигает при наибольшей, возможной величине числителя – уровня финансово-материальных потоков, генерируемых факторами устойчивости предприятия и минимальной величиной знаменателя – уровня финансово-материальных потоков, образуемых факторами внешней среды.

Минимальное значение каждого коэффициента рассчитывается путем соотнесения минимально необходимой величины факторов устойчивости предприятия к максимально возможному уровню воздействия факторов внешней среды.

Если внутренние ресурсы не позволяют адаптироваться к этим факторам, то предприятие должно привлекать дополнительные ресурсы, которые чаще всего носят заемный характер и могут снизить устойчивость предприятия.

Предприятие считается эффективно функционирующим, если при сохранении объема факторов производства оно способно сохранить свою финансовую самостоятельность.

Завершающим в проведении финансового анализа является оценка эффективности деятельности предприятия, которая проводится на основании оценки деятельности предприятия, подготовки и реализации управленческих решений, а также выявления резервов повышения эффективности.

Эффективно работающее предприятие предполагает как его экономическую эффективность (в обобщенном понимании — положительный прирост основных экономических показателей), так и финансовую независимость или финансовую устойчивость предприятия.

Хотя по своей природе и по смыслу эти показатели похожи, но существуют и определенные отличия между ними.

Финансовая устойчивость определяет независимость предприятия от заемных, привлеченных капиталов, а также определяется способностью погашения заемных средств. Таким образом, можно сказать, что финансовая устойчивость определяется способностью предприятия распоряжаться своими средствами в долгосрочной перспективе и гарантирует его постоянную платежеспособность.

В отличие от экономической эффективности, финансовая устойчивость рассчитывается на основании долгосрочного анализа, и чем продолжительнее оцениваемый период, тем вернее показатели финансовой независимости. В то время как экономическую эффективность предприятия оценивают по текущим показателям, поскольку именно в таком случае возможна своевременная корректировка деятельности.

Финансово устойчивым может считаться не только предприятие, распоряжающееся собственными средствами. Широко распространенная система кредитования позволяет предприятиям значительно увеличивать темпы роста, развиваться и улучшать показатели деятельности за счет привлечения дополнительных средств. Ограниченность финансовых ресурсов не только усиливает роль правильного выбора направлений деятельности предприятия, но и ограничивает возможность расширения и освоения новых сфер. Финансово устойчивое предприятие должно обладать собственными средствами в объемах, позволяющих покрывать вложенные средства и активы, не допускать неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности.

В общем, можно говорить, что финансовая устойчивость определяется соотношением собственных и заемных средств и возрастает с ростом доли собственного капитала.

Стратегическая устойчивость предприятия представляет собой совокупность показателей, способных обеспечивать эффективное достижение поставленных стратегических целей, создавать средства достижения таких целей и обеспечивать своевременность, требуемый уровень качества и эффективность использования этих средств.

Во времена централизованного управления экономики вопросы о стратегическом планировании и стратегической устойчивости не имели места в деятельности предприятий, поскольку условия были стабильными, стабильными были цели и планы. Вся работа директора сводилась как к четкому исполнению, так и к возможному снижению спускаемых вниз показателей для лучшего выполнения полученных планов.

В условиях нового экономического порядка, когда основным фактором деятельности становится нестабильность, как норма, когда и цены, и продукция, и потребители постоянно меняются нужно использовать динамические показатели анализа любой деятельности на рынке.

Очень важно ввести в обиход понятие стратегического потенциала организации, представляющим собой то, чего может достичь предприятие в стратегической перспективе, в соответствии с имеющимися на данный момент стратегическими целями.

Для достижения стратегической устойчивости, предприятие должно обладать необходимыми ресурсами: техническими, информационными, кадровыми, финансовыми и др.

Таким образом, одним из основных факторов стратегической устойчивости предприятия является наличие ресурсной концепции предприятия, представляющей собой совокупность определенным образом организованных и управляемых ресурсов. Причем под ресурсами необходимо понимать не столько абсолютные их показатели, сколько их влияние на возможности достижения стратегических целей, поскольку, одни и те же средства (ресурсы), используемые для достижения разных стратегических целей могут изменяться по мере изменения этих целей. И в то же время, нельзя говорить о наличии ресурсов, если они недостаточно удовлетворяют поставленным стратегическим целям и задачам.

Таким образом, понятие стратегического потенциала относительно и увязано с конкретными актуальными целями предприятия.

Стратегический потенциал целесообразно представлять в виде соотношения двух групп показателей. Первая группа включает способности и умения, которыми должно обладать предприятие для достижения поставленных стратегических целей, а вторая группа содержит ресурсы. Для каждого конкретного предприятия показатели могут отличаться.

К способностям и умениям предприятия могут быть отнесены:

- способность к макроэкономическому анализу ситуации,
- способность к своевременному обнаружению потребностей и запросов потенциальных покупателей и потребителей,
- способность к выдвиганию конкурентоспособных идей по услугам и товарам, пользующимся спросом на рынке,
- возможности реализации конкурентоспособных идей по услугам и товарам, пользующимся спросом на рынке,
- оснащенность производства адаптивными средствами технологического и технического оснащения,
- способность формирования адекватного изменения целей кадрового потенциала,
- способность обеспечить уровень конкурентоспособности товаров и услуг в обслуживаемых и перспективных сегментах рынка,
- способность обеспечить эффективное функционирование предприятия за счет наиболее рационального использования инвестиционных возможностей фирмы,
- способность обеспечить эффективную разработку и реализацию стратегической программы технического и социального развития фирмы и др.

Стратегическая устойчивость предприятия может оцениваться по следующим основным блокам:

- административный блок, который занимается непосредственно постановкой стратегических целей и задач,
- административно-хозяйственный блок, который занимается технико-экономическим планированием, технической подготовкой производства и др.,
- финансовый блок, занимающийся учетными и расчетными операциями: учетом средств, расчетом заработной платы, бухгалтерской отчетностью, кассовыми и финансово-расчетными операциями и др.

Выделение подобных блоков внутри организации помогает в выработке управленческих решений, связанных с совершенствованием ее стратегического потенциала, представляющего собой сложную систему взаимосвязанных элементов.

Основную функцию в управлении предприятием выполняет информация о степени стратегической устойчивости. Такой функцией является оценка степени адаптации стратегического потенциала к принятым стратегическим целям предприятия. В общем смысле можно сказать, что стратегическая устойчивость предприятия характеризует существующие или создаваемые условия на предприятии для достижения стратегических целей.

Измерить эту степень адаптации к стратегическим целям можно с помощью показателей стратегического эффекта, достигаемого взаимодействием элементов устойчивости в процессе достижения стратегических целей.

Для решения этой проблемы необходимо соединить определенный набор стратегических целей с издержками на их достижение. Ограничениями в этой задаче является некоторый спектр необходимых ресурсов и некоторый минимальный уровень издержек, необходимых для сохранения эффективности деятельности.

Использование ресурсов предприятия, направленных на достижение поставленных целей, может носить как явный характер, то есть проявляться непосредственно в процессе принятия управленческого решения; так и скрытый характер, размер которых нельзя определить на начальной стадии. Причем, чем оригинальнее (нестандартнее) поставленные цели, тем больше становится издержек, носящих скрытый характер, что определенным образом сказывается на устойчивости предприятия в целом.

Возмущающего воздействия внешней среды также влияет на принятые стратегические цели, что может повлиять на точность их реализации и соответственно на возможную корректировку. Возможность появления такого рода погрешностей довольно трудно предвидеть, поскольку особенность стратегического планирования и стратегических целей в частности заключается именно в их неточности, связанной с большой удаленностью времени постановки от времени реализации данных управленческих решений.

Таким образом, сформулированные стратегические цели, лежащие в основе стратегической устойчивости подвергаются постоянным угрозам, чье воздействие мы не можем точно рассчитать. Реакция на такие возмущающие факторы происходит обычно по мере их проявления или появления в обозримом будущем.

Сформируем рассмотренные факторы стратегической устойчивости предприятия на рисунке 1.



Рис. 1. Факторы стратегической устойчивости предприятия

Проведенный анализ позволяет сформулировать следующие принципы формирования стратегической устойчивости:

- стратегическая устойчивость как некоторое фиксированное состояние объекта находится в постоянном изменении и непрерывном процессе адаптации к поставленным стратегическим целям предприятия,
- поскольку стратегическая устойчивость является определяющей в процессе адаптации к возмущающим воздействи-

ям внешней среды, то стратегические цели, несущие для нее угрозу, должны быть изменены.

Таким образом, главной функцией менеджмента является управление посредством реализуемых стратегических целей стратегическим потенциалом предприятия, с основной глобальной целью постоянного поддержания устойчивости предприятия на длительную перспективу.

Стратегическую устойчивость предприятия необходимо рассматривать как некоторое множество системных показателей для достижения глобальной стратегической цели – выживание. В соответствии с закономерностью целостности системы правила и приемы, с помощью которых предполагается достичь устойчивого развития, должны быть взаимосвязаны, скоординированы по времени и ресурсам.



Рис. 2. Составляющие стратегической устойчивости предприятия

На предоставленном рисунке:

- товарная стратегия фирмы вырабатывает правила и приемы исследования и формирования потенциальных рынков товаров и услуг,
- стратегия ценообразования связана с выбором ценовой политики предприятия (выработка приемов ценовой конкуренции, определение правил поведения в зависимости от конъюнктуры рынка, оценка ценовой эластичности спроса),
- стратегия внешнеэкономической деятельности определяется правилами и приемами поведения на международной арене при проведении экспортно-импортных операций,

- стратегия инновационной деятельности включает политику применения совершенно новых, прогрессивных методов хозяйствования,
- стратегия инвестиционной деятельности предполагает выбор эффективных направлений вложения капитала и ценных бумаг.

Рассмотрим пример подхода к формированию стратегической устойчивости предприятия. Для того чтобы определить основные показатели и элементы необходимо решить следующие взаимосвязанные задачи:

- необходимо определить экономическую устойчивость предприятия,
- необходимо определить финансовую устойчивость предприятия,
- нужно четко представлять потенциальные угрозы и благоприятное отношение со стороны групп стратегического влияния.

Основные особенности стратегического планирования заключаются в следующем:

- определение стратегической устойчивости дополняет планирование совокупности необходимых ресурсов планированием стратегии,
- постоянно возникает необходимость в преодолении последствий изменений.

Многие предприятия работают, не задаваясь вопросами стратегической устойчивости. По их мнению, ситуация на рынке меняется слишком быстро и поэтому нет никакой пользы в проведении такого анализа. Зачастую анализ финансовой или экономической устойчивости проводится также по требованию со стороны, например, кредитных учреждений.

Однако проведение анализа стратегической устойчивости довольно выгодно, например:

- позволяет проводить стратегическое планирование,
- помогает оценивать перспективы предприятия на будущее,
- является дополнительным стимулом деятельности руководителя,
- ведет к более скоординированной деятельности предприятия,
- подготавливает предприятие к возможным переменам.

В. А. Сердюков,
профессор кафедры Российской Академии предпринимательства,
к.тех.н., доцент

Е. В. Сердюкова,
ст. преподаватель Российской Академии предпринимательства

ИПОТЕКА В РОССИИ: МИФ И РЕАЛЬНОСТЬ

Жилищная проблема до сих пор остается самой острой и значительной среди всех проблем Россиян. В развитых странах средний показатель обеспеченности населения жильем колеблется между 30–45 м² на одного человека. Обеспеченность жильем в России достаточно низкая. Средний показатель составляет 18,9 м². Однако только около 11% населения имеет жилье такой или большей площади, остальные проживают в несравнимо худших условиях: так, около 1/3 населения обеспечены общей жилой площадью менее 9 м² на одного человека.

Переход России к рыночной экономике породил большое количество проблем. Если раньше большинство нуждающихся семей рассчитывали в основном на бесплатное получение жилья, то сегодня семьи во все большей степени переходят к рыночным способам решения своей жилищной проблемы. Говоря о характерных чертах российского рынка жилья необходимо отметить, что наиболее развитым и успешно функционирующим его сегментом является вторичный рынок и в первую очередь рынок квартир.

Жилищное строительство ценно прежде всего для экономики России, так как, благодаря этому, сможет поглотить большое количество безработных. По мнению многих экономистов, жилищное строительство является стимулом развития самого широкого спектра отраслей экономики в сравнении с другими приоритетами. Недаром увеличение заказов на строительство жилья — главный показатель выхода экономики из кризиса.

В целом, говоря о потребности и спросе на жилье в крупных российских городах, можно констатировать существование огромного разрыва между потребностью в жилье и денежным спросом на него. Данный разрыв так велик, что до 80% опрошенных вообще не видят возможности улучшить свои жилищные условия. Но даже среди тех, кто намерен этого добиться, более 80% так и не смогли указать источник финансирования. Поэтому важнейшая задача

жилищной политики сегодня — формирование эффективного спроса на жилье с помощью «щадрящих» моделей жилищного кредита и поэтапного приспособления к исторически сложившимся у нас формам социальных гарантий.

В апреле 2005 года на заседании Госсовета, посвященном жилищному строительству, Владимир Путин сказал, что объем его нужно увеличить вдвое к 2010 году. Однако раньше, в ежегодном Послании 2004 г., президент говорил о необходимости добиться того, чтобы к 2010 году «минимум треть граждан страны (а не одна десятая, как сегодня)» могли приобрести квартиру, отвечающую современным требованиям. Для решения этой задачи нужно построить 864 млн. кв. м жилья, что возможно лишь при семикратном увеличении строительства, потому что треть граждан — это 48 млн. человек, на каждого требуется 18 кв. м общей площади, а сегодня строится 36 млн. кв. м жилья в год.

Обращаясь же к Федеральному собранию через неделю, президент вновь подтвердил планы прошлогоднего ежегодного Послания, в том числе жилищные. Почему такие различия в планах и как их понимать? Тот, кто посоветовал президенту в прошлом году заявить о возможности приобрести современное жилье для трети граждан к 2010 году, сослужил ему плохую службу. Столько квартир невозможно построить ни при каких обстоятельствах. Семикратный рост строительства жилья в стране, где под вопросом даже удвоение ВВП, совершенно нереально. (А вот 150 млн. кв. м жилья в год — это была бы обоснованная цифра. Именно такой темп строительства — один квадратный метр на жителя страны в год — проверен в ряде стран, которым удалось решить жилищную проблему.) Для того чтобы выполнить поставленную президентом задачу, нет ни строительного потенциала, ни запасов земельных участков в городах, ни инженерных сетей и мощностей. И ипотека тут не спасет. В лучшие советские годы удавалось строить по 72 млн. кв. м в год. А в 2010 году придется (по Путину) сдать 273 млн. кв. м, и каждый год объем строительства должен будет увеличиваться на 50% ($54+81+121+182+273 = 864$ млн.). По сути, отсюда следует, что каждая российская семья должна получить возможность приобрести современную квартиру к 2010 году, поскольку число семей в стране равно трети от числа граждан. А это уже в точности повторяет печально известные обещания советских времен. С той лишь разницей, что ресурсов в стране убавилось, а темпы жилищного строительства по планам

Владимира Путина должны быть вдвое выше, чем у Михаила Горбачева, и вчетверо выше, чем у Никиты Хрущева, что не прибавляет президентским заявлениям убедительности. Осознав это, в администрации, видимо, решили отыграть назад, ничего не отменяя публично, чтобы не привлечь излишнего внимания. Тем более что год назад об удвоении масштабов жилищного строительства уже говорили ответственный представитель «Единой России» Георгий Боос и глава Агентства по жилищному строительству и ЖКХ Владимир Аверченко, на словах твердо уверявшие, что осуществляют планы президента. Не знаю уж, поняли эти высокопоставленные деятели значение собственных слов или нет, но это осталось незамеченным. Трехкратной разницы в цифрах не обнаружили ни оппозиционные политики из «Родины», «Яблока», СПС и КПРФ, ни губернаторы, ни ученые, ни даже журналисты, не говоря уж о простых гражданах. С такой публикой извиняться — дело лишнее. Чего можно ожидать дальше? Президент и правительство, видимо, действительно будут планировать лишь удвоение строительства жилья к 2010 году. При этом нового жилья хватит на одну восьмую часть граждан, но никак не на одну треть. И даже признаков удешевления квартир не просматривается. Такое отступление от намеченного означает осложнение жилищной проблемы на ближайшие годы, а по существу — отказ от ее решения. Подтверждение тому — еще несколько цифр, названных на Госсовете. Треть граждан страны живут в неблагоустроенном и ветхом жилом фонде. Ветхий фонд катастрофически стареет (в 10 раз за 10 лет), превращаясь в аварийный, что грозит необходимостью экстренного расселения огромного числа людей одновременно. В улучшении жилищных условий заинтересованы две трети граждан страны, а количество ипотечных кредитов предполагается довести до одного миллиона к 2010 году (то есть на 40 млн. кв. м жилья). Одного сочетания этих данных достаточно, чтобы убедиться, что у малообеспеченных жителей ветхих домов практически нет шансов на улучшение жилищных условий. Удвоение строительства должно произойти только за счет ипотечных кредитов. Квартиры при этом достанутся той части граждан, которая способна взять ипотечные кредиты и, как правило, в ветхих домах не живет. Тем самым государство фактически дает понять, что строительства социального жилья не будет. Кроме того, есть основания полагать, что треть граждан с предполагаемыми высокими доходами, о которых президент го-

ворил как о перспективных приобретателях нового жилья, и две трети граждан, которые хотят улучшения жилищных условий, — это разные социальные категории, мало связанные между собой. Первые уже улучшили свои условия, многие до мирового уровня в 40–80 кв. м на человека. А вторые не имеют доходов, чтобы получить ипотечные кредиты даже на социальную норму, и ждут помощи от государства. Однако кредитные планы правительства рассчитаны как раз на первых, тех, кто покупать жилье не собирается. О том, что не все гладко и в этой части, говорит другое несоответствие в послании президента: по данным Госстроя, приобретают квартиры лишь 1,5% населения, а не одна десятая, как сказал президент. Десятая часть получает высокие доходы, однако путать ее с людьми, желающими приобрести жилье, как минимум неосторожно. В противном случае непонятно, почему нет квартирного ажиотажа при шестикратном превышении платежеспособного спроса над предложением, почему не заметно соответствующего роста строительства. Ответ один: те, кто имеет средства для покупки жилья, его уже купили. Кому в таком случае адресована президентская ипотечная программа и от чего отталкивалось в своих прогнозах правительство — непонятно. Возможно, в этом кроются причины провала ипотечных планов государства за прошедший год, о котором также говорилось на заседании Госсовета (выдано 40 тыс. кредитов, а предполагалось 400 тыс.). Хотя такой провал скорее к счастью, потому что ипотека как инструмент хороша, если жилищный рынок стагнирует. А в условиях растущего рынка ипотека играет дестабилизирующую роль, взвинчивая цены. Здесь уместно сказать, что жилищной проблемой в нашем государстве давно никто не занимается серьезно. Тот факт, что уже не замечают и не придают значения явным несоответствиям в жилищных планах президента, убедительно говорит в пользу такой запущенности. Общее отношение к проблеме поверхностное и даже легкомысленное. А ведь от этого страдает продуманность решений, а значит, экономичность, эстетичность, экологичность, привлекательность для покупателей и эксплуатационные расходы на многие годы. Потому надо искать новые ресурсы, альтернативы, анализировать ошибки. Без этого, без профессионального определения того, чего хочет государство, мало смысла обсуждать Жилищный кодекс и проценты по ипотеке. Между тем ситуация из года в год ухудшается. Недавняя авария энергосетей в благополучной Москве — лишь один из первых

звонков. В ряде регионов износ сетей вообще стопроцентный и с жильем ситуация не лучше. Однако продуманной стратегии выхода из положения у государства нет. Консультанты президента весьма отдаленно представляют себе сложность жилищной проблемы и ее специфику в России. Отсюда столько нестыковок и нелепой веры в ипотеку. Попытки государства заработать на жилищной проблеме, переложить ремонт жилья и сетей на плечи небогатого населения через повальную приватизацию квартир, намерения ввести полную оплату за коммунальные услуги ни к чему хорошему не приведут. Это пляски на бочке с порохом. На Западе при стопроцентной оплате жилья у людей остаются деньги на полноценное питание, одежду, транспорт, лечение, образование и отдых. А у нас? Важно отметить, что обещания президента по решению жилищной проблемы остаются для большинства граждан чуть ли не единственной надеждой на улучшение жизни. Вера в другие социальные планы государства рушится на глазах. Когда же обнаружится срыв и подмена планов жилищного строительства, следует ожидать социальных потрясений. Опрометчивых обязательств по поводу жилья главам государства не прощают — настолько это важная тема. Даже через десятилетия молва продолжает обвинять Хрущева и Горбачева в провалах жилищных обещаний. Большинство ошибок в жилищной сфере станут очевидными к окончанию второго президентского срока Владимира Путина, и это может иметь очень серьезные последствия для государства. Под ударом окажутся все ветви власти.

Какие только программы ни предлагались на рынке жилья в России: в советские времена подобную задачу обеспечения семей жильем предлагалось, помимо государства, решать кооперативам. В настоящее время тоже не так уж и много предлагается программ — от ипотечного кредитования, ссуд в банках и накопительных программ разных жилищных фондов.

Среди называвшихся источников финансирования приобретения жилья по-прежнему преобладает расчет на помощь предприятий и жилищные кредиты. Основным источником финансирования жилищного строительства должны быть банковские кредиты населения.

В последнее время становится популярным ипотечное кредитование. Рынок ипотечного кредитования растет очень быстрыми темпами. Но пока доля приобретаемого в кредит жилья невелика. Развитие ипотеки сдерживают высокие расходы заемщика,

низкие доходы населения, высокие цены на жилье и низкие объемы жилищного строительства. Пока эти проблемы не будут решены, массовой ипотека не станет.

Система ипотечного кредитования занимает уникальное положение в национальной экономике. Во-первых, в настоящее время ипотечное кредитование в большинстве экономически развитых стран не только является основной формой улучшения жилищных условий, но и оказывает существенное влияние на экономическую ситуацию в стране в целом. С другой стороны, система ипотечного кредитования представляет сегодня сложнейший механизм, состоящий из взаимосвязанных и взаимозависимых подсистем. Целью развития ипотечного кредитования является, с одной стороны, улучшение жилищных условий населения, с другой стороны, стимулирование спроса на рынке недвижимости и строительства. Кроме этого поддержка государством развития ипотечного кредитования является одной из основных предпосылок достижения реального экономического роста в стране. Особое место ипотечного кредитования в системе рыночной экономики определяется и тем, что оно является одним из самых проверенных в мировой практике и надежных способов привлечения внебюджетных инвестиций в жилищную сферу. Наконец, ипотечное кредитование оказывает огромное влияние на мотивацию человека, общественные процессы, проходящие в обществе. Если человек берет кредит на несколько лет, у него формируется другой менталитет, он в большей степени нацелен на достижение максимального результата в своем деле, стремится к успеху своего предприятия, а значит, и к стабилизации и росту экономики в целом. У человека растет мотивация, направленная на увеличение эффективности своего труда и повышение уровня доходов своей семьи. Кроме того, любое обременение собственностью заставляет индивидуума более серьезно относиться к своей роли в обществе. Таким образом, человек, имеющий в собственности жилье, заинтересован в стабильности в обществе.

Введенный в действие Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)», как, впрочем, и многие другие новые законы, поставил перед участниками рынка недвижимости, нотариусами, банками, государственными органами, гражданами большое количество вопросов, ответы на которые были далеко не очевидны. Многие из этих вопросов остаются спорными и сейчас. Приобретение квартиры за счет кредита является основной формой улучшения жилищных условий в мире и только еще зарождается в

России. На сегодняшний день имеется масса противоречий, в том числе так называемая определенная неподготовленность российского законодательства к такому виду операций.

Сегодня запросы семей, выбравших квартиру в многоэтажном доме, превосходят фактическую обеспеченность жильем в 1,5 раза. Инфраструктура рынка жилья развивается стремительно, но неравномерно, как и сам рынок. Быстрее всего растет число фирм, легально посредничающих в операциях с жильем (брокерских). Появляются юристы, специализирующиеся на операциях с жильем. В России уже существует несколько банков, в названии которых фигурирует слово «ипотечный», хотя самой системы долгосрочного ипотечного кредитования пока нет. Заметим, что сегодня рынок жилья на базе существующего жилищного фонда раньше других стал располагать законодательной базой для своего развития.

На первый взгляд для строительства коммерческого жилья определяющего значение имеет текущий платежеспособный спрос населения, но дело в том, что нынешний рынок жилья в России находится на начальной стадии своего формирования. Он охватывает далеко не всех, кто испытывает потребность в улучшении своих жилищных условий. Вместе с тем, система жилищного кредитования, которая сегодня практически отсутствует, и другие способы, позволяющие привлекать для строительства жилья средства населения, значительно расширили бы круг семей, готовых финансировать свое жилье. В этом случае платежеспособный спрос в конечном счете определялся бы всеми семьями, нуждающимися в улучшении жилья. Таким образом, с точки зрения прогнозирования рынка жилья большой интерес представляют не только уровень нынешней платежеспособности, но и потребности семей в жилье. Размер занимаемого жилья для большинства семей мало связан с их доходами. Степень расхождения потребностей и реальных возможностей семей свидетельствуют об остроте жилищной ситуации в городах.

Перспективы развития рынка жилья в городах России представляются пока достаточно проблематичными. Это связано прежде всего с низкими доходами населения и явно не соответствующими им весьма высокими ценами на жилье. Жилищные реформы не будут способствовать развитию экономики, если не создадут стимулы для повышения нормы сбережений населения. Отсутствие достаточного внутреннего накопления в стране никогда не компенсировалось и не может компенсироваться иностранными инвестициями.

Сейчас приобретение жилья возможно только для самых высокодоходных групп населения. Продуманный режим кредитования способен включить в процесс приобретения жилья следующую по доходам группу населения. В принципе это уже не предприниматели, а верхние слои среднего класса. К сожалению, в период реформ данная наиболее экономически значимая группа населения понесла большой материальный урок.

В то же время именно она может считаться основной базой реформ. Стимулирование экономической активности указанных слоев населения — чрезвычайно важная задача, решение которой во многом определяет выход экономики из кризиса. Включение данной группы населения в процесс приобретения жилья может рассматриваться как отдельный аргумент в пользу льготного кредитования жилищного строительства.

Чтобы яснее понять причины неудачи ипотеки в России, останемся подробнее на вопросе: а что же такое ипотека?

По определению, ипотека — это кредит, полученный под залог недвижимости.

Сегодня в нашей стране порядок осуществления ипотеки регулируется законом РФ «О залоге», и «Основными положениями о залоге недвижимого имущества — ипотеке». На практике бытует мнение, что ипотека в России не имеет необходимой правовой базы, поэтому развиваться она или вообще не может, или будет существовать в уродливых формах. Анализ законодательной базы ипотеки и опыт работы ряда банков России показывает, что без нормального закона ипотечный бизнес может идти и развиваться.

Ипотечному бизнесу в РФ насчитывается 12 лет. За это время было создано много специализированных ипотечных банков, которые по сути таковыми не стали. Некоторые из них успели или разориться, или полностью сменить свою политику на финансовом рынке в сторону коммерческих кредитов. Банки в условиях неплатежей даже по межбанковским кредитам все больше приходят к выводу, что выдача ссуд под залог недвижимого имущества — дело верное, эффективное и перспективное. Опыт развитых развивающихся стран показывает, что ипотечный бизнес имеет успех там, где органы государственной власти обеспечивают банкам выгоду ипотечного кредитования по сравнению с другими видами банковской деятельности и доступность кредитов для населения. И все же, несмотря ни на что, большинство банков в настоящее время, не являясь ипотечными, осуществляют ипотечное креди-

тование, а некоторые создали или создают специализированные подразделения.

В настоящее время наше правительство пытается стимулировать граждан к покупке жилья своими силами, что возможно только на условиях покупки в кредит. Но после 12 лет существования в России ипотеки пользуются ею не более 1,5% граждан. Во всем мире ипотечное кредитование развивается и функционирует как форма долгосрочного финансирования жилищных программ. Оно как стержневая функция ипотечного бизнеса, с одной стороны, способствует решению ряда социальных и экономических проблем страны, и прежде всего проблемы обеспечения жильем, с другой — снижению инфляции, оттягивая на себя временно свободные денежные средства граждан и предприятий. Но если сравнить Россию с развитыми странами, то окажется, что в США до 90% покупок жилья делается именно с помощью ипотечного кредита, а в Германии, европейском лидере ипотеки, ипотечные кредиты формируют около 50% ВВП страны.

Основная проблема ипотеки — условия и стоимость ипотечного кредита. Опыт ипотечных систем США и Германии показывает, что массовая ипотека идет, если процентная ставка кредита не превышает 10%, а срок его погашения превышает 15 лет.

Сегодня мировая практика ипотеки опирается в основном на два источника: накопительные (сберегательные) счета населения и эмиссия ценных бумаг на сумму ипотечных кредитов (вторичный рынок вкладных). Началом развития этих рынков и их сегментов могут быть системы жилищных займов.

Основным источником ресурсов для ипотеки современной России должны быть сбережения как заранее предназначенные для решения жилищного вопроса, так и текущие, а также временно свободные накопления предприятий, передаваемые ипотечным банкам на кредиты, обеспечивающие развитие этих предприятий. Однако главную опасность для ипотеки представляет отсутствие достаточных объемов вводимого жилья.

Если все так хорошо, то что же мешает развитию ипотеки в полной мере?

Нормальному развитию ипотеки в России мешает и нынешнее разделение процедуры регистрации сделок между органами Госкомимущества, Госкомзема, Бюро технической инвентаризации. Согласно Гражданскому кодексу РФ недвижимость — это земельный участок и все, что с ним неразрывно связано. Стало быть,

любое здание или сооружение следует рассматривать в неразрывном единстве с земельным участком, на котором оно стоит, и регистрировать сделку в целом. Чтобы покончить с подобной практикой, нужно изменить ценообразование, перейти к рыночной оценке недвижимости, ввести льготную систему налогообложения на отдельные операции с ней (особенно с жилым фондом), улучшить законодательную базу ипотеки.

Серьезного внимания требует применяемый инструментарий ипотечного кредитования. В настоящее время в российских банках в подавляющем большинстве случаев действует традиционный механизм выплаты ипотечной ссуды, который предусматривает неизменность величины процентной ставки в течение всего периода кредитования. В условиях высокой инфляции такой механизм при долгосрочном кредитовании крайне неэффективен, да и при краткосрочном кредитовании он предполагает высокие процентные ставки, а значит, и малую доступность кредитов для населения.

Но даже значительное снижение процентных ставок по кредитам не гарантирует ипотеке массовости. Проблема развития ипотеки кроется не в условиях банков по ипотечным кредитам, а в низких доходах населения — при доходе 200–300 долларов в месяц заемщик не сможет погашать кредит в размере 50 000 долларов, независимо от того, будет ставка по кредиту составлять 5 или 10% годовых. Также сдерживают ипотеку высокие цены на жилье и низкие объемы жилищного строительства в целом по России.

Нынешняя неопределенность кредитного механизма вместе с другими негативными социально-экономическими факторами значительно сдерживает развитие ипотеки в России. Чтобы сделать механизм ипотечного кредитования исправно работающим, в нем необходимо учесть не только высокий уровень инфляции, который будет существовать в России еще какое-то время, но и особенности функционирования ее финансовой системы, банковской деятельности, рынка недвижимого имущества, размер и структуру доходов населения, традиция, противоречивые реалии ее экономики.

По последним данным, можно, пожалуй, смело утверждать о «провале» ипотеки в России. До сих пор большинство АИЖК предлагает населению рублевый ипотечный кредит под 15% годовых на 27 лет. Но для сегодняшних граждан ипотека пока еще не стала реальной. И вот, совсем недавно, агентство по ипотечному жилищному кредитованию придумало новый продукт: рублевый ипотеч-

ный кредит с плавающей процентной ставкой — для потребителя это новшество еще хуже, чем фиксированная ставка, т.к. все риски он берет на себя. Многие ипотечные компании начинают искать выходы, как сделать ипотечные кредиты более доступными для населения. Поэтому последнее новшество предполагает, что если инфляция снизится, то и процентные ставки будут снижены тоже и это, в свою очередь, благотворно повлияет на развития ипотеки. Но что делать, если вдруг инфляция скакнет? И все же, эксперты считают, что ипотечный кредит подразумевает немалые суммы и на достаточно большой промежуток времени, поэтому при неблагоприятной ситуации плавающая процентная ставка может очень сильно ударить по кошельку заемщика. Целесообразно ли в таком случае делать плавающую процентную ставку, учитывая тот факт, что Россия — страна непредсказуемая и что в предыдущие десятилетия довольно нередко наблюдались повороты далеко не к лучшему?

Последние события это наглядно подтверждают. Пока мир следил за мировыми ценовыми максимумами нефти, Москва отметилась примечательным национальным достижением: впервые в отечественной истории средняя цена 1 кв. м столичного жилья превысила в сентябре отметку в 2 тыс. долларов. В последние две недели «квадраты» в городе дорожают темпами, вполне сопоставимыми с нефтяными. За деньги, на которые еще год назад можно было купить вполне приличную квартиру в не очень далекой от центра новостройке, сегодня продается то, что специалисты называют «плохой панелью» в 40-летней пятиэтажке. «Новым Известиям» удалось выяснить, что одна из главных причин заоблачной дороговизны квартир в столице — чиновничьи «откаты», которые поднимают цены на жилье на 40%.

По данным аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости», средняя цена 1 кв. м жилья в Москве составляет сейчас 2,019 тыс. долларов. За неделю она выросла сразу на 0,6%, а ожидаемый месячный прирост — 2,2%. Самые дешевые сегодня, разумеется, старые пятиэтажки и иные квартиры с микроскопическими кухнями, которые специалисты называют «плохой панелью». Однако и при их покупке придется выложить в среднем 1,769 тыс. долларов за «квадрат», и дорожают они быстрее всего (так же, кстати, как «плохой кирпич») — на 0,9% в неделю. Дороже всего на рынке жилье в так называемых сталинских домах и «типовом кирпиче» — квартиры небольших площадей в старых 6–11-этажных

зданиях. Их покупка обойдется в среднем в 2,371 тыс. долларов за 1 кв.м. Это почти на пару сотен «зеленых» больше, чем в модных «монолитах» и кирпичных домах с увеличенными квартирными площадями.

Столь бурное подорожание жилых «квадратов» фактически опрокинуло прогнозы многих экспертов рынка, которые в конце прошлого года утверждали, что в 2005 году наступит долгожданная стабилизация цен на недвижимость, которые в своем росте лишь слегка будут опережать инфляцию. Директор аналитического центра «МИЭЛЬ-Недвижимость» Геннадий Стерник в разговоре с «НИ» был откровенен: «Это хорошо, что цены растут, это нормальное явление. За последние два месяца номинальные долларové цены выросли на 5%, в то время как за предыдущие полгода — на 7%. Это действительно рост, а не небольшое повышение в пределах инфляции. Но такой рост лучше для рынка, чем когда цены стоят на месте или тем более снижаются. Вот в прошлом году цемент, кирпич дорожали, а цены не росли. Тогда прибыль у застройщиков резко сократилась. В итоге пострадали тысячи граждан, потому что у застройщиков не хватало денег, чтобы достроить им квартиры». Впрочем, как признал тут же специалист, «не цены на цемент и песок диктуют правила на этом рынке, а спрос».

Сами участники рынка недвижимости по традиции обвиняют в росте цен вступивший в силу закон о долевом участии в строительстве. Он, защитив права инвесторов, то есть граждан, покупающих квартиры, усложнил жизнь застройщиков. «Ведь все траты на проектирование объекта и подготовку к строительству, согласно новому закону, должны оплачиваться застройщиками, — поясняет «НИ» генеральный директор «МИАН-Девелопмент» Анатолий Морозов. — Они вынуждены решать проблему финансирования, прибегая к кредитам банков и других финансовых структур».

По данным аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости», средняя цена 1 кв. м жилья в Москве составляет сейчас 2,019 тыс. долларов. За неделю она выросла сразу на 0,6%, а ожидаемый месячный прирост — 2,2%. Самые дешевые сегодня, разумеется, старые пятиэтажки и иные квартиры с микроскопическими кухнями, которые специалисты называют «плохой панелью». Однако и при их покупке придется выложить в среднем 1,769 тыс. долларов за «квадрат», и дорожают они быстрее всего (так же, кстати, как «плохой кирпич») — на 0,9% в неделю. Дороже всего на рынке жилье в так называемых сталинских домах и «типовом кир-

пиче» — квартиры небольших площадей в старых 6–11-этажных зданиях. Их покупка обойдется в среднем в 2,371 тыс. долларов за 1 кв.м. Это почти на пару сотен «зеленых» больше, чем в модных «монолитах» и кирпичных домах с увеличенными квартирными площадями.

Столь бурное подорожание жилых «квадратов» фактически опрокинуло прогнозы многих экспертов рынка, которые в конце прошлого года утверждали, что в 2005 году наступит долгожданная стабилизация цен на недвижимость, которые в своем росте лишь слегка будут опережать инфляцию. Директор аналитического центра «МИЭЛЬ-Недвижимость» Геннадий Стерник в разговоре с «НИ» был откровенен: «Это хорошо, что цены растут, это нормальное явление. За последние два месяца номинальные долларové цены выросли на 5%, в то время как за предыдущие полгода — на 7%. Это действительно рост, а не небольшое повышение в пределах инфляции. Но такой рост лучше для рынка, чем когда цены стоят на месте или тем более снижаются. Вот в прошлом году цемент, кирпич дорожали, а цены не росли. Тогда прибыль у застройщиков резко сократилась. В итоге пострадали тысячи граждан, потому что у застройщиков не хватало денег, чтобы достроить им квартиры». Впрочем, как признал тут же специалист, «не цены на цемент и песок диктуют правила на этом рынке, а спрос».

Сами участники рынка недвижимости по традиции обвиняют в росте цен вступивший в силу закон о долевом участии в строительстве. Он, защитив права инвесторов, то есть граждан, покупающих квартиры, усложнил жизнь застройщиков. «Ведь все траты на проектирование объекта и подготовку к строительству, согласно новому закону, должны оплачиваться застройщиками, — поясняет «НИ» генеральный директор «МИАН-Девелопмент» Анатолий Морозов. — Они вынуждены решать проблему финансирования, прибегая к кредитам банков и других финансовых структур».

По новому закону квартиры нельзя продавать до тех пор, пока не будет собран и согласован весь пакет разрешительной документации, опубликована проектная декларация и прочее. А такие траты на начальном этапе под силу только крупным компаниям. Поэтому я бы говорил о некотором дефиците предложений, который сложился на рынке новостроек экономкласса».

Строители предупреждают также, что влияние нового закона в полной мере будет ощутимо только к концу этого — началу будущего года. Объясняется это тем, что пока еще многие столичные

застройщики работают на площадках, разрешения на которые получены до вступления документа в силу. Так что дефицит площадок под застройку, по их прогнозам, будет только возрастать. Генеральный директор аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости» Олег Репченко эти прогнозы в разговоре с корреспондентом «НИ» подтвердил: «Если раньше 20% квартир начинали продаваться на стадии котлована, то сейчас такая ситуация невозможна по закону. Сократился объем новостроек, происходит нагнетание дефицита». Да и до насыщения рынка жилья, по словам специалиста, нам еще далеко: в России на человека приходится в среднем 20 кв.м площади, в Западной Европе — 50–60 кв. м.

Вместе с тем многие эксперты отмечают, что и себестоимость квадратного метра жилья неуклонно растет. Руководитель пресс-службы группы компаний «ПИК» Наталья Коновалова рассказала «НИ»: «Основные составляющие цены за квадратный метр — это стоимость земли, строительно-монтажные работы и стоимость всех согласований». Особо специалист выделила стоимость выкупа права аренды на земельный участок, или стоимость инвестиционного контракта с распределением ролей между городом и инвестором. «По инвестиционному контракту инвестор должен отдать в зависимости от месторасположения от 30 до 50% площадей городу либо по принятой в настоящее время схеме рассчитаться с городом денежными средствами. Соответственно это перекладывается на стоимость квадратного метра», — сообщила г-жа Коновалова.

В цене находят свое отражение и договоры с энергоснабжающими организациями, которые тоже берут свою долю на развитие инженерных сетей, и постоянно дорожающие энергия и стройматериалы. «Кроме того, все согласования, а их достаточно много — порою до 200, тоже стоят денег», — подчеркнула Наталья Коновалова. И об этом разговор особый. Сколько стоит виза столичного чиновника на нужной бумаге, ни один участник рынка не стал рассказывать «НИ» даже при выключенном диктофоне и при торжественном обещании сохранить анонимность собеседника. Однако в Мосгордуме, депутаты которой сейчас готовятся к перевыборам и потому проявляют повышенную словоохотливость, хотя и «не под диктофон», нам удалось выяснить, что цена квадратного метра завышена в городе в среднем на 40% из-за чиновничьих «откатов», с которыми никто ничего не может поделать.

В пресс-центре стройкомплекса Москвы «НИ» рассказали, что ежегодно в городе строится около 400 тыс. кв. м жилья. При-

мерно 80 тыс. из них предназначены очередникам, 200 тыс. — молодым семьям «на очень льготных условиях, по ценам значительно ниже рыночных», более 1 млн. кв. м — для переселения москвичей из ветхих пятиэтажек. На социальные нужды уходит 1/8 строящегося жилья. Всего же в мегаполисе около 4,5 млн. семей нуждаются сегодня в улучшении жилищных условий, и лишь менее 1% могут решить эту проблему. Добавим: и не смогут. По крайней мере до тех пор, пока чиновники не умерят свои аппетиты.

Вместе с тем объяснить запредельную дороговизну только алчностью чиновников было бы слишком просто. Как пояснил «НИ» председатель Московского регионального отделения партии «Яблоко» Сергей Митрохин, специалист в области государственных и муниципальных финансов и ЖКХ, немалая часть в цене квартиры — это, разумеется, прибыль строителей. К тому же застройщикам приходится не только делиться с городом квартирами, но и выполнять его задания. Чтобы получить необходимое разрешение, нужно обустроить близлежащий район, разбить сквер, переложить дорожное покрытие и так далее. Все это также входит в цену, которую нам приходится платить при покупке жилья. Плюс посредники, которые реализуют квартиры на рынке. Вот и получается конечная цена почти втрое выше себестоимости.

Федеральные власти в решении проблемы делают упор на развитие ипотечного кредитования. На днях глава Минэкономразвития Герман Греф заявил, что к 2010 году ипотекой смогут воспользоваться около 1 млн. россиян (в прошлом году таких было 43 тыс.). Государство обещает платить за них половину банковской ставки, чтобы годовой процент для тех, кто взял кредит, был не выше 6,5%. Москва надеется на успех собственной программы под названием «Социальная ипотека». Суть ее в том, чтобы продавать городским очередникам жилье фактически по себестоимости, то есть не по 2 тыс. долларов за метр, а по 700–800 «зеленых». При этом годовая процентная ставка, как обещают, будет составлять 4%. Правда непонятно, где очередник — человек, как правило, небогатый, а по новому Жилищному кодексу и вовсе малоимущий, возьмет деньги на квартиру даже за полцены. Остальные же должны решать свои проблемы по рыночным ценам.

Ипотека, спорить нечего, — дело хорошее, и то, что и федеральные, и городские власти наконец за нее взялись, замечательно. Вот только как бы неудержимо растущие цены на жилье не девальвировали бы их усилия. Посчитаем вместе. Допустим, се-

годня средняя «двушка» общей площадью 50 кв. м стоит около 100 тыс. долларов. Чтобы взять ипотечный кредит, нужно заплатить первый взнос — как ни крути, не меньше 25–30 тыс. «зеленых». Это если сегодня. А если хотя бы пару лет их копить, квартира поднимется в цене минимум до 150 тыс. долларов и накопленной суммы явно не хватит — надо будет выложить уже 40–45 тыс. Пока недостающие тысячи у потенциального покупателя появятся, цены уйдут еще дальше. Так что до процентов, которые обещает субсидировать государство, дело может просто не дойти.

Пока все складывается, к сожалению, именно в пользу такого сценария. Геннадий Стерник на вопрос, до каких пределов могут расти цены, ответил коротко: «Нет пределов. Потому что есть спрос». Наталья Коновалова тоже убеждена, что «с учетом всего вышесказанного снижение цены на жилье не представляется возможным». Олег Репченко полагает, что осенью цены будут расти на 2,5% в месяц. «Если сентябрь не прыгнул выше, то и до конца осени такая тенденция сохранится. Разгон рынка до 3% в месяц необоснован экономически», — рассуждает он. Впрочем, как отметил эксперт, «ситуация, которую мы сейчас наблюдаем, — это уже превышение естественных темпов роста».

В. Е. Афонина,

*доцент кафедры «Предпринимательское право»
Российской Академии предпринимательства, к.тех.н.*

К ВОПРОСУ О РЕАЛИЗАЦИОННЫХ ДОГОВОРАХ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОМ ПРАВЕ

Реализационными договорами в предпринимательском праве признаются, прежде всего, такие, которые оформляют отношения по возмездной реализации товара для предпринимательских и хозяйственных нужд. Они образуют ядро предпринимательского оборота. К числу реализационных договоров относятся: договоры оптовой купли-продажи, договоры поставки, контрактации сельскохозяйственной продукции, закупок для государственных нужд. Важной особенностью договоров на реализацию товара для предпринимательских и хозяйственных нужд является особый субъектный состав. Участниками таких договоров могут быть только организации и индивидуальные предприниматели.

В мировой практике основной вид реализационных договоров — договор купли-продажи. Под влиянием зарубежного права ГК РФ закрепил договор купли-продажи в качестве общевидовой модели реализационных договоров. Так, гл. 30 ГК РФ называется «Купля-продажа», которая включает в себя кроме купли-продажи и другие виды реализационных договоров. Однако основной недостаток состоит в том, что, урегулировав в ГК РФ розничную куплю-продажу, разработчики кодекса не сумели выделить и отдельно урегулировать оптовую (предпринимательскую) куплю-продажу.

В результате наиболее значимый договор рыночных отношений — оптовой купли-продажи — регулируется набором норм, содержащихся в разных параграфах ГК РФ и даже в разных нормативных актах. Отсутствие в законе в качестве самостоятельного вида договора оптовой купли-продажи подталкивает миллионы предпринимателей к заключению договоров поставки, хотя для этого отсутствуют объективные основания¹.

Оптовая торговля представляет собой отрасль экономики и вид предпринимательской деятельности по перемещению товара на основе возмездных сделок от изготовителей к организациям розничной торговли. Она предшествует процессу розничной про-

¹ Пугинский Б.И. Коммерческое право России. — М.: Юрайт, 2000. — 314 с.

даже как важный и обязательный этап. Необходимым признаком участников оптовой торговли служит предпринимательский характер их деятельности, которая совершается с целью извлечения прибыли и носит систематический характер¹.

Таким образом, выяснение сущности оптовой торговли дает основание для выделения в качестве самостоятельного вида реализационного договора — договора оптовой купли-продажи. По договору оптовой купли-продажи продавец обязуется в согласованный срок передать в собственность покупателю вещи (товары) для продажи населению в соответствии с требованиями такой продажи, а покупатель — принять вещи и оплатить их стоимость².

Важным этапом в организации торговых отношений является то, что реализационные договоры оказались в целом полнее, чем прежде, урегулированы ГК РФ. Однако одной гл. 30 ГК РФ недостаточно для полной и детальной регламентации торговых отношений. Пробелы и упущения в этих вопросах, среди которых особенно существенными являются порядок определения условий договоров, предмет договора, ассортимент, определение качества товара, условия о цене, становятся все более очевидными.

В предпринимательском праве, как и в коммерческом, при заключении договоров можно выделить два вида условий: подразумеваемые и вырабатываемые сторонами. Подразумеваемые условия входят в договор из закона, иных нормативных актов, а также из судебной практики и обычаев делового оборота, которые являются обязательными для сторон договора. Однако более важной является группа условий, которые вырабатываются самими сторонами, но под воздействием закона. Способы воздействия закона можно назвать следующие:

во-первых, закон содержит общедозволительные положения, позволяющие заключать договоры по усмотрению сторон; разрешающие включать в договоры условия, о которых не говорится в нормах права; определяют иные правовые возможности контрагентов, т.к. основным методом гражданского, коммерческого и предпринимательского права, является, прежде всего, дозволенность;

¹ Жилинский С.Э. Предпринимательское право (правовая основа предпринимательской деятельности): Учебник для вузов/ Предисл. Проф. В.Ф. Яковлева. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Норма, 2004. — 928 с.

² Пугинский Б.И. Коммерческое право России. — М.: Юрайт, 2000. — 314 с.

во-вторых, закон может предписывать сторонам выработать определенные условия, не касаясь их содержания; подобные нормы уполномочивают субъектов на самостоятельную выработку содержания договорных пунктов и называются управомочивающими;

в-третьих, многие правовые нормы рассчитаны на конкретизацию их содержания: в законе даются предельно общие правила, которые должны развертываться сторонами под конкретные условия их деятельности.

Если составлять договор, руководствуясь текстом закона, комментариями либо взять за основу типовый образец, то в таком договоре всегда будет отсутствовать главное: согласованность содержания договора с конкретными условиями предпринимательской деятельности и возможностями исполнителей, интересами участников договора.

Поэтому необходимо использовать другой порядок определения условий договора: каждое включаемое в договор условие должно вырабатываться индивидуальным образом с тем, чтобы обеспечить достижение необходимого результата.

Для реализационных договоров, как и для любых других договоров, существенным является условие о предмете. Содержание предмета купли-продажи предусмотрено в ст.455 ГК РФ: условие о предмете считается согласованным, если из него можно определить наименование и количество товара, т.е. предмет выражается через наименование товара и его количество. Однако данного условия явно недостаточно для формулирования предмета договора, т.к. оно неполно и нечетко обозначает предмет сделки. На самом деле необходимо обязательно приводить в договоре сведения об ассортименте и качестве товара с целью уточнения и конкретизации предмета.

В отношении количества товара традиционно используется указание количества в виде принятых единиц измерения. Но практика предпринимательских отношений приводит к необходимости указания в договоре не количества, а порядка определения количества товара.

Например, стороны указывают, что продавец обязуется передать количество товара, которое удастся закупить на полученные от покупателя деньги по цене, которая сложится на момент закупки. Возможность подобного косвенного определения количества закреплена в ст. 465 ГК РФ, а для внешнеторговых сделок — в п. 14 Венской конвенции 1980 г., к которой Россия присоединилась в 1991 г.

В предпринимательских отношениях все чаще используется примерное определение количества товара путем указания минимального и максимального предела, либо допустимых отклонений. Договор считается выполненным, если отступление не превышает допустимого процента отклонений.

Количество продаваемого товара может также дробиться на отдельные партии с отгрузкой в частные сроки. Когда в договоре определены партии, то они также рассматриваются как количество товара, но уже для соответствующего периода поставки.

При реализации товара с ограниченными сроками годности приходится использовать сложные конструкции условия о количестве: отгрузка производится в соответствии с заказами покупателя суточными, пятидневными и иными количествами.

В современных рыночных отношениях при колебаниях спроса и сложности определения ассортимента товара на длительные сроки необходимо определение ассортимента лишь на ближайший период (квартал или полугодие). При этом следует определять порядок согласования ассортимента на каждый отдельный период. Важно конкретно указывать, кто и в какие сроки высылает проект спецификации с ассортиментом на следующие периоды, в какой срок могут заявляться разногласия и как они урегулируются.

Надо сказать о ведущей роли реализационных договоров в удовлетворении ассортиментных запросов общества. В предпринимательском праве и трудах по менеджменту, к сожалению, отсутствуют рекомендации об использовании возможностей договора для расширения и обновления ассортимента.

С другой стороны, следует учитывать, что включение в договор условий об изменении ассортимента требует от производителя финансовых затрат на закупку материалов и оборудования и освоения новых технологий. В связи с этим поставщик должен добиваться точного определения в договоре того, какие конкретно новые изделия, в каких количествах и, начиная с какого периода должны, будут поставляться покупателю.

Одним из важнейших для реализационных договоров является условие о качестве продаваемых товаров. Порядок определения в договорах качества связан с двумя способами государственного регулирования качества: стандартизации и сертификации. Требования стандартов должны учитываться при заключении и исполнении торговых договоров. ГК РФ вообще не упоминает о стандартах и не предусматривает способов привязки стандартов к

условиям договоров. В результате деятельность по стандартизации и договорная работа оказались оторванными друг от друга. Это один из серьезных просчетов, который сдерживает улучшение качества отечественных товаров.

ГК РФ не только не содержит упоминания о стандарте, но даже не требует обязательного определения в договоре условия о качестве. Статья 469 ГК РФ устанавливает, что при отсутствии в договоре условия о качестве, продавец обязан передать товар, пригодный для целей обычного использования такого товара. Подобный способ определения качества является совершенно неприемлемым, поэтому в каждом реализационном договоре следует определять качественные характеристики товара путем отсылки к показателям соответствующего стандарта, которые могут дополняться сторонами другими необходимыми требованиями к товару.

В настоящее время действует Федеральный закон «О техническом регулировании», в соответствии с которым, к сожалению, одним из основных принципов стандартизации (ст.12) является принцип «добровольного применения стандартов»¹. С другой стороны, в предпринимательской практике требуется не просто поддержание качества на уровне стандартов, а требуется последовательное улучшение качества большинства отечественных товаров. При этом именно договору, а не системе стандартизации, которая в отрыве от договора мало пригодна для этого, принадлежит ведущая роль в решении задачи обеспечения качества товара.

Подтверждение соответствия качества товара осуществляется в целях удостоверения соответствия продукции, процессов производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации работ, услуг или иных объектов техническим регламентам, стандартам, условиям договоров. Законом установлено, что изготовители обязаны обеспечить соответствие продукции требованиям нормативных документов, на соответствие которым она была сертифицирована, и маркировать ее знаком соответствия в установленном порядке. Продавцы, не являющиеся изготовителями, вправе реализовывать продукцию только при наличии сертификата и знака соответствия на товаре.

Подтверждение соответствия на территории РФ может носить добровольный или обязательный характер и осуществляется

¹ Федеральный закон «О техническом регулировании». — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2003. — 32 с.

в форме добровольной сертификации или в форме обязательной сертификации. Порядок применения форм обязательного подтверждения соответствия устанавливается ФЗ «О техническом регулировании» (ст. 20).

Нельзя обойти вниманием в реализационных договорах вопрос о выработке условий о цене. Традиционно условие о цене было для торгового договора существенным. В настоящее время ст. 424 ГК РФ вывела цену даже из числа необходимых условий договора: установлено, что при отсутствии в договоре условий о цене оплата производится по той цене, которая в момент заключения договора обычно взималась за аналогичное имущество. Определить обычно взимаемую цену за товар бывает достаточно трудно, особенно когда дело касается нового или впервые закупаемого вида товаров. Поэтому следует конкретно определять цену в договоре.

В рыночной экономике цена находится под влиянием множества разнообразных факторов, причем эти факторы действуют с разной силой, в различных направлениях и в различные периоды времени. Учесть действие всех факторов практически невозможно, поэтому определить точно, какова будет рыночная цена на конкретный товар, весьма затруднительно. Можно лишь определить ориентировочную (базовую) цену на товар.

Однако п. 2 ст. 424 ГК РФ устанавливает важное правило: изменение цены после заключения договора не допускается, если иное не предусмотрено законом или договором. С учетом недопустимости последующего изменения цен стороны по-разному могут определять в договоре порядок реагирования на инфляционные процессы и конъюнктурные колебания цен.

Для учета инфляционных процессов в договорах, в том числе при продаже на внутреннем рынке, цены могут устанавливаться применительно к устойчивой валюте — доллару либо евро. В этом случае подлежащая уплате в рублях сумма определяется по официальному курсу соответствующей валюты на день платежа, если иной курс или иная дата его определения не установлены законом или соглашением сторон.

Для учета конъюнктурных колебаний нередко предусматривается, что цены на товар согласовываются до начала каждого месяца или даже перед отгрузкой каждой отдельной партии. Имеется множество других способов учета колебаний цен в ходе исполнения обязательств.

Цена может также использоваться как средство стимулирования к надлежащему исполнению обязательств. Для этого в договоре могут устанавливаться ценовые коэффициенты или дифференцированные цены: при отгрузке товара точно в согласованный срок — большие, при задержке исполнения — меньшие. Может предусматриваться уменьшение цены при предварительной оплате и увеличение цены на случай несвоевременной оплаты. Таким образом, договорное условие о размере цены в реализационных договорах может использоваться для решения различных предпринимательских задач. Пока, к сожалению, предприниматели и юристы слабо учитывают эти возможности реализационных договоров.

Е. В. Сидорова,
аспирант Российской Академии предпринимательства

А. С. Лавров,
профессор кафедры Российской Академии предпринимательства, д.э.н.

М. А. Крыкин,
вице-президент Российской Академии предпринимательства, д.э.н., проф.

СТРАХОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ – СОИНВЕТОРОВ ПРОЦЕССА ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

В последнее время в системе жилищного кредитования наблюдаются регулярные сбои, связанные с перерасходом денежных средств инвесторами-застройщиками при реализации ими строительных проектов. Поэтому сегодня достаточно остро стоит вопрос о необходимости создания соответствующей страховой защиты финансовых интересов физических лиц – будущих владельцев жилых помещений. В первую очередь от превышения сметной стоимости жилья.

Центральным звеном, определяющим начальную стадию финансовых отношений между страховщиком и страхователем, является оплата страховой премии в соответствии со страховым тарифом страховщика.

С экономической точки зрения страховой тариф формируется на основе двух различных по своему содержанию составляющих. Первая связана с образованием страхового фонда и выполнением обязательств страховщика по выплате страховых возмещений. Ее принято называть нетто-ставкой или платой за риск. Вторая идет на покрытие издержек по передаче риска от страхователя к страховщику и может включать часть прибыли последнего. Однако, как правило, эта составляющая тарифа содержит только издержки, поскольку основная масса прибыли, получаемая страховщиком, связана с доходами от инвестирования страховых резервов. Данную часть страхового тарифа называют нагрузкой. В совокупности обе составляющие образуют страховой тариф или брутто-тариф.

Для расчета страховых тарифов необходимо иметь соответствующие методики, опирающиеся на аппарат теории вероятностей и математической статистики. И желательно, чтобы эти методики были универсальными. Для рискованных видов страхования Федеральной службой РФ по надзору за страховой деятельностью разработаны две такие методики¹.

Под рискованными в этих методиках понимаются виды страхования, относящиеся к видам страховой деятельности иным, чем страхование жизни:

- не предусматривающие обязательства страховщика по выплате страховой суммы при окончании срока действия договора страхования;
- не связанные с накоплением страховой суммы в течение срока действия договора страхования.

Прилагаемые методики могут быть использованы при подготовке документов, представляемых страховыми организациями для получения государственных лицензий на проведение страховой деятельности, осуществления текущего контроля за обеспечением финансовой устойчивости страховых операций. Если страховая организация использует иные способы оценки страхового риска и размеров страховых тарифов, обоснованность применяемых методик должна быть подтверждена использованием математических методов, учитывающих специфику страховых операций.

Рассмотрим вторую методику расчета тарифных ставок по рискованным видам страхования, которую целесообразно использовать по массовым видам страхования на основе имеющейся страховой статистики за определенный период времени.

Определение страхового тарифа на основе страховой статистики за несколько лет осуществляется с учетом прогнозируемого уровня убыточности страховой суммы на следующий год.

Предлагаемая методика применима при следующих условиях:

- имеется информация о сумме страховых возмещений и совокупной страховой сумме по рискам, принятым на страхование, за ряд лет;
- зависимость убыточности от времени близка к линейной.

¹Методики расчета тарифных ставок по рискованным видам страхования. Утверждены распоряжением Федеральной службы РФ по надзору за страховой деятельностью от 08.07.1993 г. № 02-03-36.

Рассмотрим наиболее подробно расчет страхового тарифа для страхования риска роста цен на строительные виды работ на основе статистики цен производителей в строительстве (табл. 1).

Таблица 1

**Индексы цен производителей в строительстве¹
(декабрь к декабрю предыдущего года; в процентах)**

	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Индексы цен производителей в строительстве	135,9	114,4	112,6	110,3	114,9
из них:					
на строительные-монтажные работы	140,5	115,2	114,7	110,6	118,6
на машины и оборудование	121,2	112,6	108,4	107,7	109,6

Расчет нетто-ставки производится следующим образом.

Сначала по каждому году рассчитывается фактическая убыточность страховой суммы Y_k как умноженное на 100 отношение страхового возмещения к общей страховой сумме застрахованных рисков. Пример такого расчета (с учетом данных табл. 1) приведен в табл. 2.

Таблица 2

Расчет убыточности страховой суммы за 5 прошедших лет

Годы	Фактическая убыточность
1 2000	0,200
2 2001	0,229
3 2002	0,258
4 2003	0,284
5 2004	0,327

На основании полученного ряда исходных данных по убыточности страховой суммы рассчитывается прогнозируемый ее уровень в следующем году (в рассматриваемом примере в году 6), для чего используется линейная регрессионная модель², согласно которой фактические данные аппроксимируются детерминированной линейной зависимостью вида:

$$Y_k^* = a_0 + a_1 k, \quad (1)$$

¹ Россия в цифрах. 2005: Крат. стат. сб./Росстат – М., 2005, С. 385.

² Кремер Н.Ш. Теория вероятностей и математическая статистика. – М.: ЮНИТИ, 2003, С. 394.

где: Y_k^* — убыточность страховой суммы в году k ($k = 1, \dots, K$), K — общее число анализируемых лет; a_0 и a_1 — неизвестные параметры линейной регрессии.

Параметры a_0 и a_1 можно определить методом наименьших квадратов, потребовав чтобы сумма квадратов Q отклонений фактических значений убыточности Y_k от аналогичных значений Y_k^* , определяемых по соотношению (1), была минимальной:

$$Q = \sum_{k=1}^K (Y_k - Y_k^*)^2 = \sum_{k=1}^K (Y_k - a_0 - a_1 k)^2 \rightarrow \min. \quad (2)$$

На основании известного необходимого условия экстремума функции двух переменных $Q = Q(a_0, a_1)$ приравняем нулю ее частные производные, т.е.:

$$\begin{cases} \frac{\partial Q}{\partial a_0} = 2 \sum_{k=1}^K (a_0 + a_1 k - Y_k) = 0, \\ \frac{\partial Q}{\partial a_1} = 2 \sum_{k=1}^K (a_0 + a_1 k - Y_k) k = 0, \end{cases} \quad (3)$$

откуда после несложных преобразований получим систему двух линейных уравнений для определения параметров a_0 и a_1 :

$$\begin{cases} a_0 K + a_1 \sum_{k=1}^K k = \sum_{k=1}^K Y_k, \\ a_0 \sum_{k=1}^K k + a_1 \sum_{k=1}^K k^2 = \sum_{k=1}^K Y_k k. \end{cases} \quad (4)$$

Для рассматриваемого числового примера результаты промежуточных расчетов коэффициентов системы (4) представлены в табл. 3.

Таблица 3

Расчет коэффициентов системы уравнений (4)

Годы	k	Фактическая убыточность Y_k	Расчетные показатели	
			$Y_k k$	k^2
1	1	0,200	0,20	1
2	2	0,229	0,46	4
3	3	0,258	0,77	9
4	4	0,284	1,14	16
5	5	0,327	1,63	25
Сумма	15	1,297	4,20	55

Подставив данные таблицы 3 в систему уравнений (4), получим:

$$\begin{cases} 5 a_0 + 15 a_1 = 1,297, \\ 15 a_0 + 55 a_1 = 4,20. \end{cases} \quad (5)$$

Решение системы (5) дает: $a_0 = 0,1649$; $a_1 = 0,0315$.

На рис. 4 приведен график зависимости $Y_k^* = 0,1649 + 0,0315 k$, а также фактические значения убыточности страховой суммы Y_k ($k = 1, \dots, 5$).

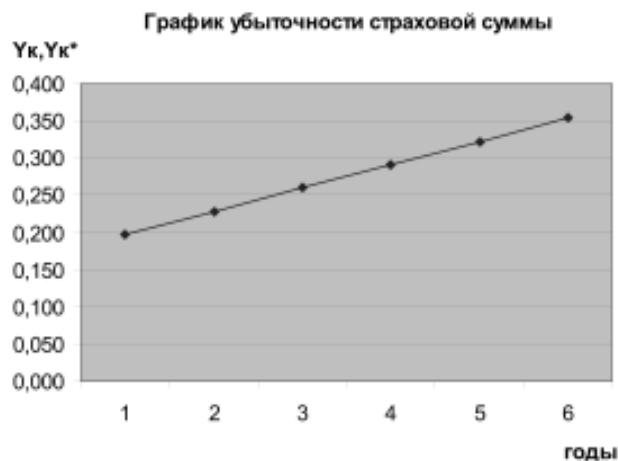


Рис. 4. График зависимости $Y_k^* = 0,1649 + 0,0315 k$ и фактические значения убыточности страховой суммы Y_k

Таким образом, ожидаемая убыточность в году 6 составит $Y_6^* = 0,354$. Это значение убыточности страховой суммы и принимается за основную часть нетто-ставки T_0 .

Далее рассчитаем рисковую надбавку. Для этого представим величину T_p в виде:

$$T_p = \beta(\gamma, K) \sigma(Y), \quad (6)$$

где $\sigma(Y)$ — среднее квадратическое отклонение фактических значений убыточности Y_k от вычисленных по линейной регрессионной модели (1) величин Y_k^* :

$$\sigma(Y) = \sqrt{\frac{1}{K-1} \sum_{k=1}^K (Y_k - Y_k^*)^2}. \quad (7)$$

Коэффициент $\beta(\gamma, K)$ в отличие от $\alpha(\gamma)$ зависит не только от вероятности γ , с которой собранных взносов хватит на выплаты страховых возмещений, но и от числа анализируемых лет K .

Появление такой зависимости связано с «дефицитом» статистической информации при сравнительно малых K и соответственно большей степени неопределенности при расчете T_p . При этом, чем меньше K , тем больше должно быть значение коэффициента β , что и показывают данные табл. 4.

Таблица 4

Зависимость коэффициента β от вероятности γ и числа анализируемых лет K

K	γ				
	0,8	0,9	0,95	0,975	0,99
3	2,972	6,649	13,640	27,448	68,740
4	1,592	2,829	4,380	6,455	10,448
5	1,184	1,984	2,850	3,854	5,500
6	0,980	1,596	2,219	2,889	3,900

Как и следовало ожидать, с увеличением числа анализируемых лет K зависимости $\beta(K)$ при фиксированных значениях γ становится все более «плавным».

Заметим, что сам по себе расчет коэффициента β при разных значениях γ и K является достаточно громоздкой задачей, решение которой зависит от исходных посылок. А они в Методике (II) не указаны. Тем не менее попытки подобного рода предпринимались¹, однако результаты расчета зависимостей $\beta(\gamma, K)$ не совпали с данными табл. 4.

Вернемся теперь к рассматриваемому числовому примеру.

Промежуточные результаты расчетов величины $\sigma(Y)$ приведены в табл. 5.

Таблица 5

Промежуточные результаты расчетов величины $\sigma(Y)$

Годы	K	Y_k	Y_k^*	$Y_k^* - Y_k$	$(Y_k^* - Y_k)^2$
1	1	0,200	0,196	-0,004	0,000013
2	2	0,229	0,228	-0,001	0,000001
3	3	0,258	0,259	0,002	0,000003
4	4	0,284	0,291	0,007	0,000045
5	5	0,327	0,322	-0,004	0,000017
Сумма					0,000079

¹ Сурков С.Н., Шоргин С.Я., Шухов А.Г. Финансы, 1995, № 6, С. 41.

Подставив рассчитанные показатели в формулу (7), получим:

$$\sigma(Y) = \sqrt{\frac{0,000079}{5-1}} = 0,0044. \quad (8)$$

Допустим, что страховая компания считает необходимым проводить страхование с уровнем вероятности $\gamma = 0,9$. Тогда из таблицы 4 будем иметь: $\beta(0,9; 5) = 1,984$. В результате нетто-ставка со 100 руб. страховой суммы составит:

$$T_n = T_0 + T_p = 0,354 + 1,984 \times 0,0044 = 0,36 \text{ руб.} \quad (9)$$

Таким образом, рассмотренные методики расчета страховых тарифов предусматривают использование различного рода баз данных. Естественно, что полученные по ним значения нетто-ставок для одного и того же вида страхования будут отличаться. Окончательную корректировку тарифов можно провести только на основе достаточно длительного опыта работы страховщика.

Для сравнения рассмотрим расчет страхового тарифа для страхования роста цен на первичное жилье на основе индексов цен на первичном рынке жилья (табл. 6).

Таблица 6

**Индексы цен на первичном рынке жилья¹
(декабрь к декабрю предыдущего года; в процентах)**

	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Российская Федерация в целом	113,1	125,1	122,5	118,8	118,5

Как и в предыдущем примере рассчитаем нетто-ставку.

Таблица 7

Расчет убыточности страховой суммы за 5 прошедших лет

Годы	Фактическая убыточность	
1	2000	0,200
2	2001	0,250
3	2002	0,310
4	2003	0,347
5	2004	0,389

Далее рассчитаем (табл. 8) коэффициенты системы (4).

Таблица 8

Расчет коэффициентов системы уравнений (4)

Годы	k	Фактическая убыточность Y_k	Расчетные показатели	
			$Y_k k$	k^2
1	1	0,200	0,20	1
2	2	0,250	0,50	4
3	3	0,310	0,93	9
4	4	0,347	1,39	16
5	5	0,389	1,95	25
Сумма		1,496	4,96	55

Подставив данные табл. 8 в систему уравнений (4), получим:

$$\begin{cases} 5 a_0 + 15 a_1 = 1,496, \\ 15 a_0 + 55 a_1 = 4,96. \end{cases} \quad (10)$$

Решение системы (10) дает: $a_0 = 0,1565$; $a_1 = 0,0475$.

Таким образом, ожидаемая убыточность в году 6 составит $Y_6^* = 0,442$. Это значение убыточности страховой суммы и принимается за основную часть нетто-ставки T_0 .

Для расчета рискованной надбавки рассчитаем величину $\sigma(Y)$. Промежуточные результаты расчета $\sigma(Y)$ приведены в табл. 9.

Таблица 9

Промежуточные результаты расчетов величины

Годы	K	Y_k	Y_k^*	$Y_k^* - Y_k$	$(Y_k^* - Y_k)^2$
1	1	0,200	0,204	0,004	0,000016
2	2	0,250	0,252	0,002	0,000002
3	3	0,310	0,299	-0,011	0,000121
4	4	0,347	0,347	0,000	0,000000
5	5	0,389	0,394	0,005	0,000025
Сумма					0,000164

Подставив рассчитанные показатели в формулу (7), получим:

$$\sigma(Y) = \sqrt{\frac{0,000164}{5-1}} = 0,0064. \quad (11)$$

Также как и в предыдущем расчете возьмем страхование с уровнем вероятности $\gamma = 0,9$. Тогда из таблицы 4 будем иметь: $\beta(0,9; 5) = 1,984$. В результате нетто-ставка со 100 руб. страховой суммы составит:

$$T_n = T_0 + T_p = 0,442 + 1,984 \times 0,0064 = 0,45 \text{ руб.} \quad (12)$$

¹ Россия в цифрах.2005:Крат.стат.сб./Росстат. – М., 2005, С. 379.

На \$1000 нетто-ставка составит \$4,5. Соответственно нетто-ставка для страхования квартиры стоимостью \$90 000 от риска роста цен будет составлять \$405, а при страховании от увеличения стоимости строительных работ — \$324 соответственно.

Что касается брутто-тарифа, то он в зависимости от страховой компании будет выше нетто-ставки не более чем на 20—30%.

Таким образом, страховые тарифы весьма приемлемы для будущих собственников жилья. В результате чего страховую защиту соинвесторов — физических лиц от финансовых рисков превышения сметной стоимости жилья можно считать достаточно эффективной.

А. Ф. Черненко,
доцент Челябинского филиала РАП, к.тех.н.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАСЧЕТА ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ИМУЩЕСТВА И ИХ ПРИЛОЖЕНИЕ К АНАЛИЗУ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ

В литературе встречаются несколько подходов к определению оборачиваемости имущества. Не все они одинаково часто рекомендуются и применяются, однако, в настоящее время ни один из них научно не обоснован и не отвергнут. Более того, одни и те же авторы предлагают в разных публикациях использовать разные подходы к определению оборачиваемости одних и тех же видов имущества. Часто кредитные организации в ведомственных методиках оценки кредитоспособности потенциального заемщика и своего финансового положения применяют разные методы оценки оборачиваемости. В то же время, очевидно, что если для определения одного и того же показателя используется несколько различных методов, и все они дают различные результаты, должен быть поставлен вопрос об их корректности.

Методически оборачиваемость отдельных видов имущества организации (в дальнейшем будем называть их активами) определяется соотношением их средних за анализируемый период остатков с показателем оборота за тот же период. Различие в подходах к оценке оборачиваемости активов выражается исключительно в том, какой фактор принимает тот или иной автор за величину оборота.

Исходя из принципа сопоставимости, показателем оборота отдельного актива (группы активов) должен являться тот, который характеризует движение именно этого актива (группы), а не других активов, пусть даже связанных с анализируемым единым хозяйственным процессом. Группировка активов в целях анализа оборачиваемости обычно проводится в соответствии с рабочим планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и бухгалтерским балансом. Однако аналитик может создать группировки на основе других признаков. При этом классификация, положенная в основу группировки активов, и понятие «оборот» должны соответствовать друг другу. Чтобы выполнить это очевидно необходимое условие, требуется данное поня-

тие сформулировать. Кроме того, от понимания сущности показателя и соответствующей формулировки зависит и метод расчета.

Проблема терминологии осложняется и некоторой разобщенностью между информацией финансовой отчетности и потребностями экономического анализа. Часто аналитик и бухгалтер по-разному понимают значение одних и тех же терминов. В то же время, бухгалтерский учет был и остается информационной базой экономического анализа. Поэтому использование единой терминологии бухгалтерского учета и экономического анализа является необходимым условием корректных аналитических действий.

В доступной аналитической литературе не удается обнаружить понятия «оборот актива» или родственного ему, который можно было бы отнести к бухгалтерской терминологии. В бухгалтерском учете понятие «оборот» выражает суммарную стоимостную оценку хозяйственных операций, отражаемых по дебету или кредиту конкретного счета. Если требуется определить «оборот» какого-либо конкретного актива, то сделать это можно, если имеется доступ к регистрам бухгалтерского учета, и если соответствующие регистры имеются (при упрощенной форме учета регистры, в которых фиксируются обороты имущества различных видов, могут отсутствовать). Показатели, представленные в унифицированных формах бухгалтерской отчетности, существенно ограничивают возможность оценки оборачиваемости отдельных активов.

В экономическом анализе как науке существует множество трактовок понятия «оборот», но чаще всего используется понятие «совокупного оборота» активов, за который принимается выручка от продажи продукции, товаров, выполнения работ, оказания услуг. При этом не учитываются «Операционные доходы», формируемые на счете 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 1 «Прочие доходы». «Прочие доходы», также как и доходы от обычных видов деятельности, образуются от использования учтенных активов, но они почему-то исключаются из понятия «совокупные». В то же время, «Прочие доходы» могут достигать значительных величин, соизмеримых с показателем выручки в отчете о прибылях и убытках.

Чтобы получить значение рассмотренного «совокупного дохода» от использования активов, необходимо значение выручки суммировать с показателем «Операционные доходы», поскольку они получены в результате использования активов организации. Выручку нецелесообразно суммировать с «Внерезультативными доходами», поскольку они формируются из элементов, которые

являются доходом не от оборота активов организации, а, например, от нарушения обязательств по хозяйственному договору.

Таким образом, измерителем «совокупного оборота активов» (в том смысле, в котором этот показатель присутствует в настоящее время в литературе) по итогам года является не выручка, а ее сумма с операционными доходами организации. При этом, если учетная политика организации использует метод начисления при формировании выручки, а аналитику требуется оценка «совокупного оборота активов» по факту поступления денег, он не может воспользоваться только финансовой отчетностью, и должен исключить из данных, полученных из «Отчета о прибылях и убытках», дебетовые остатки по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» с соответствующей корректировкой на НДС.

Рассмотрим теперь, насколько понятие «совокупный оборот активов», даже с предложенными корректировками методики его определения, соответствует бухгалтерскому пониманию оборота как суммарной стоимостной оценки хозяйственных операций, отражаемых по дебету или кредиту конкретного счета.

Исходя из вышеизложенного, «совокупным оборотом активов» будет сумма кредитовых оборотов по счетам 90 «Продажи», субсчет 1 «Выручка», и 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 1 «Прочие доходы». Казалось бы, поскольку теперь учтены все доходы от использования активов, аналитическое понятие «совокупный оборот активов» полностью соответствует бухгалтерскому. Однако, стоит обратить внимание на то, что таким образом вычисляется суммарный оборот далеко не всей совокупности активов, а только тех, которые находятся на последней из промежуточных стадий превращения продукта деятельности в денежные средства (или их эквиваленты). Поэтому такой оборот нельзя назвать «совокупным». Его не следует считать «совокупным» еще и потому, что он не учитывает все обороты активов, связанные с незавершенным производством и отгруженной, но не реализованной, согласной учетной политике, продукцией. Если исходить «от обратного», то есть от методики определения данного оборота, то его можно было бы назвать «оборотом доходного имущества и прав» (автор не претендует на удачность названия).

Очевидно, что здесь имеет место терминологическая проблема «оборота», разрешение которой необходимо для соблюдения единства методологии бухгалтерского учета и экономического анализа.

Предлагаемая формулировка понятия «оборот» состоит в следующем: «оборот актива — это его целенаправленное движение в бухгалтерском учетном процессе, начинающееся с его отнесения к какой-либо классификационной группе и заканчивающееся переходом в другую группу в той же системе классификации».

Целенаправленность движения обусловлена достижением цели предпринимательской деятельности — прибыли. Активы, употребленные без цели получить прибыль, не должны рассматриваться, как участвующие в обороте (выбывшие вследствие порчи, хищения и т.п.).

Указание на движение в учетном, а не реальном процессе, обусловлено тем, что информационной базой анализа является, в первую очередь, бухгалтерская информация. Формирование достоверной информации о деятельности организации — задача бухгалтерского учета, которая не решается «автоматически», а поэтому всегда имеет место расхождение некоторых фактических и учетных данных.

Классификационной группой может быть счет бухгалтерского учета, статья бухгалтерского баланса или другая группа, отвечающая каким-либо определенным признакам.

Приведенное определение не связывает движение актива с конечным, в результате кругооборота, получением денежных средств или их эквивалентов, точно так же, как это не предусмотрено существующей системой бухгалтерского учета: вне зависимости от того, будут ли фактически получены денежные средства, имеют место дебетовые и кредитовые обороты отдельных видов имущества и обязательств, отражаемые на счетах бухгалтерского учета.

Исходя из определения оборота актива, как его целенаправленного движения в бухгалтерском учетном процессе, ограниченного нахождением в определенной классификационной (учетной) группе, для каждой учетной группы актива показателем его оборота будет являться кредитовый оборот по соответствующему счету бухгалтерского учета за вычетом стоимости активов, выбывших вне связи с целенаправленной деятельностью. Такого же мнения, хотя и без поправки на целенаправленность, придерживается и ряд известных экономистов в своих современных публикациях [1, 2].

Таким образом, для оценки оборачиваемости отдельных активов, учитываемых на активных счетах, в размере их средних остатков, предлагается использовать метод, описываемый формулой:

$$T_i = \frac{CO_i}{KO_i - НЦВ_i}, \quad (1)$$

где T_i — время оборота i -го актива в размере средних остатков, то есть время, в течение которого пребывает анализируемый актив в размере средних остатков по дебету соответствующего счета бухгалтерского учета;

i — условный номер актива (группы) в анализируемой выборке активов;

CO_i — средние остатки анализируемого актива по дебету соответствующего счета бухгалтерского учета, включая и величину нецелевого выбытия; таким образом, нецелевое выбытие актива будет увеличивать время его оборота;

KO_i — обороты по кредиту соответствующего активного счета бухгалтерского учета;

$НЦВ_i$ — нецелевое выбытие анализируемого актива. Наличие нецелевого выбытия увеличивает время оборота.

Если анализируется оборачиваемость дебиторской задолженности, то есть актива, учитываемого на активно-пассивных счетах, то в формуле (1) кредитовые обороты по счетам 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» должны определяться по дебиторской задолженности. По кредиторской задолженности в сумму оборота по кредиту счетов 62 и 76 должны включаться только авансы от покупателей, зачтенные в счет уменьшения их задолженности. К нецелевому выбытию дебиторской задолженности при этом следует отнести величину ее списания за счет прибыли.

Если анализируется оборачиваемость группы активов (в том числе — любой совокупности), то время ее оборота в размере средних остатков определится по формуле:

$$T_{\Sigma} = \frac{\sum CO_i}{\sum_i (KO_i - НЦВ_i)}. \quad (2)$$

Если в состав анализируемой группы входит дебиторская задолженность, замечание, сделанное по активно-пассивным счетам к формуле (1), относится и к формуле (2).

Необходимо обратить внимание на размерность входящих в формулы (1) и (2) факторов и, соответственно, результативного показателя. Поскольку все факторы оценивались за анализируе-

мый период, то и время оборота будет измеряться в единицах этого периода. Так, если анализируемый период — один год, то время оборота — в долях одного года; если несколько месяцев — в долях от этого числа месяцев.

Оборот активов, объединенных анализируемой группой, будет «совокупным», если группа будет включать все имущество, учтенное на балансе анализируемой организации. Соответственно, числитель формулы (2) будет представлять среднее значение итога баланса, а знаменатель может быть рассчитан только по данным регистров бухгалтерского учета, поскольку состав действующих унифицированных форм финансовой отчетности не позволяет определить ни кредитовые обороты по счетам, ни нецелевое выбытие активов.

Уместно поставить вопрос: показателем оборота каких активов является выручка, отражаемая в отчете о прибылях и убытках? Ответ на данный вопрос имеет большое значение не только на фоне изложенного, но и потому, что весьма часто в литературе предлагается оценивать оборачиваемость активов соотношением выручки и среднего остатка анализируемого актива.

Выручка, указанная в отчете о прибылях и убытках, включает:

- 1) прибыль. Прибыль не является показателем оборота каких бы то ни было активов;
- 2) возмещенный расход материальных ресурсов, затраченных на производство продукции. Расход анализируемого вида актива является одним из многих составляющих возмещенного расхода материальных ресурсов, поэтому в целях оценки оборачиваемости он несопоставим с общей величиной расхода. Только если анализируется оборачиваемость всей группы материальных ресурсов, то ее средний остаток сопоставим с соответствующей суммой возмещенного расхода. Но и данное обстоятельство не дает оснований для использования выручки в целом в силу наличия других пунктов нашего рассмотрения;
- 3) затраты на трудовые ресурсы, включая соответствующие налоги и платежи. Данный элемент не является характеристикой оборота каких бы то ни было активов;
- 4) дебиторскую задолженность.

Из данного перечисления следует, что выручка, указанная в отчете о прибылях и убытках, не является показателем оборота каких бы то ни было отдельных активов, кроме продукции и това-

ров для предприятия, использующего кассовый метод признания выручки (весьма редкий случай).

Таким образом, для повышения точности оценки оборачиваемости активов организации, претендующей на получение кредита, необходимо основываться на информации ее оборотных или оборотно-сальдовых ведомостей за анализируемый период. Показателем оборачиваемости отдельного актива будет являться соотношение кредитового оборота по соответствующему счету бухгалтерского учета (за вычетом стоимости активов, выбывших вне связи с целенаправленной деятельностью) и его средних за анализируемый период остатков. Показателем оборачиваемости группы активов будет являться соотношение суммы кредитовых оборотов по соответствующим счетам бухгалтерского учета (за вычетом стоимости активов, выбывших вне связи с целенаправленной деятельностью) и ее средних за анализируемый период остатков. При этом по активно-пассивным счетам 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» обороты должны определяться только по дебиторской задолженности.

Показатели оборачиваемости имеют не только самостоятельное значение, характеризуя, например, деловую активность организации. Они могут быть использованы в приложении к многим другим важным экономическим показателям. Покажем, как приложение оборачиваемости активов к платежеспособности организации может дать значительный теоретический эффект.

Платежеспособность организации является ее важной экономической характеристикой, определяющей доверие со стороны деловых партнеров. Анализ платежеспособности является обязательным элементом исследования организации, претендующей на получение кредита, и часто является определяющим для решения о предоставлении заемных средств [3]. Прежде, чем проводить анализ какого-либо показателя, необходимо располагать методами его расчета (количественной оценки). В настоящее время платежеспособность оценивается с помощью абсолютных и относительных показателей. Метод, использующий абсолютные показатели, поскольку они предполагают полное соответствие рыночных и учетных цен активов, служащих платежными средствами, целесообразно использовать для оценки ликвидности предприятия, подвергнутого процедуре банкротства. Относительные показатели ориентированы на «запас» стоимости платежных средств по отношению к денежной оценке обязательств, и поэто-

му их можно применять для анализа деятельности предприятия, которое не объявлено банкротом по решению арбитражного суда или не отвечает внешним признакам банкротства.

Логической основой формирования показателей платежеспособности является сравнение платежных средств организации с денежной оценкой ее обязательств. Для расчета показателей платежеспособности на основе данных бухгалтерского баланса хозяйственные средства организации группируются по степени их ликвидности, а обязательства — по срокам их погашения. При этом сроки превращения активов в денежные средства и покрытия обязательств могут и не совпадать, что затрудняет получение достоверных результатов анализа.

Группировка активов по срокам их ликвидности обязательств по срокам их погашения в применяемых в настоящее время методах оценки платежеспособности происходит независимо (соответствие имеет место только по группам срочных обязательств и быстрореализуемых активов). В то же время, активы и источники их образования находятся в весьма тесной взаимосвязи. Данная взаимосвязь положена в основу бухгалтерского учета, в необходимости и действенности информационной функции которого никто не сомневается. Представляется бесспорным, что организация должна целенаправленно формировать платежные средства для расчета по обязательствам. Поэтому достоверность оценки и результатов анализа платежеспособности не должна вызывать сомнений у заинтересованных хозяйствующих субъектов. Изучение теоретических материалов по данному вопросу позволяет сделать вывод, что методы оценки платежеспособности организации могут быть в значительной степени усовершенствованы.

Применяемые в настоящее время показатели платежеспособности отличаются друг от друга комбинацией сопоставляемых обязательств и платежных средств [4]. Таким методом принято оценивать платежеспособность организации на краткосрочную перспективу (один год). При этом отнесение актива к какой-либо группе по степени ликвидности происходит не на основании расчетов, а по интуиции аналитика, что нельзя считать научным подходом к проблеме. В то же время, деловые партнеры и, в особенности, кредитные организации заинтересованы в как можно более точной оценке перспектив возврата предоставленных заемных средств.

Источником информации для анализа платежеспособности организации обычно является бухгалтерский баланс и пояснитель-

ная записка к нему. К сожалению, в редких случаях пояснительная записка содержит информацию, позволяющую примерно оценить ликвидность имущества организации, несмотря на ряд нормативных требований по составлению бухгалтерской отчетности, предписывающей предоставление таких сведений. Однако, и при их наличии не должно возникать сомнений в их обоснованности, поскольку данный информационный элемент определяет достоверность результата анализа.

Авторская позиция по данному вопросу состоит в том, что оценка ликвидности активов, служащая основой их группировки для анализа платежеспособности организации, должна производиться на основе данных бухгалтерского учета, несущих информацию о фактической способности активов анализируемой организации к трансформации в платежные средства для покрытия обязательств.

Применяемые в настоящее время методы формирования показателей для анализа платежеспособности и пути их совершенствование достаточно широко известны, и поэтому в данной статье подробно не приводятся. Будут рассмотрены логические установки и вытекающие из них аналитические зависимости, на основе которых разработан новый метод оценки платежеспособности организации.

Группировка обязательств по степени срочности их погашения. Как правило, для анализа платежеспособности используется бухгалтерский баланс за прошедший календарный год. Суждение о платежеспособности организации распространяется на перспективу также в один год, считая от даты конца отчетного периода анализируемого бухгалтерского баланса. Пассив баланса обычно делится на четыре группы. Как правило, первая группа соответствует обязательствам, которые необходимо погасить в течение одного месяца. Вторая группа пассива включает денежную оценку обязательств, срок погашения которых составляет от одного месяца до одного года. Третья группа включает денежную оценку обязательств, которые можно погасить за период более, чем один год (долгосрочные обязательства). Четвертая группа — это собственный капитал организации (третий раздел бухгалтерского баланса), который денежной оценкой обязательств не является. Четвертая группа необходима только для контроля правильности распределения по группам — сумма денежной оценки обязательств по группам и собственного капитала должна быть равна итогу баланса.

Такой подход к группировке обязательств представляется нерациональным. Во-первых, поскольку анализируется платежеспособность конкретной организации, то и ее обязательства должны группироваться не по «отвлеченным» срокам, а по фактическим. Иначе некоторые группы могут не содержать обязательств, хотя для их погашения необходимо будет выделить группу активов соответствующей ликвидности, которые не с чем сопоставлять. Во-вторых, поскольку рассматривается текущая платежеспособность, не должны группироваться для сравнения с активами долгосрочные обязательства и собственный капитал организации, который вообще не является обязательствами организации, в том числе и перед ее учредителями.

Представляется рациональным сначала сформировать группы обязательств по срокам их погашения, не превышающим прогнозируемый период, а затем, в полном соответствии с этими сроками — группы платежных средств — активов. При этом, с одной стороны, не должно быть групп без обязательств, с другой стороны — должны отсутствовать группы со значительно разнящимися сроками погашения обязательств. Разница в сроках погашения не должна превышать обычного для практики анализируемой организации отсрочки платежа. Иначе в одной группе будут присутствовать и соответствующие договору, и заведомо просроченные обязательства. Кроме того, период погашения обязательств в одной группе не должен быть более трех месяцев, поскольку иначе не будут учтены признаки банкротства согласно Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 года №127-ФЗ.

Исходя из этих соображений и с учетом того, что первая группа всегда соответствует сроку в один месяц, минимально возможное количество групп равно округленному в большую сторону целому числу $(1+11 \text{ мес} / 3 \text{ мес})$. Для анализируемого периода в 12 месяцев число групп без учета фактического наличия обязательств составит 5, и они распределятся по срокам таким образом: до одного месяца, свыше одного до трех месяцев, свыше трех месяцев до шести, свыше шести до девяти, свыше девяти до двенадцати.

После формирования групп обязательств следует сформировать группы активов, которыми данные обязательства будут погашаться. Сроки погашения обязательств, идентифицирующие каждую их группу, и, естественно, количество групп, должны быть использованы как исходные данные при группировке активов.

Группировка активов по степени ликвидности с учетом их оборачиваемости. Каждый вид актива находится в своей фазе кругоо-

борота от вложения в него средств до их возмещения. Ближе всех к моменту возмещения вложенных средств находится дебиторская задолженность. Затем возмещается стоимость готовой продукции; далее — возмещаются средства, которые были вложены в незавершенное производство, после этого — в материалы.

Для группировки активов по степени ликвидности при оценке платежеспособности необходимо вычислить период возмещения каждого из них. Эти периоды не могут быть рассчитаны суммированием периодов оборота активов, находящихся на предыдущих стадиях операционного цикла, так как они несопоставимы ввиду различного их количества. Например, покупатель должен сумму оплаты за пять единиц продукции, а на складе осталось неотгруженной продукция в количестве тридцати единиц. Чтобы суммировать периоды нахождения средств на каждой стадии операционного цикла необходимо привести их в сопоставимый вид. Для этого предлагается ввести показатель оборачиваемости одного рубля, вложенного в отдельный актив [5].

Период оборота одного рубля, вложенного в каждый актив, определяется по формуле $(1 - \text{один рубль стоимости актива; в последующих формулах показан не будет})$:

$$t_a = \frac{1 \times D}{P_a}, \quad (3)$$

где D — период, за который получены данные о расходе актива, в днях. Этот период должен совпадать с тем, за который составлен анализируемый бухгалтерский баланс;

P_a — расход актива за период D , в руб.

Период возмещения стоимости отдельного актива (превращения в денежную форму) определится умножением стоимости его остатка на исследуемую дату на сумму периодов оборота одного рубля данного актива и активов, находящихся на последующих стадиях операционного цикла:

$$T_{ва} = OA \times t_a, \quad (4)$$

где OA — остаток исследуемого актива на последнюю отчетную дату бухгалтерского баланса.

После определения периодов превращения в денежную форму отдельных активов они должны быть сгруппированы по уже известным срокам погашения обязательств. Используя соотношения вычисленных таким образом платежных средств и обязательств, можно оценить, достаточно ли активов для обеспечения платежеспособности.

Из формул (3) и (4) нетрудно видеть, что для данных методов недостаточно бухгалтерской отчетности и пояснительной записки к бухгалтерскому балансу. Требуется информация как минимум оборотно-сальдовой ведомости.

Рассмотрим методы расчета периодов превращения в денежную форму активов, представленных в унифицированной форме бухгалтерского баланса. При этом из рассмотрения будут исключены амортизируемые внеоборотные активы, поскольку результаты анализа платежеспособности дают прогноз на срок, существенно меньший, чем тот, который требуется для возмещения их стоимости. Кроме того, специфика внеоборотных активов, заключающаяся в постепенном, иногда многолетнем перенесении их стоимости на стоимость производимого продукта, не позволяет применять методы, используемые для оборотных активов. Если среди внеоборотных активов имеются высоколиквидные объекты, об этом должно быть сказано в пояснительной записке к бухгалтерскому балансу. Все другие амортизируемые активы должны быть отнесены к объектам, которые не рассматриваются как платежные средства. Из рассмотрения исключены также высоколиквидные активы, срок превращения которых в денежные средства определять нет необходимости: поскольку они могут быть реализованы относительно быстро, в срок, соответствующий первой группе активов и обязательств, постольку без дополнительных расчетов отнесены к первой группе.

Расчет периода погашения суммы займов, предоставленных другим организациям. Займы, предоставленные другим организациям, хотя и находятся в активе бухгалтерского баланса, не являются платежным средством до тех пор, пока не будут возвращены (возмещены). Сумма займов возмещается по мере их погашения. Период погашения (возмещения) займов, предоставленных другим организациям, определится по формуле:

$$T_{63} = \frac{CЗ_k}{ПЗ}, \quad (5)$$

где $CЗ_k$ — сумма предоставленных другим организациям займов на конечную дату отчетного периода;

$ПЗ$ — сумма погашения займов, предоставленных другим организациям, за отчетный период (Дебет счетов учета ценностей, которыми погашены займы — Кредит счета 58 «Финансовые вложения», субсчет 3 «Предоставленные займы»).

Расчет периода возмещения стоимости материалов. Стоимость материалов будет возмещена после их передачи в производство, выпуска из них продукции, отгрузки и оплаты этой продукции. Поэтому период возмещения стоимости материалов должен рассчитываться с учетом быстроты оборота активов на последующих стадиях операционного цикла. Для обеспечения сопоставимости периодов оборота, как и прежде, будем использовать показатели оборачиваемости одного рубля, вложенного в указанные активы. Поскольку данные показатели будут сопоставимы, при расчете периода возмещения стоимости материалов их можно суммировать.

Период превращения материалов в денежные средства:

$$T_{6M} = OM \times (t_M + t_{нп} + t_{2п} + t_{дз}), \quad (6)$$

где OM — стоимость остатка материалов на последнюю отчетную дату;

$t_M = \frac{Д}{P_M}$ — период оборота одного рубля, вложенного в материалы;

$t_{нп} = \frac{Д}{P_{нп}}$ — период оборота одного рубля, вложенного в незавершенное производство;

$t_{2п} = \frac{Д}{P_{2п}}$ — период оборота одного рубля, вложенного в готовую продукцию;

$t_{дз} = \frac{Д}{P_{дз}}$ — период оборота одного рубля, вложенного в дебиторскую задолженность,

где P_M — расход материалов на производство за отчетный период;

$P_{нп}$ — «расход незавершенного производства» — стоимость готовой продукции, изготовленной за отчетный период;

$P_{2п}$ — «расход готовой продукции» — стоимость готовой продукции, отгруженной покупателям за отчетный период;

$P_{дз}$ — «расход дебиторской задолженности» — величина погашения дебиторской задолженности за отчетный период;

Расчет периода возмещения стоимости незавершенной производством продукции (в основном и вспомогательном производствах). Период возмещения стоимости незавершенной производством продукции определяется по формуле:

$$T_{нп} = ОНП_k \times (t_{нп} + t_{2п} + t_{дз}), \quad (7)$$

где $ОНП_k$ — стоимость остатка незавершенной производством продукции на конечную дату отчетного периода.

Расчет периода возмещения стоимости готовой продукции и товаров. Период возмещения стоимости готовой продукции определяется по формуле:

$$T_{2n} = ОГП_k \times (t_{2n} + t_{\partial 3}), \quad (8)$$

где $ОГП_k$ — остаток готовой продукции на конечную дату отчетного периода.

Период возмещения стоимости товаров определяется аналогично.

Расчет периода возмещения краткосрочной дебиторской задолженности. Для анализа текущей платежеспособности долгосрочная дебиторская задолженность рассматриваться не должна, поскольку она «по определению» не будет превращена в денежные средства ранее, чем через один год. Период возмещения краткосрочной дебиторской задолженности равен периоду ее погашения, который определяется по формуле:

$$T_{\partial 3} = \frac{ОДЗ_k \times Д}{P_{\partial 3}}, \quad (9)$$

где $ОДЗ_k$ — остаток дебиторской задолженности на конечную дату отчетного периода.

Расчет показателей платежеспособности. Как уже упоминалось, количество групп определяется результатами группировки обязательств. Количество групп обязательств и сроки их погашения должны в точности соответствовать количеству групп и срокам превращения в денежные средства активов.

Различают абсолютную текущую платежеспособность, текущую платежеспособность и ее промежуточные виды, которые носят названия «нормальная», «ограниченная» [4]. Считается, что текущая платежеспособность имеет место, если обязательства, требующие погашения в текущем году, с определенным запасом покрыты платежными средствами, которые в течение анализируемого года превратятся в денежные средства. Обычно этот запас определяется коэффициентом, равным двум. Согласно закону «О несостоятельности (банкротстве)» критерии банкротства не позволяют пользоваться таким показателем: предприятие, имеющее только текущую платежеспособность, определенную по соотношению текущих активов и обязательств, может оказаться банкротом в анализируемом периоде, несмотря на «положительный» показатель платежеспособности. Поэтому текущая платежеспособность должна определяться всем комплексом показате-

лей — по соотношениям денежных оценок сопряженных (с одинаковым номером) групп активов и пассивов.

Однако, такой метод имеет недостаток, описанный в [4]: для данной группы не учитывается избыток платежных средств по предыдущей, более ликвидной группе, которые тоже могут быть направлены на погашение обязательств по данной группе. Например, если организация имеет достаточное количество свободных денежных средств (которые всегда относятся к первой группе актива), а по второй группе платежных средств не хватает, совершенно очевидно, что денежные средства из первой группы будут направлены на погашение обязательств по второй группе. Чтобы избыток платежных средств в более ликвидных группах актива был учтен при оценке платежеспособности по менее ликвидным группам, соотношение платежных средств и обязательств должно иметь вид:

$$K_i = \frac{\sum_i A_i}{\sum_i P_i} \geq \alpha, \quad (10)$$

где i — номер группы и соответствующего коэффициента. Минимальное число групп равно 5, максимальное для одного года — 12 (едва ли срочность погашения при оценке платежеспособности составит менее одного месяца. Но если это потребуются, то теоретических препятствий к этому не имеется. Проблема будет заключаться только в трудоемкости подготовке информации — придется перерабатывать промежуточную бухгалтерскую отчетность);

A_i — денежная оценка i -й группы актива;

P_i — денежная оценка i -й группы пассива;

α — коэффициент запаса (норма, учитывающая запас).

Коэффициент запаса а нерационально делать различным по группам, но при необходимости формула (10) позволяет сделать это. Следует заметить, для активов, по которым определялся срок превращения их в денежные средства, «запас» не требуется. Однако, поскольку они могут оказаться в одной группе с теми активами, по которым расчет в силу каких-либо причин не производился (например, срок их реализации известен и определяется только сроком документооборота), а также исходя из принципа осмотрительности, рекомендуется задать коэффициент а несколько больший единицы. Применение больших значений (например, 2) в данном случае неоправданно.

Последовательность действий и методические рекомендации по применению разработанных методических основ анализа платежеспособности.

1. Группировка обязательств по срокам их погашения. Начальное количество групп не должно быть меньше пяти, считая группы с отсутствующими обязательствами. Группы с отсутствующими обязательствами должны быть изъяты из рассмотрения. Таким образом, фактическое количество групп может быть любым, но не менее одной.

2. Расчет сроков превращения некоторых активов в средства платежа по обязательствам. Данному расчету подлежат только те виды активов, ликвидность которых не очевидна в соответствии с группировкой обязательств по срокам. Виды таких активов не исчерпываются формулами (3)–(7), и на основе формул (1) и (2) могут быть разработаны новые.

3. Распределение активов по группам покрытия обязательств. Все активы распределяются по сформированным на первом этапе группам. При этом активы, срок реализации которых или превращения в средства платежа превышает анализируемый период, должны быть сформированы в дополнительную группу, не участвующую в данном анализе платежеспособности. Заметим, что анализируемый период может быть как меньше, так и больше 12 месяцев. Чем меньше анализируемый период – тем больше точность анализа, поскольку последний является прогнозным для способности к расчету по обязательствам. Дополнительная группа, объединяющая активы со сроком реализации более, чем анализируемый период, необходима для контроля правильности распределения активов: сумма стоимостей всех распределенных активов, в том числе и дополнительной группы, должна быть равна итогу бухгалтерского баланса.

4. Расчет коэффициентов платежеспособности. Коэффициенты рассчитываются по каждой группе по формуле (10). Значение коэффициента a должно быть не меньше единицы. Если вычисленное значение коэффициента платежеспособности менее единицы, то необходимо в ходе последующей хозяйственной деятельности принять меры к пополнению данной или более ликвидных групп активами за счет дополнительной группы (см. предыдущий пункт). Фактически это означает реализацию каких-либо активов из дополнительной группы, не имеющих существенного значения для деятельности, либо неликвидных.

Коэффициенты платежеспособности могут анализироваться методом сравнения по группам, на конкретную дату, в динамике.

Представленные методические основы оценки платежеспособности, разработанные с учетом оборачиваемости активов, по сравнению с известными, позволяют повысить точность анализа за счет следующих преимуществ:

- 1) провести группировку обязательств и платежных средств организации с учетом скорости движения активов в хозяйственном процессе;
- 2) учесть нормы законодательства по определению финансовой несостоятельности;
- 3) провести прогнозный анализ платежеспособности организации на срок, больший, чем один год, если сформировать исходные данные по оборачиваемости активов за такой же срок;
- 4) учесть платежный избыток ликвидных активов для покрытия более долгосрочных обязательств.

Литература

1. Ивашкевич, В.Б. Анализ дебиторской задолженности // Бухгалтерский учет. – № 6. – 2003.
2. Пятов, М.Л. Анализ оборачиваемости активов и пассивов // Бух.1С. – №10. – 2004.
3. Черненко, А.Ф. Оценка кредитоспособности организации на основе прогнозного бухгалтерского баланса // Экономический анализ: теория и практика. – № 4. – 2003.
4. Черненко А.Ф., Харьковская О.В. Совершенствование методов оценки текущей платежеспособности // Аудитор. – №8. – 2002. – С. 40–42.
5. Черненко А.Ф. Оценка длительности операционного цикла на основе нового показателя оборачиваемости / Торгово-экономические проблемы регионального бизнес-пространства: Сборник материалов Международной научно-практической конференции, 14 апреля 2005 г. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2005. – Т. 2. – С. 89–91.

ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ, ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ И УЧЕТ СКЛАДСКИХ СВИДЕТЕЛЬСТВ

Появление договоров хранения впервые отмечено в античном периоде. Римские юристы квалифицировали отношения по хранению как реальный и безвозмездный контракт, основанный на личном доверии. Предметом хранения становились индивидуально-определенные вещи, в виде исключения — вещи, определенные родовыми признаками. Исследуемые отношения отличались неподвижностью, а хранитель обладал предметом на праве его держания. В то время экономика еще не достигла уровня, при котором возникает потребность в профессиональном хранении, хотя предпосылки для его появления уже имелись.

Из римского права общие положения договора хранения были заимствованы древнерусским гражданским правом. Впервые на нормативном уровне договор хранения нашел свое отражение в «Русской Правде» — своде древнерусского права, включившего отдельные нормы «Закона Русского», «Правду Ярослава Мудрого» (так называемую «Древнейшую правду»), «Правду Ярославичей», «Устав Владимира Мономаха» и другие.

«Русская Правда» рассматривала договор хранения как реальный, безвозмездный, двусторонний, основанный на личном доверии. «Русская Правда» не выделяла виды хранения. В дальнейшем «Псковская судная грамота» — свод законов Псковской республики XIV—XV вв. (включает постановления вече, совета бояр, княжеские грамоты, нормы Русской правды, обычное право, регулировавший земельные, долговые и иные имущественные отношения) — предусматривала упрощенную (устную) форму для заключения договора торговой поклажи, чтобы упростить торговый оборот. На этом этапе торговая поклажа сформировалась как самостоятельный вид. Выделился особый предмет исследуемого договора — товар и особый субъектный состав — «торговые люди». «Псковская судная грамота» обращает особое внимание на активную сторону хранения, именуя его «соблюдение». Как свидетельствуют берестяные грамоты, договор торговой поклажи имел широкое применение в торговом обороте.

Следующий этап развития договора складского хранения начинается с установления Стоглавом («Стоглав» — сборник реше-

ний Стоглавого собора 1551 г., состоит из 100 глав и содержит постановления о структуре церкви, церковно-правовые нормы внутренней жизни русского духовенства) обязательной письменной формы договора хранения с участием монашествующих и духовных лиц. Позднее Указом царя Михаила Федоровича от 7 августа 1635 года это решение стало обязательным для всех сословий. Соборное Уложение 1649 года (кодекс законов, принят Земским собором 1648—1649 гг.; впервые применил понятие о государственном преступлении и окончательно оформил крепостное право) указало на необходимость заключения договора торговой поклажи в простой письменной форме. Торговая поклажа, которая стала основой для договора хранения на товарном складе, во многом регулировалась обычаями делового оборота. Свод законов Российской империи воспринял все положения Соборного Уложения 1649 года. Развитие оптовой торговли, увеличение оборотов производства, а также жесткая конкуренция на рынке — все это потребовало законодательного регулирования нового института хранения на товарном складе, который стал приемником торговой поклажи.

В период правления Петра I товарораспорядительные документы широко применялись на казенных литейных и винокурных заводах. Наличие складской воеводской челобитной и гужевой росписи давало право выплаты средств из казны.

Итогом долгой теоретической и практической работы стало принятие «Положения о товарных складах» 1888 года, которое детально регулировало данный институт, учитывая мировой опыт. На этом этапе договор хранения на товарном складе характеризовался как реальный, возмездный и двухсторонний. Товарный склад являлся профессиональным участником рынка, и соответственно нес повышенную ответственность за сохранность сданного имущества. Форму договора складского хранения составлял бумажный символ товара — двойное «складочное свидетельство». Товар не выводился из торгового оборота во время его хранения на складах. Складочные свидетельства стали самостоятельными объектами торгового оборота. С этого момента ценность объекта определялась не столько физическими, сколько правовыми свойствами. Складочные свидетельства отражали триаду свойств — расписка за принятый товар, доказательство заключения договора, распорядительная функция. Это означало появление новой основы для активизации торгово-экономических связей с зарубежными партнерами.

В дореволюционной России товарораспорядительные документы (варранты) получили распространение при оптовых поставках

пеньки, леса, зерна. Практически все расчеты на ярмарках проводились исключительно откупными записками, что давало возможность купцам проводить простейшие срочные сделки и отвлеченным капиталом участвовать в создании мануфактур и Акционерных Обществ.

Варрант имел преимущественное хождение по сравнению с другими видами ценных бумаг. По сведениям «Русского хлебного банка» от 1909 года на его долю приходилось до 76% от их обращения.

После октября 1917 года договор хранения на товарном складе не потерял своей экономической и правовой значимости. После национализации складского хозяйства в целях улучшения снабжения населения продуктами питания и другими товарами государство столкнулось с трудностями финансирования данной системы. Поэтому с введением новой экономической политики в стране было принято постановление «О документах, выдаваемых товарными складами в приеме товаров на хранение» 1925 года. Оно носило следы заимствования из Положения 1888 года, поэтому договор хранения на товарном складе характеризовался как реальный, возмездный и двусторонний. Предметом складского хранения являлись товары, а субъектом – специальное торговое предприятие – товарный склад. Форма договора считалась соблюденной, если были выданы двойное складское свидетельство (складское свидетельство и варрант), простое складское свидетельство и складская квитанция. При этом двойное и простое складские свидетельства являлись товарораспорядительными ценными бумагами.

Система складского хозяйства получила широкое распространение на практике, но в последствии складские свидетельства применялись только во внешнеэкономических отношениях. Гражданский кодекс РСФСР 1922 года не содержал норм о хранении и о хранении на товарном складе, упоминая только о товарораспорядительных ценных бумагах. Постепенно сложилась единая в рамках всей страны система складского хозяйства, которая стала основой плановой экономики. На высшем нормативном уровне договор хранения впервые был урегулирован только Гражданским кодексом РСФСР 1964 года. В Основах гражданского законодательства СССР 1961 и 1991 года названный институт отсутствовал. Таким образом, накопленный опыт потерял свою значимость. Договор хранения на товарном складе впервые нашел свое отражение только в 1996 году в новом ГК РФ.

Складским свидетельством, согласно Гражданскому кодексу (ГК) РФ, признается выданная товарным складом поклажедателю ценная бумага, подтверждающая принятие на хранение от после-

дного товаров и удостоверяющая право держателя этой бумаги распорядиться указанными в ней товарами.

В настоящее время существует простое и двойное складское свидетельство. Двойное складское свидетельство состоит из двух частей: товарораспорядительной и залоговой (варранта).

Правовое регулирование операций со складскими свидетельствами сегодня регламентировано параграфом 2 главы 47 ГК РФ.

Гражданский кодекс РФ содержит базовые правовые нормы, характеризующие простое и двойное складские свидетельства. В соответствии со статьей 912 ГК РФ, они являются видом складских документов и в то же время ценными бумагами.

В ГК указаны также некоторые особенности, возникающие при их обращении. При этом ГК умалчивает о характере этой ценной бумаги: не указано однозначно, именная она или ордерная. Считать ее предъявительской не представляется возможным, так как в числе ее обязательных реквизитов имеется «Наименование поклажедателя», хотя в статье 117 ГК РФ указано, что простое складское свидетельство должно быть выдано на предъявителя.

Проблема заключается в том, что сегодня практически невозможно установить какое-либо государственное регулирование рынка складских свидетельств, поскольку складские свидетельства являются неэмиссионными ценными бумагами и поэтому не подпадают под действие Федерального закона от 22.04.1996 №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг», а также не являются объектом контроля со стороны Федеральной службы по финансовым рынкам.

Федеральный закон «О двойных и простых складских свидетельствах», несколько раз рассматривался в Государственной Думе, но так и не был принят.

Так как складские свидетельства получают все большее признание в разных отраслях промышленности различных регионов России, то их правовое регулирование остается за региональными органами власти, которые принимают местные нормативно-правовые акты, регулирующие порядок выдачи, обращения, учета и погашения складских свидетельств. Высокую активность в этом вопросе проявила и Челябинская область. Здесь использование двойных складских свидетельств на зерно применено как инструмент безденежных расчетов и как инструмент для создания областного фонда продовольственного зерна, который находится в распоряжении администрации области путем передачи в собственность области пакета складских свидетельств.

Постановлением Губернатора Челябинской области №395 от 17 августа 1999 года «О мерах по формированию областного фонда зерна из урожая 1999 года» зерноперерабатывающим предприятиям делегированы права государственного заказчика на выпуск в обращение двойных складских свидетельств на зерно, установленного образца при исполнении договора хранения зерна, заключенного между товаропроизводителем сельскохозяйственной продукции и зерноперерабатывающим предприятием.

Применяя складские свидетельства, предприятия могут увеличивать запас сырья, не загружая свой склад, так как наличие складского свидетельства гарантирует получение по нему товара.

Таким образом, складские свидетельства дают более широкие возможности оборота товарно-производственных запасов предприятий, которые смогут использовать свои помещения для хранения товаров (по сути, собственной продукции, проданной покупателю) и выдачи складских свидетельств.

Однако, удобства в использовании еще не означают удобств в бухгалтерском учете.

Самой важной проблемой учета является то, что стоимость товара не фигурирует в реквизитах складских свидетельств.

Вторая проблема состоит в том, что обладание складским свидетельством еще не означает обладания правом собственности на хранимый товар. «Обратная» логика, к которой и прибегают в бухгалтерском учете, состоит в следующем. Согласно статьи 914 ГК РФ, держатель складского свидетельства имеет право распоряжения хранящимся на складе товаром. Эту норму закона часто приводят в обоснование утверждения о том, что складские свидетельства надлежит относить к товарораспорядительным документам. На основании статьи 224 ГК РФ о том, что к передаче вещи приравнивается передача товарораспорядительного документа на нее, «приравнивают» складское свидетельство и товар, обеспеченный этой ценной бумагой. После этого остается только распространить эту норму на бухгалтерский учет и, далее, на налоговые отношения.

Благодаря указанным двум проблемам в настоящее время складские свидетельства не рассматриваются бухгалтерами как ценные бумаги.

Такая позиция полностью устраивает налоговые органы, поскольку реализация свидетельств, таким образом, для целей налогообложения приравнивается к реализации самого товара (статьи 38, 39, 40 Налогового кодекса РФ).

С правовых позиций правомочность отождествления обладания прав на складское свидетельство и на товар постоянно подвергается критике в силу следующих положений:

- 1) оспаривается принадлежность складских свидетельств к товарораспорядительным документам на основании следующего:
 - а) ГК РФ не содержит прямых норм, согласно которым складские свидетельства являются товарораспорядительным документом;
 - б) нет законодательных положений о том, что передача складского свидетельства равносильна передаче товара и, следовательно, распоряжаясь свидетельством, держатель распоряжается самим товаром;
 - в) ГК РФ не устанавливает сделку об отчуждении или передаче складского свидетельства в качестве оснований к переходу права собственности на товар.

- 2) оспаривается правомочность распространения гражданско-правовой нормы о «приравнивании», установленной в статье 224 ГК РФ, на налоговые отношения. В отсутствие специальных указаний об этом в налоговом законодательстве этого делать нельзя, поскольку согласно пункту 3 статьи 2 ГК РФ к налоговым отношениям гражданское законодательство не применяется, если иное не предусмотрено законодательством. В этом обращается внимание на то, что налогом облагается не реализация складского свидетельства как ценной бумаги, а реализация товара, оформленного данным документом. Не исключено, что получателю товара были даны всего лишь полномочия представителя, которому доверено получить товар в пользу собственника.

Если принять изложенную позицию, могут появиться опасения в том, что если держателю складского свидетельства не перейдет право собственности на товар, то собственник товара сможет забрать вещь со склада, а держатель свидетельства при этом не получит ничего. Однако, уступка складского свидетельства делает невозможным распоряжение товаром со стороны бывшего собственника товара. Обязательственные отношения, вытекающие из складского свидетельства, не могут быть проигнорированы. Без свидетельства никто не вправе потребовать выдачи товара со склада, даже формальный собственник. В силу статуса складского свидетельства как ценной бумаги бывший формальный собственник, чтобы заявить свои права на товар, должен доказать или принадлежность ему этого права собственности, или что свидетельство выбыло из его владения помимо его воли или в силу противозаконной сделки, а товарополучатель, приобретая такую ценную бумагу, проявил недобросовестность или неосторожность.

Таким образом, несовершенство законодательства по вопросам налогового учета складских свидетельств, а также непринятие Федерального закона о складских свидетельствах, регулирующих вопросы, возникающие при учете и налогообложении операций со складскими свидетельствами, оставляют выбор методики учета складского свидетельства за субъектом хозяйственной деятельности.

Несмотря на существование изложенных правовых проблем, повседневная деятельность требует конкретных бухгалтерских действий. Поэтому приведем авторское видение важнейших элементов учета складских свидетельств.

Таблица

Операции по исполнению договора хранения в бухгалтерском учете организации-хранителя

Содержание операции	Дебет	Кредит	Оценка
1. Получены товары на хранение	002		На стоимость полученных ценностей согласно первичным документам
2. Отражены расходы по договору: а) в части возмещаемых поклажателем	76	51	На сумму возмещенных поклажателем расходов с НДС
б) в части не возмещаемых поклажателем	20	02,70,69 и др.	На сумму затрат без НДС
3. Выставлен счет поклажателю	62	90-1	На сумму стоимости услуг по договору с НДС
4. Начислен НДС (по оплате)	90-3	76	На сумму НДС
5. Списаны невозмещенные расходы	90-2	20	На сумму расходов, относящихся к конкретному договору хранения
6. Выявлен финансовый результат от реализации услуг	90-9 (99)	99 (90-9)	На сумму прибыли (убытка)
7. Получены денежные средства от поклажателя в оплату услуг	50, 51, 52	62	На сумму фактически полученных денежных средств
8. Получены денежные средства от поклажателя в возмещение расходов по договору хранения	50, 51, 52	76	На сумму фактически полученных денежных средств
9. НДС предъявлен к зачету	76	68	На сумму налога
10. Возвращено поклажателю принятое на хранение имущество		002	На стоимость переданных ценностей

В бухгалтерском учете организации – залогодателя факт передачи залогового свидетельства отражается на забалансовом счете 009 «Обеспечение обязательств и платежей выданные» на учетную сумму стоимости заложенного товара. В бухгалтерском учете организации – залогополучателя – на забалансовом счете 008 «Обеспечение обязательств и платежей полученные» на стоимость заложенных товаров, согласно соглашению о залоге имущества.

**ОСОБЕННОСТИ ОПТИМИЗАЦИОННЫХ ЗАДАЧ
ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФУНКЦИЙ
В НЕОКЛАССИЧЕСКОМ ПРИБЛИЖЕНИИ**

Большинство задач экономики имеет экстремальный характер. Это связано с тем, что лицо, принимающее решение (ЛПР) ориентируется на максимальное удовлетворение своих потребностей. Такой подход основывается на аксиомах потребителя и производителя и соответствует реальным экономическим ситуациям.

В настоящее время достаточно развит аппарат решения задач математического программирования. Широко используются специализированные пакеты прикладных программ (ППП) Однако, большинство из них созданы для решения задач не экономического характера. Спецификой решения экономических проблем является совместное рассмотрение экономических и математических предпосылок. В связи с этим, большинство экономических функций «конструируются» для соответствия экономическим законам. Примером могут быть производственные функции, функции полезности и т.п. Основное требование для таких функций — адекватность реальным экономическим процессам.

Рассмотрим непрерывную дифференцируемую функцию $f(x_1, x_2, \dots, x_k)$, определенную на выпуклом множестве D . Здесь $x_i, i \in [1; k]$, — неизвестные количества благ, факторов производства. Все блага, факторы производства обладают свойствами измеримости, однородности, стандартизации, пространственной и временной локализации. Функция соответствует неоклассическому приближению, если выполняются следующие свойства.

1. $f(x_1, x_2, \dots, x_k) = 0$ при $x_i = 0, i \in [1; k]$.
2. $\frac{\partial f}{\partial x_i} > 0$, для $x_i \in D, i \in [1; k]$.
3. $\frac{\partial^2 f}{\partial x_i^2} < 0$, для $i \in [1; k]$.
4. $f(tx_1, tx_2, \dots, tx_k) = t^\alpha f(x_1, x_2, \dots, x_k)$.
5. задается асимптотическое поведение функции при $x_i \rightarrow 0$ и $x_i \rightarrow \infty$.

6. Более сильным, чем условие 3 является требование отрицательной определенности матрицы Гессе (для задач на максимум) и положительной определенности матрицы Гессе (для задач на минимум).

Условие 1 говорит о том, что все блага востребованы. При отсутствии какого-либо из благ, функция равна нулю. Требование выполняется для мультипликативных функций, типа Кобба-Дугласа.

Условие 2 говорит о том, что по каждому благу функция является строго возрастающей. Все координаты градиента положительны, что задает направление максимального роста функции.

Условие 3 является обобщением 1-го закона Госсена, закона убывающей активности. Данное условие отражает неприятие риска ЛПР.

Условие 4 задает свойство однородности.

Условие 6 определяет вогнутость (выпуклость) функции на всей области определения. С экономической точки зрения это отражает постоянство отношения к риску, характеризует предсказуемую стадию развития экономики. С точки зрения математики, это позволяет определить глобальный экстремум путем решения задачи выпуклого программирования. Данное условие является наиболее важным для экономических функций в неоклассическом приближении. Зачастую 1 и 2 условие содержат нестрогие ограничения. Это соответствует ситуации, когда отдельное благо не потребляется.

Отметим, что указанные свойства являются определенным приближением реальных процессов. Для каждой конкретной задачи необходимо определять приоритеты, исходящие из экономической сущности явления.

1. Локальный безусловный экстремум.

Пусть функция $f(x)$ определена на выпуклом множестве D . Точка называется соответственно точкой строгого минимума, если существует такая окрестность точки x_0 , что выполняется неравенство $\Delta f = f(x) - f(x_0) > 0$ при всех $x \in O(x_0)$, $x \neq x_0$. Точка $x_0 \in D$ называется точкой строгого максимума, если в аналогичных условиях, $\Delta f < 0$. Если знак неравенств будет нестрогим, то имеем точки нестрогого минимума и нестрогого максимума. Данным определением довольно затруднительно пользоваться на практике, обычно его используют в спорных ситуациях.

Для функции n переменных $f(x_1, x_2, \dots, x_n)$ точка $x_0 = (x_1, x_2, \dots, x_n)$ является стационарной, если она является решением системы уравнений:

$$\begin{cases} \frac{df}{dx_1} = 0 \\ \frac{df}{dx_2} = 0 \\ \dots \\ \frac{df}{dx_n} = 0 \end{cases}$$

Если функция $f(x_1, x_2, \dots, x_n)$ дифференцируема в точке экстремума, то ее дифференциал равен нулю в этой точке:

$$df(x_0) = 0$$

Приведенные выше соотношения составляют необходимое условие локального безусловного экстремума.

Достаточное условие локального экстремума базируется на основном определении, причем значение приращения функции Δf определяется исходя из разложения в ряд Тейлора в окрестности точки x_0 :

$$\Delta f = \sum_{k=1}^m \frac{1}{k!} d^k f(x_0) + r_m(\Delta x)$$

Таким образом, наличие и характер экстремума в стационарной точке определяется знакопостоянством второго дифференциала. Дифференциал второго порядка является квадратичной формой:

$$A(dx_1, dx_2, \dots, dx_n) = \sum_{i,j=1}^n \frac{\partial^2 f(x_0)}{\partial x_i \partial x_j} dx_i dx_j,$$

и для анализа знакопостоянства можно воспользоваться критерием Сильвестра или анализом собственных значений матрицы квадратичной формы. Будем говорить, что в точке x_0 локальный максимум, если базисные миноры находятся в следующем соотношении: $\Delta_1 < 0, \Delta_2 > 0, \dots, (-1)^n \Delta_n > 0$. Соответственно, имеем локальный минимум, если все базисные миноры положительные. Если четные миноры отрицательные, то экстремум отсутствует. Указанные ситуации соответствуют отрицательно определенной, положительно определенной и неопределенной квадратичной форме. Матрица квадратичной формы дифференциала второго порядка получила название матрицы Гессе. Для функции двух переменных:

$$H = \begin{pmatrix} \frac{\partial^2 f}{\partial x^2} & \frac{\partial^2 f}{\partial x \partial y} \\ \frac{\partial^2 f}{\partial x \partial y} & \frac{\partial^2 f}{\partial y^2} \end{pmatrix}, \Delta_1 = \frac{\partial^2 f}{\partial x^2}, \Delta_2 = \begin{vmatrix} \frac{\partial^2 f}{\partial x^2} & \frac{\partial^2 f}{\partial x \partial y} \\ \frac{\partial^2 f}{\partial x \partial y} & \frac{\partial^2 f}{\partial y^2} \end{vmatrix}.$$

Для функции $f(x, y) = x^2 - y^2$ бесполезно искать экстремальное значение, т.к. $H = \begin{pmatrix} 2 & 0 \\ 0 & -2 \end{pmatrix}$ $\Delta_1 = 2, \Delta_2 = -2 < 0$. Квадратичная форма не определена, экстремум отсутствует.

2. Условный локальный экстремум.

Рассмотрим задачу условной оптимизации для функции двух переменных:

$$\begin{cases} \min z = f(x, y) \\ x, y \\ g(x, y) = 0 \end{cases} \Leftrightarrow \begin{cases} \max z = -f(x, y) \\ x, y \\ g(x, y) = 0 \end{cases}$$

Если неявная функция $g(x, y) = 0$ неразрешима или трудно разрешима относительно y , производную $\frac{dy}{dx}$, тем не менее, можно найти:

$$\text{Из } \frac{dg}{dx} = \frac{\partial g}{\partial x} + \frac{\partial g}{\partial y} \frac{dy}{dx} = 0 \text{ находим } \frac{dy}{dx} = -\frac{\frac{\partial g}{\partial x}}{\frac{\partial g}{\partial y}}.$$

$$\text{Для задачи } \min = f(x, y(x)) \text{ имеем } \frac{dz}{dx} = \frac{\partial f}{\partial x} + \frac{\partial f}{\partial y} \frac{dy}{dx} = 0.$$

Подставив выше найденную производную:

$$\begin{cases} \frac{\partial f}{\partial x} - \frac{\partial f}{\partial y} \frac{\frac{\partial g}{\partial x}}{\frac{\partial g}{\partial y}} = 0 \\ g(x, y) = 0 \end{cases}$$

$$\text{Для упрощения первого уравнения введем } \lambda = -\frac{\frac{\partial f}{\partial x}}{\frac{\partial g}{\partial y}},$$

получившее название неопределенных множителей Лагранжа. Система приобретает следующий вид:

$$\begin{cases} \frac{\partial f}{\partial x} + \lambda \frac{\partial g}{\partial x} = 0 \\ \frac{\partial f}{\partial y} + \lambda \frac{\partial g}{\partial y} = 0 \\ g(x, y) = 0 \end{cases}$$

Выписать необходимые условия легко, если составить функцию Лагранжа $L(x, y, \lambda) = f(x, y) + \lambda g(x, y)$. Для многомерного

случая $L(x, p) = f(x) + pg(x)$, где $\pi = \{\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_n\}$ $\pi g = \sum_{i=1}^n \lambda_i g_i(x) -$

скалярное произведение двух векторов. Введение функции Лагранжа позволяет свести задачу условной оптимизации к безусловной.

3. Исследование выпуклости и вогнутости экономических функций.

Характеристика 1. Для выпуклой функции $f'(x) \geq 0$, строго выпуклой $f''(x) < 0$.

Для вогнутой функции $f'(x) \leq 0$, строго выпуклой $f''(x) < 0$.

Предполагается, что функции заданы на выпуклом множестве.

Функция многих переменных $f(x_1, x_2, \dots, x_n)$ является строго вогнутой, если соответствующая ей матрица Гессе является отрицательно определенной, и строго выпуклой, если матрица Гессе является положительно определенной. Функция является слабо вогнутой или слабо выпуклой, если неравенства нестрогие. Отметим, что данное условие соответствует требованию, предъявляемому неоклассическим функциям.

Характеристика 2.

Для выпуклой функции хорда, соединяющая любые две точки графика, лежит выше графика функции. Пусть x_1, x_2 — любые две точки области, $1 \leq \lambda \leq 0$, тогда для строго выпуклой функции:

$$\lambda f(x_1) + (1 - \lambda)f(x_2) > f(\lambda x_1 + (1 - \lambda)x_2).$$

Для строго вогнутой функции

$$\lambda f(x_1) + (1 - \lambda)f(x_2) \leq f(\lambda x_1 + (1 - \lambda)x_2).$$

Для слабо выпуклых и слабо вогнутых функций используется нестрогое неравенство. Такие функции иногда называют просто выпуклыми и просто вогнутыми функциями.

Для случая функции многих переменных характеристика имеет аналогичный вид за счет введения $x^1 = (x^1_1, x^1_2, \dots, x^1_n)$, $x^2 = (x^2_1, x^2_2, \dots, x^2_n)$.

Характеристика 3.

Третья характеристика говорит о том, что для строго выпуклой функции касательная лежит ниже хорды. Сравняется приращение функции и приращение дифференциала.

$$f(x) - f(x_0) > f'(x_0)(x - x_0)$$

Для строго вогнутой функции

$$f(x) - f(x_0) < f'(x_0)(x - x_0)$$

Для случая нестрогой выпуклости и вогнутости используется нестрогое неравенство. Отметим, что линейная функция является как слабо выпуклой, так и слабо вогнутой.

Случай функции многих переменных исследуется аналогично
 $f(x) - f(x^0) \leq f'_{x_1}(x^0)(x_1 - x_1^0) + \dots + f'_{x_n}(x^0)(x_n - x_n^0)$ — выпуклая функция,
 $f(x) - f(x^0) \geq f'_{x_1}(x^0)(x_1 - x_1^0) + \dots + f'_{x_n}(x^0)(x_n - x_n^0)$ — вогнутая функция.

3. Задача выпуклого программирования.

Среди задач нелинейного программирования выделяется специальный класс задач — задач выпуклого программирования.

$$f(x_1, x_2, \dots, x_n) \rightarrow \max$$

при условии

$$g_1(x_1, x_2, \dots, x_n) \geq 0$$

.....

$$g_n(x_1, x_2, \dots, x_n) \geq 0$$

$$x_1, x_2, \dots, x_n \geq 0$$

Накладываются определенные условия, среди которых:

$f(x)$ — вогнутая функция,
 $g(x)$ — выпуклые функции.

Основные свойства задачи выпуклого программирования.

1. Если функция $f(x)$ выпукла (вогнута), то функция $-f(x)$ вогнута (выпукла)

2. Линейная функция всюду вогнута и всюду выпукла.

3. Линии уровня выпуклой или вогнутой функции выпуклы.

4. Линейная комбинация выпуклых (вогнутых) функций выпукла (вогнута).

5. Если функция выпукла, то область решения неравенства $f(x) < 0$ является либо выпуклым множеством, либо пустым.

Если функции $g(x)$ выпуклы, то область решения неравенств

$$g_1(x_1, x_2, \dots, x_n) \geq 0$$

.....

$$g_n(x_1, x_2, \dots, x_n) \geq 0$$

является выпуклым множеством, если оно не пусто.

7. Выпуклая (вогнутая) функция, определенная на выпуклом множестве непрерывна в каждой внутренней точке этого множества и почти всюду дифференцируема.

8. Всякая дифференцируемая строго выпуклая (вогнутая) функция имеет не более одной стационарной точки. При этом для выпуклой (вогнутой) функции стационарная точка всегда является точкой локального и глобального экстремума.

Пусть функция Лагранжа по переменной x вогнута, а по переменной λ — выпукла. Тогда, для решения задачи выпуклого про-

граммирования, необходимо и достаточно, чтобы существовал вектор λ^* , такой, что набор (x^*, λ^*) образовывал седловую точку функции Лагранжа:

$$L(x, \lambda^*) \leq L(x^*, \lambda^*) \leq L(x^*, \lambda)$$

Связь между задачей выпуклого программирования и соответствующей ей функцией Лагранжа выражается условиями Куна-Таккера. Единственным условием является требование неотрицательности переменных.

Рассмотрим задачу.

$$f(x_1, x_2) \rightarrow \max$$

$$g^1(x_1, x_2) \geq 0, \quad \frac{\partial L}{\partial \lambda_1} = g^1(x_1, x_2) \geq 0 \quad \frac{\partial L}{\partial \lambda_1} = g^1(x_1, x_2) \geq 0$$

$$g^2(x_1, x_2) \geq 0$$

$$x_1, x_2 \geq 0$$

Условие существования седловой точки могут быть выражены следующим образом.

$$1. \quad \frac{\partial L}{\partial x_1} = f_{x_1} + \lambda_1 g^1_{x_1} + \lambda_2 g^2_{x_1} \leq 0$$

$$2. \quad \frac{\partial L}{\partial x_2} = f_{x_2} + \lambda_1 g^1_{x_2} + \lambda_2 g^2_{x_2} \leq 0$$

$$3. \quad x_1 \frac{\partial L}{\partial x_1} = x_1 (f_{x_1} + \lambda_1 g^1_{x_1} + \lambda_2 g^2_{x_1}) = 0$$

$$4. \quad x_2 \frac{\partial L}{\partial x_2} = x_2 (f_{x_2} + \lambda_1 g^1_{x_2} + \lambda_2 g^2_{x_2}) = 0$$

$$5. \quad \frac{\partial L}{\partial \lambda_1} = g^1(x_1, x_2) \geq 0$$

$$6. \quad \frac{\partial L}{\partial \lambda_2} = g^2(x_1, x_2) \geq 0$$

$$7. \quad \lambda_1 \frac{\partial L}{\partial \lambda_1} = \lambda_1 g^1(x_1, x_2) = 0$$

$$8. \quad \lambda_2 \frac{\partial L}{\partial \lambda_2} = \lambda_2 g^2(x_1, x_2) = 0$$

Условия 1–8 выполняются для векторов (x_1^*, x_2^*) и $(\lambda_1^*, \lambda_2^*)$. Докажем, что для любого другого приемлемого вектора $f(x_1, x_2) \leq f(x_1^*, x_2^*)$.

Вследствие вогнутости нашей функции, используя характеристику 3, имеем:

$$f(x_1, x_2) - f(x_1^*, x_2^*) \leq f_{x_1}(x_1^*, x_2^*)(x_1 - x_1^*) + f_{x_2}(x_1^*, x_2^*)(x_2 - x_2^*) = \Omega$$

Для доказательства теоремы необходимо показать, что $\Omega < 0$.

$$\Omega = f_{x_1}(x_1^*, x_2^*)x_1 - f_{x_1}(x_1^*, x_2^*)x_1^* + f_{x_2}(x_1^*, x_2^*)x_2 - f_{x_2}(x_1^*, x_2^*)x_2^*$$

Используя условия 1, 3, 2, 4, получим:

$$\begin{aligned} \Omega &\leq -x_1 \lambda_1^* g_{x_1}^1(x_1^*, x_2^*) - x_1 \lambda_2^* g_{x_1}^2(x_1^*, x_2^*) + x_1^* \lambda_1^* g_{x_1}^1(x_1^*, x_2^*) + \\ &+ x_1^* \lambda_2^* g_{x_1}^2(x_1^*, x_2^*) - x_2 \lambda_1^* g_{x_2}^1(x_1^*, x_2^*) - x_2 \lambda_2^* g_{x_2}^2(x_1^*, x_2^*) + \\ &+ x_2^* \lambda_1^* g_{x_2}^1(x_1^*, x_2^*) + x_2^* \lambda_2^* g_{x_2}^2(x_1^*, x_2^*) = \Omega_1 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Omega_1 &= -\lambda_1^* (g_{x_1}^1(x_1^*, x_2^*)(x_1 - x_1^*) + g_{x_2}^1(x_1^*, x_2^*)) - \\ &- \lambda_2^* (g_{x_1}^2(x_1^*, x_2^*)(x_1 - x_1^*) + g_{x_2}^2(x_1^*, x_2^*)) \end{aligned}$$

Вследствие выпуклости $g^i(x_1, x_2)$, $i = 1, 2$,

$$(g_{x_1}^i(x_1^*, x_2^*)(x_1 - x_1^*) + g_{x_2}^i(x_1^*, x_2^*)(x_2 - x_2^*)) \leq g^i(x_1^*, x_2^*) - g^i(x_1, x_2)$$

Поэтому:

$$\Omega_1 \leq \lambda_1^* g^1(x_1^*, x_2^*) - \lambda_1^* g^1(x_1, x_2) + \lambda_2^* g^2(x_1^*, x_2^*) - \lambda_2^* g^2(x_1, x_2) = \Omega_2$$

Используя свойства 7 и 8, получаем:

$$\Omega_2 = -\lambda_1^* g^1(x_1, x_2) - \lambda_2^* g^2(x_1, x_2) \leq 0, \quad (\lambda_1^*, g^i \geq 0).$$

Этим мы доказали, что (x_1^*, λ_2^*) является глобальным экстремумом.

4. Особенности оптимизации для неоклассических функций.

Отметим, что условия 5 и 6 являются ограничениями задачи выпуклого программирования.

Условия 7 и 8 аналогичны второй теореме двойственности линейного программирования. Множители λ^i являются теневыми ценами ограничений $g^i(x_1, x_2)$, они измеряют вклад ограничений в максимум целевой функции.

Второе условие для экономических функций в неоклассическом приближении задает направление максимального роста целевой функции, то есть вектор градиента. Вследствие положительных координат вектора градиента, максимум достигается на границе области допустимых решений. Таким образом, $g^i(x_1, x_2) = 0$.

Требование востребованности всех благ предполагает, что $x^i > 0$, откуда следует, что $\lambda^i > 0$.

В итоге получаем задачу, аналогичную задаче нахождения локального условного экстремума с ограничениями в виде равенства.

$$\begin{cases} \frac{dL}{dx_1} = 0 \\ \frac{dL}{dx_2} = 0 \\ \dots\dots\dots \\ \frac{dL}{dx_n} = 0 \\ \frac{dL}{d\lambda} = 0 \end{cases}$$

Принципиальным отличием от классической задачи оптимизации является возможность нахождения глобального экстремума. При этом отпадает необходимость исследования знакопостоянства второго дифференциала, анализа матрицы Гессе. Напомним, что принципиальным является выполнение требований неоклассического приближения, требований задачи выпуклого программирования.

Допуская возможность невостребованности благ, получаем более реалистичную постановку задачи.

$$\begin{cases} \frac{dL}{dx_1} = 0 \\ \frac{dL}{dx_2} = 0 \\ \dots\dots\dots \\ \frac{dL}{dx_n} = 0 \\ x^i g^i = 0 \end{cases}$$

В случае строгой выпуклости, а также строгих ограничений, условия Куна-Таккера задают единственный экстремум.

Для конкретных задач при анализе функций полезности, производственных функций, параметров эффективного портфеля ценных бумаг могут быть введены дополнительные условия.

Существенное влияние на оптимизационные задачи накладывает требование однородности экономических функций

В ряде случаев, снятие ограничений обеспечивает успешный вычислительный результат. Так, отрицательное значение пе-

ременной в портфельном анализе описывает режим «short-sale», нулевое значение неизвестной отражает факт невостребованности благ и т.д.

Неоклассическое приближение является полезным упрощением реальных процессов. Точность приближения приемлемая для установившихся процессов нормального развития экономики. Переходные процессы в экономике требуют использования специальных методов и процедур.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ашманов С.А. Введение в математическую экономику. — М., Наука, 1984.
2. Колемаев В.А. Математическая экономика. — ЮНИТИ, 1998.
3. Замков О.О, Толстопятенко А.В., Черемных Ю.Н. Математические методы в экономике. — М., «Дело», 1977.
4. Аллен Р. Математическая экономика, М. — ИЛ, 1963.
5. Ланкастер М.А. Математическая экономика. — М. Сов. Радио, 1972.
6. Фиакко А, Маккормик. Нелинейное программирование. М. 1972.
7. Интриллигатор М. Математические методы оптимизации в экономической теории. — М.: Прогресс, 1975.
8. Никайдо Х. Выпуклые структуры в математической экономике. — М.; Мир, 1972.
9. Харрис Л. Денежная теория. — М.; Прогресс, 1990.
10. Исследование операций./ Под ред. Дж. Моудера-М.; Мир, 1981.

В. А. Сердюков,
профессор кафедры РАП, к.тех.н., доцент

Е. А. Сердюкова,
ст. преподаватель РАП

РАЗВИТИЕ РЫНКОВ ЦЕННЫХ БУМАГ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ И РОССИИ

Низкий стартовый уровень, быстрые темпы экономического роста, укрепление финансового положения развивающихся стран стимулируют приток значительных средств на их рынки. Интерес международных инвесторов и высокая ликвидность могут обеспечить долгосрочный рост на развивающихся рынках, включая российский. Так что сейчас благоприятное время для выхода на рынок — как для компаний, желающих размещать ценные бумаги, так и для рядовых инвесторов.

1. Быстрое развитие

На конференции для частных инвесторов «Всемирное денежное шоу» (WMS), прошедшей в октябре в Лондоне, развивающиеся рынки были в центре внимания. «Развивающиеся страны будут быстро расти в течение долгого времени, потому что растут они с низкого уровня. В Китае и Индии доходы населения примерно в 40 раз меньше, чем в США, в России — в 10 раз», — заявил один из самых успешных инвесторов XX в. сэр Джон Темплтон. Вместе с ростом доходов жителей этих стран, покупательной способности и корпоративных прибылей будут расти и рынки, уверен Темплтон.

Готфрид Хеллер, директор одной из старейших управляющих компаний Германии — Fiduka Depotverwaltung, обрисовал инвесторам картину изменений на развивающихся рынках за последние 10–15 лет. «Валюты развивающихся стран сегодня не девальвируются, как в 90-е гг., а укрепляются благодаря росту положительного сальдо торгового баланса. Политические риски снизились. Доходы населения растут, появляется средний класс. После падения коммунизма рыночные принципы распространились по всему миру. И сейчас 5,5 млрд людей в развивающихся странах, где стоимость труда гораздо ниже, вступили в прямую конкуренцию с 900 млн. жителей промышленно развитых стран», — размышляет он.

Профессиональные управляющие и частные инвесторы все активнее инвестируют в развивающиеся рынки, где можно заработать больше, чем на развитых. Кроме того, фондовый рынок США находится в основном в стагнации. Когда в феврале 2004 года на WMS в Орландо, шт. Флорида, Темплтон заявил, что у американского инвестора более половины портфеля должно приходиться на зарубежные активы, по залу пробежал шепот удивления: тогда эта доля составляла 3%. Сегодня этот показатель приближается к 20%. Дэн Пирс, глобальный управляющий портфелем State Street Global Advisors, рекомендует американцам вкладывать в иностранные акции 35–40%. По данным Минфина США, за первые восемь месяцев 2005 года нетто-вложения американцев в акции за рубежом составили \$76,5 млрд. Это на 58% больше, чем за тот же период 2004 года, и, судя по всему, 2006 год станет рекордным по этому показателю.

Все большая часть средств инвесторов не только из США, но и других развитых стран направляется на развивающиеся рынки, стимулируя рост котировок. По данным EmergingPortfolio.com, нетто-приток средств в фонды, специализирующиеся на инвестициях в акции на развивающихся рынках, составил с января 2005 по начало ноября 2005 года почти \$13 млрд, в фонды международных рынков (вкладывают в зарубежные акции на разных рынках) — \$15 млрд. Фонды акций развивающихся рынков получили в полтора раза больше средств, чем в 2003 году, когда нетто-приток составил рекордные \$8,6 млрд; в 2004 году он был \$2,8 млрд.

В 1994 году индекс акций развивающихся рынков MSCI Emerging Markets, составляемый Morgan Stanley, поднялся до 600 пунктов, отмечает Хеллер. Но череда кризисов, начавшаяся в 1994 году в Мексике, обрушила индекс, и он вернулся на этот уровень лишь в начале 2005 год. Теперь развивающиеся фондовые рынки ждут долгосрочный рост, уверен Хеллер, компания которого управляет фондом Pro Fonds Emerging Markets, на 110 млн евро (\$128,7 млн). «Хотя с конца 2003 году MSCI EM вырос на 50%, акции нельзя считать слишком подорожавшими, потому что приток наличности компаний, входящих в индекс, увеличился на 65%, а прибыль — на 66%. Отношение капитализации к прибыли компаний в американском индексе S&P 500 сейчас около 16, а у компаний развивающихся стран — около 10. В 1994 году оно составляло 22–23, и столь высокий показатель оправдывали тем, что компании из развивающихся стран растут быстрее, чем из развитых. Они

и сегодня растут быстрее, но их акции гораздо дешевле, так что потенциал роста еще очень большой», — говорит Хеллер.

Российские акции многие инвесторы считают одними из самых привлекательных. Ален Бурье и Пламен Моновски, управляющие фондом Merrill Lynch Emerging Europe, за последние полгода увеличили долю российских акций с 15% до 50%. Они положительно оценивают перспективы экономики и считают, что после дела «Юкоса» инвестиционный климат будет улучшаться. Наибольшую долю в портфеле фонда, активы которого составляют 2 млрд евро (\$2,3 млрд), в конце октября имел «Сургутнефтегаз» (9%), а «Лукойл» занимал третье место с 7%.

Но не только нефтяники привлекают иностранных инвесторов. «Экспорт, в том числе сырьевой, играет большую роль во многих развивающихся странах, включая Россию, но постепенно зависимость от него будет снижаться, а вес национальных потребительских рынков в экономике — возрастать. У компаний, ориентированных на потребителей, огромный потенциал роста», — говорит Марк Мобиус, президент Templeton Asset Management, чьи активы в развивающихся странах составляют \$17 млрд. По данным на 31 марта 2005, Templeton Russia and Eastern European Fund с активами \$219 млн владел акциями 21 российской компании. Среди них не только такие промышленные гиганты, как «Лукойл» (\$15,8 млн), «АвтоВАЗ» (\$5,9 млн) и «Северсталь» (\$18,4 млн), но и компании, в той или иной степени ориентированные на рядовых потребителей: Сбербанк (\$40,3 млн), «Волга Телеком» (\$13,2 млн), «РБК—Информационные системы» (\$3,4 млн), «Калина» (\$153 000).

Облигации развивающихся рынков тоже хороший объект для вложений, говорил на WMS в Лондоне Гэвин Рэнкин, начальник отдела инвестиционного анализа Citigroup Private Bank в Европе. Рост потребления в таких странах, как Китай и Россия, высокие цены на сырьевые товары, которые экспортируют многие развивающиеся страны, укрепляют финансовые позиции правительств и компаний. В 1997 г. лишь 10% заемщиков в индексе облигаций развивающихся стран EMBI банка J. P. Morgan Chase имели инвестиционный рейтинг, а сейчас — 45%.

2. Высокая ликвидность

Но не только привлекательность развивающихся рынков как таковых стимулирует рост цен. Сейчас в мире очень много денег: ведущие центробанки несколько лет удерживали процентные ставки на очень низком уровне, обеспечивая рост денежной массы и

дешевое финансирование. «Глобальный характер современного рынка означает, что наибольшее значение имеет именно глобальная ликвидность, — пишет в ноябрьском отчете Иоахим Фелс, аналитик Morgan Stanley. — Хотя ФРС США повысила процентные ставки с 1% до 4%, ЕЦБ и Банк Японии продолжают печатать деньги. Этот мощный фактор, поддерживающий рынки, не исчезнет, если только центробанки не станут агрессивно ужесточать денежную политику, что представляется маловероятным».

По оценке британской организации International Financial Services, London (IFSL), совокупные активы мировых страховых компаний, пенсионных и паевых фондов составляли на конец 2004 года \$45,9 трлн. Это на 29% больше, чем даже в 2000 году (\$35,5 трлн), когда технологический пузырь на мировом фондовом рынке надулся до предела, после чего последовал трехлетний спад. Все большее влияние на рынки оказывают хедж-фонды, чьи активы, по данным IFSL, в 2000–2004 гг. выросли более чем в два раза до \$934 млрд.

Но значение имеет не только возросшая ликвидность как таковая, а наличие свободных денег для финансовых инвестиций. По подсчетам Иана Лойса, начальника отдела глобальной рыночной стратегии J.P. Morgan Chase, в 2000 году компаниям в основных развитых экономиках требовалось для капиталовложений \$524 млрд. в виде внешнего финансирования (кредиты, размещение акций и облигаций). Но после того как лопнул технологический пузырь, компании остались с избыточными мощностями. С тех пор их прибыли выросли, но капиталовложения не растут. В 2004 году они накопили \$566 млрд. наличных средств, превышающих их потребности в капиталовложениях, отмечает Лойс. Эти средства компании используют для выплаты дивидендов, выкупа акций, погашения долга, покупки других компаний и финансовых инвестиций.

Некоторые эксперты считают, что избыточная ликвидность может привести к надуванию очередного пузыря. «Эта ликвидность не нужна для финансирования сделок в реальной экономике, так что она может использоваться для раздувания стоимости активов», — отмечает Фелс. Его вывод — где-то должен образоваться пузырь; по его мнению, это может произойти на рынке акций.

Опасения относительно возможного надувания пузыря порой высказывают и российские аналитики в периоды бурного роста на отечественном рынке. «Конечно, пузыри будут надуваться и лопаться то на одном рынке, то на другом, — рассуждает Мэдсен Пири, президент Института Адама Смита. — Но в 20–30-летней

перспективе пузыри кажутся лишь небольшими всплесками. И я, безусловно, не думаю, что в средне- и долгосрочной перспективе развивающиеся рынки в целом представляют собой пузырь». А директор по международным рынкам капитала МВФ Герд

Хойслер полагает, что увеличение пенсионными фондами вложений в более рискованные активы делает последние менее подверженными резким сменам настроений на рынках. Мобиус добавляет, что воздействие на национальные рынки негативных факторов, связанных с изменением мировых потоков капитала, постепенно будет сокращаться, потому что население развивающихся стран все больше будет инвестировать в акции своих компаний.

3. Пенсионные деньги

Одним из важнейших источников притока капитала на развивающиеся рынки становятся пенсионные фонды. Как следует из октябрьского доклада Организации экономического сотрудничества и развития, в которую входят 30 наиболее развитых стран мира, в 1950 году средняя продолжительность жизни в них составляла 63,8 года, в 2000 г. — 77 лет, а к 2050 году достигнет 83,4 года. В 2000 году на 100 работающих приходилось 38 пенсионеров, а к середине века число последних, по прогнозу ОЭСР, вырастет до 70. В Европе количество работающих и пенсионеров почти сравняется.

Государственная пенсионная система, перераспределяющая деньги от работающих к пенсионерам, попросту не справится с обеспечением последних, поэтому через 50 лет она вообще перестанет существовать. Ее полностью заменят частные фонды, чьи активы растут вместе с благосостоянием общества; к тому же они дают компаниям, размещающим акции и облигации, средства на развитие, стимулируя дальнейший рост.

Пенсионные фонды активно ищут возможность повысить свои доходы — за счет работы с альтернативными инвестициями, такими как сырьевые товары, вино, лес, произведения искусства, хедж-фонды, и выхода на рынки ценных бумаг и недвижимости других стран. По данным на 31 марта 2005 года, в портфеле Пенсионного фонда госслужащих штата Нью-Йорк (активы под управлением — \$126,1 млрд.) имелись ADR «Газпрома» на \$4,8 млн. по текущей рыночной цене, «Лукойла» — на \$5 млн, «Татнефти» — на \$2,7 млн., «Сибнефти» — на \$146640. (Кстати, ADR «Татнефти», по данным Bank of New York, занимают в этом году третье место по доходности среди ADR всех компаний, обращающихся на биржах США: с января их цена выросла на 118%.) Кроме того, у нью-йор-

кского фонда были паи нескольких фондов развивающихся рынков, в которые входят акции российских компаний, включая Morgan Stanley Emerging Markets на \$421,5 млн. и Templeton Emerging Markets на \$456,8 млн.

Фондовый рынок России пока не соответствует инвестиционным критериям крупнейшего в США Пенсионного фонда госслужащих Калифорнии (CalPERS) с активами в \$196 млрд; они учитывают степень прозрачности, защиты прав инвесторов и др. Но деньги калифорнийских учителей и врачей в ближайшие годы все-таки могут быть вложены в российские бумаги. В феврале некоторые члены совета директоров CalPERS уже говорили, что нужно разработать стратегические направления для инвестиций на российском рынке акций. К тому же рынок развивается, и в этом году семь компаний провели IPO на Лондонской фондовой бирже (LSE), еще три — в России (в 2004 г. — всего пять). Председатель совета директоров LSE Крис Гибсон-Смит уверен, что возможность привлечь внимание и деньги иностранных инвесторов заставляет компании повышать прозрачность и ответственность. «Если директор российской компании задается вопросом, зачем ему нужны международные стандарты финансовой отчетности, зачем раскрывать эту информацию, ведь это не в его интересах, ответ в конечном итоге будет таким: вы сможете привлечь деньги гораздо дешевле. Чем прозрачнее и правдивее бизнес, тем он эффективнее», — говорит Гибсон-Смит.

Западные деньги будут приходить в развивающиеся страны на рынки не только ценных бумаг, но и недвижимости. По оценке одной из крупнейших консалтинговых компаний в секторе недвижимости — CB Richard Ellis, для финансирования будущих пенсий европейским фондам ежегодно нужно инвестировать 150–300 млрд евро (\$175–350 млрд). С учетом возросших потребностей, отмечает CB Richard Ellis в октябрьском докладе «Пенсионный кризис и европейский рынок недвижимости», оптимальная доля недвижимости в портфеле фондов должна составлять 10–15% (сейчас в среднем 6,5% в Европе и США, 2–3% — в Японии, 9% — в Австралии). Перебалансировка портфелей европейских фондов способна ежегодно увеличивать инвестиции в недвижимость на 24 млрд евро (\$28,1 млрд).

Россия и Индия тоже могут выиграть от притока западных пенсионных денег, полагает Пол Кеннеди, начальник отдела анализа европейских рынков Invesco Real Estate в Лондоне. Индия привлекательна тем, что законодательная система в области недвижимости близка британской и гарантирует права собственнос-

ти. В России с этими правами не все так хорошо, но инвесторов, склонных пойти на риск, ожидают высокие темпы роста, отмечает Кеннеди. Цены на жилую недвижимость в крупнейших городских центрах России в последние пять лет росли в среднем на 10–30% в год, на коммерческую — на 10–15%. В Москве и Санкт-Петербурге темпы роста были зачастую гораздо выше.

По оценке CB Richard Ellis, непосредственным следствием увеличения инвестиций в коммерческую недвижимость и роста числа сделок должно стать повышение цен на нее на 5–10% в течение трех-пяти лет. На WMS в Лондоне эксперты как раз советовали выбирать фонды, вкладывающие в коммерческую недвижимость. Цены на жилье сильно выросли во многих странах, и здесь возможно охлаждение рынка. Коммерческая же недвижимость продолжит дорожать вместе с ростом экономики, особенно в развивающихся странах, которые сильно отстают от развитых по числу торговых и офисных площадей.

4. Удачное время

«XXI век будет самым выдающимся в истории мировой экономики. Фондовые рынки вырастут в сотни раз», — уверен Джон Темплтон. Впрочем, не нужно быть инвестиционным гуру, чтобы делать такие прогнозы, признает он, достаточно посмотреть на динамику индекса Dow Jones, который в XX в. вырос менее чем со 100 пунктов до более 10 000. Сейчас фондовые рынки развиваются еще динамичнее. Индекс РТС за 10 лет вырос в 10 раз: начал торговаться в сентябре 1995 году с отметки 100 пунктов, в сентябре 2005 году он перевалил за 1000.

Приток капитала и оптимизм международных инвесторов не означают, что развивающиеся рынки обречены на непрерывный рост. Спады и коррекции неизбежны — как по внешним, так и по внутренним причинам. Весной 2004 года международные инвесторы пересмотрели свои ожидания относительно перспектив повышения процентных ставок в США, которые тогда составляли 1%, и в массовом порядке стали выводить деньги с развивающихся рынков. В России обвал усугубился атакой властей на «Юкос». С 12 апреля 2004 г., когда наш рынок достиг пика, по 1 июня индекс РТС упал на 28,7% до 557,5 пункта. Меньше чем через полтора года РТС находится у отметки 1000 пунктов.

Многие международные инвесторы пользуются спадом для наращивания позиций. В октябре опасения роста инфляционного давления в развитых странах спровоцировали отток денег из более

рискованных активов. EMBI+, который 29 сентября достиг рекордной отметки в 361,23 пункта, к 14 октября упал до 349,26. Но как раз во время падения Мохамед Эль-Эриан, управляющий крупнейшим в мире фондом облигаций развивающихся стран на \$27 млрд в американской PIMCO, написал: «Наш основной принцип инвестиций сейчас таков: покупать в периоды волатильности, спровоцированной внешней [для развивающихся рынков] факторами, чтобы воспользоваться положительным влиянием на цены и доходность факторов внутренних».

Наличие больших денег, готовых к инвестициям в ценные бумаги развивающихся стран, означает, что ближайшие годы будут очень удачными для размещения акций и облигаций российскими компаниями. «Спрос на российские IPO очень велик, инвесторы очень хотят вкладывать деньги в акции компаний таких секторов, как розничная торговля, потребительские товары, финансы, которые растут стремительными темпами», — делится впечатлениями от общения с зарубежными инвесторами председатель правления «Морган Стэнли Банк» Райр Симонян. По его словам, сейчас многие компании планируют провести IPO, а инвестбанки, включая Morgan Stanley, готовы активно им помочь.

В качестве примера, подтверждающего интерес инвесторов к развивающимся рынкам, Симонян называет октябрьское IPO третьего по активам банка Китая — China Construction Bank. За 12% своих акций тот получил \$8 млрд, а спрос превысил предложение в 10 раз. «Интерес к российским банкам очень высок со стороны как стратегических инвесторов, которые видят, что здесь успешно работают Райффайзенбанк, Ситибанк, так и портфельных. Они понимают, что банки России еще слабы, но видят пример Восточной Европы: те, кто вложил деньги в финансовый сектор лет пять назад, много заработали. И во время IPO российских банков этот интерес должен проявиться в виде большого спроса на их акции», — говорит Симонян. О намерении провести IPO заявили Внешторгбанк, Росбанк, МДМ-банк, «Юниаструм Банк». «Владельцы российских компаний стали понимать, что открытая, прозрачная, публичная компания может существенно увеличить их состояние и дать новые возможности для развития бизнеса. Мы ожидаем большого числа IPO в 2006 г.; лучшего времени нельзя и придумать, учитывая интерес инвесторов к развивающимся рынкам», — говорит Мобиус.

Россияне тоже могут заработать на росте рынка, подпитываемого деньгами иностранных и российских инвесторов, говорит Ана-

толий Полун, руководитель инвестиционного управления DWS Investments. «Главное — не пытаться ловить краткосрочные колебания рынка, что нередко приводит к плачевным результатам, а вложить деньги на долгий срок в паевые фонды или ценные бумаги. Экономика быстро растет, а российские акции недооценены не только по сравнению с западными, но и, например, с восточноевропейскими. Так что в долгосрочной перспективе на нашем рынке будет рост, и частным инвесторам стоит в нем поучаствовать», — говорит Полун.

5. Прогноз развития рынка

По существу в 2002 году произошло негативное изменение внешнеэкономической конъюнктуры впервые после 3-летнего экономического роста после кризиса. Положительная тенденция сохранялась вплоть до ноября 2001 года. Один из самых оперативных макроэкономических показателей — индекс промышленного производства (ИПП) — продемонстрировал суммарное снижение на один пункт в ноябре и декабре 2001 года. Рост девальвационных ожиданий, в основном из-за падения цен на нефть и металлы, привел к увеличению спроса на наличную валюту со стороны населения. В декабре 2001 — январе 2002 годов наметилась тенденция к сокращению реальной денежной массы и золотовалютных резервов как отражение ухудшения внешнеэкономической конъюнктуры. Впервые, начиная с сентября 1998 года в декабре 2001 года сократились реальные доходы населения. Неприятный сюрприз принес январь 2002 год — инфляция составила рекордные 3,1% — самый высокий показатель с февраля 1999 года. Названные факторы повлияли на падение индекса. К концу 2002 года ситуация стала улучшаться, однако в долгосрочном прогнозе были заложены коррекции рынка с учетом нормальной тенденции роста рынка.

Изменения прогноза связаны с тем, что реальный рост рынка увеличился за 2 последних года вдвое, другими словами, его темпы превосходили ожидаемые.

Текущая ситуация свидетельствует о том, что рост индекса будет во многом поддерживаться за счет благоприятной экономической ситуации и высоких цен на нефть. Однако возможны коррекции, которые будут способствовать локальному снижению индекса РТС ниже порога в 1000 пунктов. Кроме того, уровень высоких цен на нефть, скорее всего, или зафиксируется на уровне 50–60 долл./баррель, или подвергнется коррекции до 30 долл. к концу 2006 — середине 2007 годов. Даже второй вариант устраивает оте-

чественную экономику, так как замещение рыночной капитализации российских нефтяных компаний может произойти за счет других отраслевых компаний и крупнейших банков. Энергетика, металлургия и связь способны дать рост капитализации российского фондового рынка. Около 10 крупных компаний могут восполнить капитализацию нефтяных компаний или увеличить ее. К этому присоединятся еще 10–15 банков, рыночные IPO которых способны увеличить их капитализацию и повысить интерес инвесторов к банковской отрасли. Правда, это прогноз на 2008–2009 гг.

Среди других тенденций фондового рынка следует отметить следующие:

Завершение законодательного процесса, связанного с ипотекой. Появление и развитие рынка закладных, секьюритизация рынка и вывод ПИФов на фондовые биржи, привлечение иностранных инвесторов.

- Развитие облигационного рынка — выпуск новых облигаций региональными компаниями и развитие рынка РЕПО с различным уровнем риска.
- Формирование новых инструментов путем преобразования вексельного рынка.
- Либерализация налогового законодательства в отношении фондового рынка.
- Рост объема денежных средств, направляемых на фондовый рынок: страховые резервы, собственные средства банков, военная ипотека, негосударственные пенсионные фонды и другие средства будут способствовать увеличению капитализации и секьюритизации новых финансовых инструментов.

Вероятно, новая модель фондового рынка и приход иностранных инвесторов приведут к структурному изменению на российском рынке ценных бумаг, а создание Центрального депозитария, мегарегулятора клиринговой системы, и специализированных бирж дополнят эту модель.

Ближайшие перспективы предполагают сохранение волатильности индекса в 2006 г. в пределах 900–1100 пунктов, так как именно в следующем году запланировано увеличение объемов биржевой торговли благодаря нескольким факторам: увеличению числа фондовых инструментов, формированию новой рыночной капитализации компаний и банков посредством IPO, дальнейшему росту облигационного рынка за счет малых объемов выпуска региональными компаниями, формированию ипотечного рынка ценных бумаг, вы-

воду паевых фондов на биржевой рынок. Важнейший фактор — увеличение на фондовом сегменте потока инвесторов, как российских, так и западных. Однако риски сохраняются. Вероятно, законодательные, в том числе и налоговые, изменения будут в дальнейшем во многом определять волатильность рынка в целом.

Выводы

1. Интерес международных инвесторов и высокая ликвидность могут обеспечить долгосрочный рост на развивающихся рынках, включая российский. Так что сейчас благоприятное время для выхода на рынок — как для компаний, желающих размещать ценные бумаги, так и для рядовых инвесторов.

2. Российские акции многие инвесторы считают одними из самых привлекательных. Ален Бурье и Пламен Моновски, управляющие фондом Merrill Lynch Emerging Europe, за последние полгода увеличили долю российских акций с 15% до 50%. Они положительно оценивают перспективы экономики и считают, что после дела «Юкоса» инвестиционный климат будет улучшаться. Наибольшую долю в портфеле фонда, активы которого составляют 2 млрд евро (\$2,3 млрд), в конце октября имел «Сургутнефтегаз» (9%), а «Лукойл» занимал третье место с 7%.

3. Одним из важнейших источников притока капитала на развивающиеся рынки становятся пенсионные фонды. Государственная пенсионная система, перераспределяющая деньги от работающих к пенсионерам, попросту не справится с обеспечением последних, поэтому через 50 лет она вообще перестанет существовать. Ее полностью заменят частные фонды, чьи активы растут вместе с благосостоянием общества; к тому же они дают компаниям, размещающим акции и облигации, средства на развитие, стимулируя дальнейший рост.

4. Наличие больших денег, готовых к инвестициям в ценные бумаги развивающихся стран, означает, что ближайшие годы будут очень удачными для размещения акций и облигаций российскими компаниями.

5. Новая модель фондового рынка и приход иностранных инвесторов приведут к структурному изменению на российском рынке ценных бумаг, а создание Центрального депозитария, мегарегулятора клиринговой системы, и специализированных бирж дополнят эту модель.

Список использованной литературы

1. Информационно-аналитическое управление ММБК.
2. www.analitika.fis.ru
3. www.finanaliz.ru
4. bankir.ru
5. Л.А.Дробозина, Л.П.Окунева, Л.Д.Андрисова и др. «Финансы. Денежное обращение. Кредит.» 2003 год
6. Журнал «Финансы» № 7, 2005 год.
7. «Деньги и кредит» № 4, 2005 год.
8. Рейтинг мониторинговой компании «РосБизнесКонсалтинг» за декабрь 2005 года.
9. www.cefp.ru

А. Я. Матвеевко,

доцент кафедры Российской Академии предпринимательства

СИСТЕМНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО

Итак, похоже, что процесс вступления России в ВТО постепенно продвигается вперед и членство в этой организации через несколько лет может стать свершившимся фактом. Такое развитие будет иметь существенные последствия для многих отраслей российской экономики, и, в частности, для страхования. То, чего более всего опасались российские страховщики, а именно разрешения иностранным страховым компаниям открывать свои филиалы в России, может стать реальностью. Напомним, что неоднократно в течение последних лет Всероссийский Союз Страховщиков обращался к правительству РФ с просьбой учесть позицию страхового сообщества на переговорах о присоединении России к ВТО. При этом ВСС выступал за запрет на открытие в России прямых филиалов иностранных страховщиков и на трансграничные услуги по страхованию иностранных компаний на территории РФ, за введение постоянной 50%-ой квоты для иностранцев в капиталах российских страховщиков и на введении для них «разумных переходных периодов» по допуску к страхованию жизни и обязательному страхованию. По мнению ВСС отсутствие этих ограничений «приведет в перспективе к доминированию иностранных операторов на отдельных сегментах страхового рынка, либо в целом на рынке».

Существуют опасения, что «такая ситуация скажется на снижении правовой защищенности страхователей, потере контроля над страховыми резервами, снизит капитализацию всей отрасли за счет «переключения» большей части финансовых потоков страховой отрасли на зарубежное перестрахование.» В итоге национальный уровень страховой защиты может полностью деградировать, а поступления в бюджет из этой отрасли ощутимо сократятся из-за снижения налоговых сборов (ВСС попросил А.Кудрина учесть позицию страховщиков на переговорах по ВТО, Агентство страховых новостей, 12 октября 2005 г.).

Поэтому весьма тревожно для российских страховых компаний прозвучали в июле с.г. сообщения со ссылками на министра финансов РФ А.Кудрина о том, что, уступив американской делегации в рамках переговоров по вступлению в ВТО, Россия согласилась на допуск прямых филиалов иностранных страховых компаний на свою территорию. При этом Россия отстояла право на введение квоты на совокупное участие иностранцев в капитале российских банков и страховщиков (А. Кудрин: Россия согласилась на допуск филиалов иностранных страховщиков. Агентство страховых новостей (АСН), 14 июля 2006 г.)

Присутствие зарубежных страховых компаний на российском страховом рынке всегда находилось под пристальным вниманием российских страховщиков. Ситуация в данной области постепенно развивалась в сторону либерализации и расширения зарубежного участия. После принятия в 2003 г. новой редакции закона о страховом деле Россия уже предоставила значительные преференции иностранным страховщикам — совокупная доля участия иностранных компаний в капиталах российских страховщиков увеличилась с 15% до 25%, а компании из стран Евросоюза получили допуск к обязательному страхованию и страхованию жизни. Таким образом, уже несколько лет назад российский страховой рынок уже был де-юре почти полностью открыт для иностранных операторов, а единственными и последними барьерами оставались только действующие правовые нормы, не позволяющие открывать в России прямые филиалы иностранных страховщиков и осуществлять им трансграничные операции по страхованию.

В прошлом ведущие официальные лица Правительства РФ и ФССН неоднократно заявляли, что допуск филиалов иностранных страховщиков после вступления России в ВТО не означает продажу российского страхового рынка. Отмечалось, что речь идет о некоторой либерализации условий доступа иностранных компаний на российские рынки, которая не должна нанести серьезный ущерб российским предприятиям, и при этом требования к иностранным филиалам будут определены российским законодательством.

В то же время до настоящего времени в России пока нет достаточного опыта регулирования деятельности филиалов иностранных компаний, а российское законодательство трактует понятие филиала не очень четко, в нем существует немало пробелов. Поэтому актуальной является задача разработки новых законов, ставящих деятельность филиалов зарубежных компаний в хорошо прописан-

ные правовые рамки, позволяющие осуществлять четкий контроль над их работой (Агентство страховых новостей, 26 июля 2006 г.).

Какова же в целом ситуация в страховании России сегодня?

Процесс консолидации российского страхового рынка идет высокими темпами. По сведениям ФССН, в России на 01.01.2006 г. было зарегистрировано 1075 страховых организаций. Количество страховых организаций за 2005 г. снизилось на 210. Большинство страховых организаций организованы как общества с ограниченной ответственностью. Более половины страховых компаний имеют уставный капитал от 20 млн. до 100 млн. руб. (Бизнес-эксперт, 24 января 2006 г.).

Таблица

Показатели деятельности российских страховщиков за 2005 г., млрд. руб.

Виды страхования	2004 г.	2005 г.	Темпы роста 2005 г. к 2004 г.
Страховая премия (всего)	471,6	490,6	4%
Добровольное страхование	320,4	291,1	-10%
Страхование жизни	102,2	25,3	-75%
Страхование иное, чем страхование жизни	218,2	265,8	22%
Личное страхование (кроме страхования жизни)	52,9	64,0	21%
Имущественное страхование (кроме страхования ответственности)	153,1	185,6	21%
Страхование ответственности	12,2	16,2	33%
Обязательное страхование	151,2	199,5	32%
ОСАГО	49,2	53,7	9%
ОМС	97,2	140,7	45%

По предварительным оценкам рынок реального страхования жизни в России в 2005 г. достиг объема 3,6 млрд. руб. (в 2004 г. — 2,8 млрд. руб.), темпы его роста составили 28%. Добровольное личное страхование и имущественное страхование по итогам года сохранили среднеквартальные показатели прироста премии — на уровне 21%. Премия по добровольному страхованию ответственности выросла на 33%. За 2005 г. объем премии по добровольному личному страхованию иному, чем страхование жизни, возрос на 21%, с 52,9

млрд. руб. до 64 млрд. руб. За аналогичный период времени объем выплат вырос на 15%, с 33,3 млрд. руб. до 38,3 млрд. руб. Темпы сбора премии по личному страхованию за последние три года плавно снижаются. В сегменте имущественного страхования в течение 2005 г. российские страховщики собрали 185,6 млрд. руб. премии, выплатив 45,9 млрд. руб. убытков. Анализ показателей прошедшего года и предыдущих временных периодов показывает сохранение темпов роста страховой премии (на уровне 22%), и увеличение темпов роста страховых выплат с 38% до 41%.

За прошедший 2005 год объем премии по добровольному страхованию ответственности возрос на 33%, с 12,2 млрд. руб. до 16,2 млрд. руб., показав самые высокие темпы прироста показателя за последние 4 года. Объем выплат продолжил тенденцию к снижению, с 1,2 млрд. до 0,98 млрд. руб. (Богданов И.К. Страховой рынок России в 2005 г., Страхование сегодня).

По данным Федеральной службы страхового надзора (ФССН), размер акционерного капитала российского страхового сектора 1 января 2005 г. составлял 5 млрд. долл. США, из которых всего лишь 0.2 млрд. долл. США приходилось на долю иностранных инвесторов.

По оценке международного рейтингового агентства Fitch, приведенной в обзоре «Российский страховой сектор: основные проблемы» (сентябрь 2005 г.), уровень капитализации в российском страховом секторе сейчас очень низок, а требованиям Европейского Союза к платежеспособности отвечают лишь около 40 российских страховщиков.

Проблему низкой рыночной капитализации ФССН пытается решить путем ряда шагов, в том числе требованием постепенно увеличить минимального уставного капитала страховщиков. Кроме того, все новые компании, обращающиеся за лицензиями, должны доказать, что их капитал сформирован с использованием «надлежащих активов», говорится в обзоре.

Действующие в России требования платежеспособности были разработаны на основании европейских требований Solvency I. По некоторым позициям они даже жестче, чем требования ЕС.

В целом российскому страховому сектору свойственно уникальное сочетание рисков и неопределенности. К ним относятся: низкая рыночная капитализация, отсутствие последовательности в предоставляемой финансовой отчетности, нехватка статистических данных для расчета резервов, широкое использование финан-

совых схем, высокие операционные расходы многих страховщиков и низкое качество инвестиционных портфелей.

В 2005 г. были приняты два приказа Минфина, один из которых касается требований к страховым резервам, другой — собственных средств страховых компаний. При этом требования приказа по страховым резервам по ряду позиций более жесткий по сравнению с международными требованиями. Что касается собственных средств страховых компаний, то теперь они будут адекватны тем же международным стандартам. Эффект от этих документов будет ощущаться где-то через полтора года. К тому времени страховщики должны будут привести в соответствие с новыми требованиями собственные средства. Для того чтобы это сделать, часть компаний попытается выставить себя на продажу, другая будет сливаться с более крупными компаниями, а недобросовестные компании пойдут на демпинг с целью собрать деньги и уйти с рынка.

Одновременно повышаются требования и к минимальному размеру уставного капитала в зависимости от видов деятельности. Для универсального страховщика порог составит 20 млн. руб., для перестрахования — 80 млн. руб., а для страхования жизни — 40 млн. руб.

С принятием двух данных документов компании уже получили ориентиры, по которым им придется жить в ближайшее время. Логично предполагать ужесточения требований в данной сфере, так как после вступления России в ВТО на этом сегменте рынка будет конкуренция куда более жесткая, чем в банковском секторе. Именно поэтому заблаговременно принимаются меры по повышению надежности компаний, которые занимаются реальным страхованием. Таковых насчитывается около 300.

Важная проблема, которую предстоит решить уже в 2006 г. — регулирование отношений между страховщиками и клиентами. Сегодня, согласно действующему законодательству, все споры между страховщиком и страхователем решаются в суде. Судебная практика показывает, что большинство конфликтов практически зачастую не имеет разрешения. Причина либо в отсутствии законодательной базы, регулирующей такого рода конфликты, либо же в наличии огромных пробелов в страховом законодательстве.

В то же время, страховые компании (и российские, и зарубежные), осознают, что российский страховой рынок имеет большой потенциал роста.

В 2004 г. доля страхования в ВВП составила немногим более 3% («уровень проникновения страхования»), премий на душу населения («плотность страхования») — около 100 долл. США, даже с учетом зарплатных схем. Оценки «проникновения» для реального страхования в 2004 г. — около 1,5%. При этом, например, в США в 2003 году доля страхования в ВВП составляла 9,5%, а страховые премии на душу населения — около 3,5 тыс. долл. В Японии эти показатели еще выше, около 11% и 3,7 тыс. долларов соответственно. Мировые чемпионы по «плотности страхования» — швейцарцы, у которых на душу населения приходится почти 5,5 тыс. долл. страховых премий. Таким образом, российский страховой рынок имеет ориентиры, до которых он может расти, и эти перспективы являются заманчивыми для многих.

Только 9% российских компаний с годовым оборотом менее 100 млн. руб. и количеством персонала до 50 человек застрахованы хотя бы по одному виду страхования. Наиболее распространенный среди них вид услуг — обязательная «автогражданка» (39% опрошенных). По результатам исследования оказалось, что после обязательной «автогражданки» по популярности у небольших предприятий лидируют добровольное медицинское страхование (26% опрошенных) и страхование имущества, в первую очередь, офисных помещений (26%). 18% респондентов страхуют оборудование, 15% — сотрудников от несчастного случая, 10% — грузы и грузоперевозки.

Компании малого и среднего бизнеса не оформляют полисы страхования финансовых рисков и ответственности перед потребителями. Причины этого — недостаток информации о предложениях страховщиков, а также высокая цена услуг (10% респондентов). 33% руководителей вообще не задумывались о возможности страховать бизнес («Ренессанс Страхование»: застрахованы 59% компаний малого и среднего бизнеса, Агентство страховых новостей, 24 марта 2005 г.)

Половина россиян не пользуется никакими страховыми услугами. Об этом сообщает Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ), ссылаясь на результаты опроса, проведенного в сентябре 2004 г. в 40 регионах России. По данным ВЦИОМ, самый низкий уровень удовлетворенности качеством страховых услуг продемонстрировали опрошенные потребители обязательной «автогражданки».

Согласно результатам опроса, популярными видами добровольного страхования охвачено лишь 10% российских граждан. 17% — имеют полис обязательного страхования автогражданской ответственности (ОСАГО).

Основные причины низкого уровня охвата населения страховыми услугами — недоверие к страховым компаниям, высокая стоимость страхования и отсутствие необходимости страхования. Кроме того, россияне также сомневаются в том, что страховщики выплатят возмещение при страховом случае.

30% потребителей страховых услуг не удовлетворены их качеством, сообщает ВЦИОМ. Самый высокий уровень удовлетворенности — 89% — отмечен в сфере страхования выезжающих за рубеж. В страховании имущества этот показатель равен 67%, в страховании автотранспорта — 55%, в ОСАГО — 47%. (ВЦИОМ: половина россиян не пользуется никакими страховыми услугами, Агентство страховых новостей, 28 октября 2004 г.)

Проблем в страховой отрасли много, но налицо и позитивные сдвиги, которые могут привести к повышению конкурентоспособности российских страховщиков до вступления в ВТО, что позволит им выжить и устоять в острой борьбе.

Каково присутствие зарубежных страховщиков на российском рынке сегодня? По данным Агентства страховых новостей, 1 января 2006 г. иностранным инвесторам принадлежало всего 4.28% совокупного уставного капитала российских страховых компаний, равного 147.264 млрд. руб.

К концу 2004 г. иностранным инвесторам принадлежало 3.7% совокупного уставного капитала российских страховщиков, равного 146.5 млрд. руб., а в Государственном реестре страховщиков было 1280 компаний. Аналогичные данные на конец 2003 г. — 2.7%, 77.8 млрд. руб., 1397 компаний; на конец 2002 г. — 3.1%, 55.6 млрд. руб., 1408 компаний; 2001 г. — 4.1%, 27.3 млрд. руб., 1350 компаний; 2000 г. — 4.8%, 14.8 млрд. руб., 1272 компаний; 1999 г. — 5.3%, 9.6 млрд. руб., 1537 компаний.

89.98% совокупного уставного капитала российских страховщиков принадлежало резидентам — юридическим лицам, не зависимым от иностранных инвесторов, 2.69% — резидентам, выступающим дочерними структурами по отношению к иностранным инвесторам, 5.38% — резидентам — физическим лицам, 1.56% — нерезидентам — юридическим лицам, 0.02% — нерезидентам — физическим лицам, 0.37% — самим страховым компаниям.

К 31 декабря 2005 г. иностранцы участвовали напрямую в капиталах 46 страховщиков (годом ранее — 45). 9 компаний имели прямое участие инвесторов из Германии, 6 — из Великобритании, по 5 — из США и Кипра, по 2 — из Латвии, Швейцарии, Франции, Австрии, Австралии, по 1 — из Узбекистана, Украины, Венгрии, Ирландии, Нидерландов, Гибралтара, Финляндии, Чехии, Гонконга, Канады, Новой Зеландии и Аргентины. В капиталах 7 страховщиков участвовали инвесторы из других стран.

Доли прямого участия нерезидентов-юрилиц в совокупном уставном капитале страховщиков по странам распределились так: Германия — 29.76%, Кипр — 18.56%, Великобритания — 17.08%, Австрия — 9.18%, Франция — 7.54%, Ирландия — 5.25%, Чехия — 3.79%, Швейцария — 3.68%, США — 1.68%, Канада — 1.14%, другие страны — 2.33% (Венгрия — 0.7%, Гибралтар — 0.63%, Украина — 0.36%, Латвия — 0.33%, Аргентина — 0.13%, Нидерланды — 0.1%, Узбекистан — 0.06%, Финляндия — 0.02%, Сянган /Гонконг/ — 0.001%).

Таким образом, сегодняшние масштабы присутствия зарубежного капитала в российском страховом секторе пока не внушают серьезных опасений. Как видно из приведенной статистики, попытки «прямого» выхода на российский страховой рынок еще довольно ограничены (Иностранцам принадлежит 4.28% совокупного уставного капитала страховщиков России, Агентство страховых новостей, 14 марта 2006 г.).

Стремятся ли зарубежные страховщики к активному выходу на российский рынок? Как видно из приведенных выше данных, многие из них уже присутствуют на российском рынке. В то же время существующая квота совокупной доли участия иностранных компаний в капиталах российских страховщиков в 25% до сих пор не выбрана и составляет сегодня всего около 5%. Многие зарубежные страховые компании рассматривают свою деятельность в России как стратегически мотивированное ограниченное присутствие.

По различным экспертным оценкам, рынок страхования жизни является одним из наиболее перспективных как для российских игроков, так и для иностранцев. Пока его насыщенность очень незначительна. Общие сборы по всем видам страхования в 2004 г. составили 472 млрд. руб. полученных премий. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» посчитало, что без доли схемного страхования в том же 2004 г. компании собрали только 374 млрд. руб. В 2005 г. сборы компаний по реальному страхованию жизни составят при-

мерно 5,5 млн. руб., считают эксперты рейтингового агентства. На сегодня доля страхования жизни по отношению к ВВП в России равна примерно 0,04%, в то время как в Польше тот же показатель составляет 1,12%, в Венгрии — 1,2%, в Чехии — 1,72% («RBC daily», 11 января 2006 г.).

Основной интерес у зарубежных страховых компаний вызывают рынки московского и Санкт-Петербургского регионов, а региональные рынки — в гораздо меньшей степени ввиду их малой емкости. У зарубежных страховщиков гораздо меньше развит административный ресурс, технологии их продаж и их требования к андеррайтингу значительно жестче, чем у отечественных операторов. Приходу западных страховщиков также препятствует невысокий спрос на классические виды страхования со стороны среднего, малого бизнеса и индивидуальных страхователей. Среди факторов, которые сдерживают приход в страну зарубежных страховщиков, называют слабость отечественного фондового рынка и неразвитость кредитных отношений, подразумевающих покупку целого ряда страховых продуктов. Кроме того, этот процесс тормозят несовершенство банковской системы, торможение пенсионной реформы и реформы здравоохранения, отсутствие налоговых стимулов для страхования жизни и несовершенная система обязательных видов страхования.

Зарубежные страховщики отмечают многочисленные трудности работы на российском страховом рынке, преодоление которых создает им дополнительные сложности в конкурентной борьбе с российскими страховщиками. Многие иностранцы выражают озабоченность отсутствием достоверной статистической информации, плохим выполнением законов, слабостью судебной системы, коррупцией. В результате, несмотря на высокий потенциал рынка, многие западные компании или осуществляют лишь пилотные проекты на нем, или вовсе предпочитают смотреть на развитие ситуации со стороны (Michael J. Linde. Global Insurance Programs: Issues and Opportunities. New York, NY.2004.).

Можно отметить, что приход на российский рынок зарубежных страховщиков также затруднен нехваткой у последних достаточных свободных ресурсов, поскольку в мировом масштабе 2005 год без увеличения стал самым затратным для зарубежных страховых компаний: общий размер выплат превысил \$75 млрд., что почти вдвое больше, чем в 2004 г. Виноваты в этом крупномасштабные стихийные бедствия и катастрофы (Профиль, 23 января 2006 г.).

Из-за значительных выплат ведущих западных страховых компаний по крупнейшим природным катастрофам 2004 и 2005 гг. у них остается мало средств для крупных инвестиций в развитие своей деятельности в России, несмотря на то, что российский страховой рынок будет в дальнейшем становиться все более привлекательным. Почти все сферы российского страхового бизнеса в ближайшие 4–5 лет нуждаются в инвестициях, которые исчисляются не сотнями тысяч, а сотнями миллионами долларов. Очевидно, крупные западные страховые компании не смогут инвестировать в ближайший период в российский рынок значительные суммы, и не вследствие наличия особых проблем для этого в России, а, как уже отмечалось выше, из-за собственных проблем с сокращением резервов свободного капитала. Такие же затруднения они испытывают и на других рынках — включая китайский и индийский.

Просматривая публикуемые в средствах массовой информации статьи, можно сделать вывод, что в настоящее время существует как бы две группы специалистов, аналитиков, характеризующиеся своей позицией в отношении прогнозов последствий вступления России в ВТО. Первую группу можно было условно назвать «пессимистами», и они дают «апокалиптические» сценарии развития ситуации на страховом рынке после присоединения РФ к ВТО. Данные аналитики предсказывают, что в результате допуска иностранных страховых компаний на российский страховой рынок российские страховые компании не смогут выдержать конкуренции с ними, и итоги будут катастрофическими для данной отрасли.

Вторая группа аналитиков, которую также условно можно было бы назвать «оптимистами», считает, что не следует ожидать «лавинообразного» вторжения зарубежных страховых компаний на российский рынок. По их мнению, сейчас иностранные страховые компании не стремятся в масштабном выходе на российский страховой рынок, так как последний не обладает достаточной емкостью, а материальные затраты по созданию филиалов в России значительно превосходят возможные прибыли. Данные специалисты также подчеркивают, что те страховые продукты, которые находятся в арсенале зарубежных компаний, в большинстве случаев не подходят для российских клиентов и потребуют значительной доработки, что приведет опять таки к дополнительным издержкам. Отмечается также, что западные компании не рвутся в обязательное страхование автогражданской ответственности (ОСАГО) или

в обязательное медицинское страхование (ОМС), так как ОМС как вид страхования является мало доходным, а ОСАГО таит в себе много опасностей, поскольку непонятно, как этот вид страхования будет развиваться в дальнейшем.

По мнению «оптимистов», более широкий приход иностранных страховщиков в Россию может дать немало позитивного российским страховщикам, как в плане передачи современных технологий, так и с точки зрения развития последних. Большинство зарубежных страховых компаний стремятся установить тесное партнерство с кем-нибудь из «местных» страховщиков, справедливо полагаясь на их опыт работы на весьма специфическом российском рынке. А это означает в итоге укрепление российских страховых компаний. Не секрет, что сегодня почти каждая российская страховая организация уже установила или по крайней мере серьезно проработала вопрос об установлении отношений с тем или другим зарубежным партнером, с которыми она будет сотрудничать после более широкого открытия российского рынка. Что касается региональных страховщиков, то многие их них видят в возможности партнерства с зарубежными страховщиками реальный инструмент повышения своего потенциала в конкурентной борьбе с крупными столичными страховщиками.

Кроме того, многие «оптимисты» отмечают, что соблюдение процедур и правил ВТО позволяет избежать скоропалительного и преждевременного открытия страхового рынка. Механизмы ВТО дают право прибегать к защитным мерам для предотвращения распада национальных рынков, устанавливая определенный переходный период для их стабилизации и адаптации к переменам. Одновременно, членство в ВТО не лишает Правительство РФ возможности регулировать и управлять финансовым сектором. Сейчас стоит задача гармонизировать наше законодательство с законодательством стран-членов ВТО. Таким образом, есть возможность надеяться, что контроль над развитием российского страхового рынка не будет потерян, а все происходящие изменения будут осуществляться в интересах потребителей и самой отрасли.

Одновременно, и «пессимисты», и «оптимисты» практически солидарны во мнении, что постепенное открытие и либерализация российского страхового рынка должна осуществляться только в интересах потребителей и страны в целом. Возможное вступление России в ВТО должно в итоге привести к развитию спроса на реальное страхование через механизм конкуренции за новые

группы потребителей. Что касается различных видов добровольного страхования, то присутствие на данном сегменте страхового рынка зарубежных страховщиков может быть полезным для отечественных страхователей. При этом должны быть наложены строгие административные ограничения на «перетягивание» зарубежными страховщиками уже существующих клиентов у российских страховых компаний с использованием методов недобросовестной конкуренции или недостоверной рекламы.

Что касается обязательного страхования, то поскольку данный сегмент рынка по своей специфике ограничен, спрос носит принудительный характер, а состав и условия покрытия являются стандартными, то допуск иностранных страховщиков на эту часть страхового рынка может привести к его формальному переделу. Такое развитие ситуации ни в интересах государства, ни потребителей, ни тем более, российских страховщиков, которые имеют большой опыт работы в данной области и при необходимости пользуются перестрахованием за рубежом. И здесь особую важность приобретает роль государства как регулятора рынка.

Процесс интеграции российского страхования в мировой страховой рынок объективен и может послужить развитию данной отрасли экономики страны. Сбалансированное открытие национального рынка позволяет повысить капитализацию и емкость национальной страховой отрасли за счет средств иностранных инвесторов, шире внедрять передовые страховые технологии, расширить спектр страховых услуг и повысить их качество, а также снизить издержки на их предоставление, активизировать конкуренцию на внутреннем страховом рынке и интенсифицировать деятельность национальных операторов. Вместе с тем, мировой опыт показывает, что слишком быстрое и полное открытие внутреннего страхового рынка может привести к доминированию иностранных операторов на отдельных его сегментах, либо на всем рынке в целом, что явно недопустимо. Очевидно, только практика сможет показать, какими путями можно будет достичь максимально эффективного выполнения всех поставленных задач в интересах российских потребителей и национальной экономики.

Р. В. Ченцов,
аспирант Российской Академии предпринимательства

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ: РЕАЛЬНОСТЬ И БУДУЩЕЕ

Проходящая в настоящее время реформа в области жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ), является самой обсуждаемой. Это объясняется многими причинами, основными из которых, по моему мнению, являются следующие: во-первых, рынок ЖКХ развивается быстрыми темпами. Во-вторых, рынок жилья, после распада СССР, стал полностью коммерческим. И, в-третьих, рынок ЖКХ рассматривается как выгодный инвестиционный проект.

В марте 2006 года на совещании в Министерстве регионального развития Российской Федерации рассматривались вопросы на тему «О мерах по реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» и «О задачах органов власти Российской Федерации по решению проблемных вопросов функционирования и реформирования жилищно-коммунального хозяйства». Главными проблемными точками стали стоимость вводимого жилья для участников ипотечных программ и принципы управления ЖКХ.

По итогам совещания, Министерство регионального развития Российской Федерации к 2010 году планирует вывести строительные мощности на уровень 80 млн. кв. м. жилья в год, и помочь в этом им должны малоэтажное строительство и более большие площади застройки, так как они способствуют быстрому обороту средств и удешевлению жилья, которое должны покупать граждане. Вместе с этим к 2010 году планируется довести количество ипотечных кредитов до 50 миллионов рублей.

Также на совещании поднимались вопросы о выгодности застройки «свободных пятен» внутри уже созданной инфраструктуры, когда проектная площадь застройки теперь должна быть не меньше 5 га и о методах реформирования ЖКХ. Ипотечные предложения не ликвидировали массовых очередей на новоселье. И главная проблема здесь в том, что условия ипотеки не удовлетворяют возможностям граждан в своей массе. Решить проблему высокой стоимости жилья на рынке можно за счет ускоренного оборота средств. Для этого необходимо отказаться от идеи высотной

застройки. Так, 5-этажные дома строятся гораздо быстрее, нежели 10-этажные или тем более 20—30-этажные: 3—4 месяца и 1—2 года соответственно. К тому же себестоимость пятиэтажек гораздо ниже высотных домов даже в расчете на квадратный метр жилой площади — 1100 долларов, в то время как стоимость квадратного метра в многоэтажных домах не опускается ниже 1500 долларов.

Следует отметить, что в советское время строительство состояло из пяти этапов. Прежде чем начинать строительство, проводилось зонирование местности под будущую застройку. Затем планировалась прокладка дорог. После этого распределялась по зонам застройки социальная инфраструктура. Предпоследней стадией была разметка инженерных сетей, и только после нее начиналось собственно строительство.

Нынешние же баснословные темпы строительства по всей России обеспечены тем, что дома возводились на площадках с уже имеющимися инженерными сетями, дорогами и социальной инфраструктурой. К чему это приводит, можно судить уже по Москве, которой катастрофически не хватает энергоресурсов и социальной обустроенности в тех районах, где было возведено особенно много домов на так называемых «пятнах застройки».

Но проблема обеспечения населения жильем состоит не только в объемах вводимого жилья, но и, как уже говорилось, в его стоимости. По расчетам, среди 15% платежеспособного населения 2/3 уже обзавелись жильем и в ближайшие 20 лет, скорее всего, заниматься этой проблемой больше не будут¹.

Оставшаяся треть не может обеспечить рост отрасли теми темпами, которые заложены в планах застройщиков. Ведь, если жилье не будут покупать, то его незачем строить, следовательно, отрасль будет не наращивать темпы строительства, а сворачивать их, если не найдет нового подхода.

Вместе с тем инициатива должна идти не только сверху, но и от обычных граждан, представителей муниципалитетов, регионов и бизнеса, что только позитивно отразится на выполнении плана. При этом договориться о принципах оздоровления уже существующих коммунальных сетей не удастся.

В то же время, риэлтеры подвели итоги на столичном рынке недвижимости. Оценивая прошедшие события, риэлтеры утверж-

дают, что столичная недвижимость не подвела инвесторов и уверенно подорожала почти на четверть по сравнению с началом года.

В 2005 году не снизилась стоимость даже очень плохо продающихся объектов. А рост цен очень сильно зависел от привлекательности товара для покупателя. На самые востребованные объекты цены поднялись в среднем на 30%. В среднем же цены на первичную недвижимость Москвы за 2005 год выросли на 20—25%, в 2004 году этот показатель составлял — 25—35%¹.

Но, несмотря на снижение стоимости, в апреле 2006 года цены на московскую недвижимость перешагнули знаковую планку: средняя рыночная стоимость жилья в столице теперь превышает \$3000 за квадратный метр. Возможно, новый ценовой уровень начал отвлекать рынок: спрос на первичную недвижимость уже снижается, а предложение вторичного жилья растет, что можно воспринять как признак грядущей стабилизации цен. Тем не менее за апрель цены на новостройки в столице поднялись в среднем на 8%, а на вторичное жилье — на 9%.

По состоянию на август 2006 года, рост стоимости жилья на первичном рынке достиг максимума. Рост стоимости жилья подстегнуло падение курса доллара: по логике частного инвестора, защитить свои сбережения сейчас можно, лишь вложив их в недвижимость.

Вместе с тем, продажи новостроек несколько упали по сравнению с июлем месяцем. Так, если в июле было заключено 410 сделок по новостройкам, то в августе этот показатель составил 360 сделок, хотя количество звонков, наоборот, увеличилось. Возможно, потенциальные клиенты задумались, стоит ли приобретать жилье во время такого бурного роста цен.

В целом участники рынка говорят, что хотя дефицит предложения сохранится на рынке еще как минимум год-полтора, неправданно высокий рост цен на жилье должен прекратиться к концу 2006 года, после чего произойдет стагнация. Но, все-таки, до конца года удорожание жилья составит еще не менее 15—20%.

Наибольшего прироста цен, можно ожидать в тех районах, которые сейчас относятся к разряду недооцененных (например, юго-восток). Кроме того, поднимутся в цене районы, где сейчас заканчиваются работы по реорганизации транспортных развязок.

¹ «Деловой Взгляд», стр.2

¹ «Коммерсант Недвижимость», Рынок Москвы стр.46.

Снижения темпов роста цен аналитики к концу 2006 года не ожидают, как, впрочем, не ожидают и их повышения. По оценке аналитиков, стоимость квадратного метра жилья в первой половине 2006г. ежемесячно повышалась на 2–2,5%¹, что несколько меньше, чем темпы роста стоимости квартир в конце 2005 года.

Основная причина продолжающегося роста цен — сокращение строительства. За 2005 год количество предложений упало с 40 тыс. объектов зимой до 22 тыс. — летом².

Существуют и пессимистичные сценарии развития рынка вторичной недвижимости. Аналитики утверждают, что не видят каких-либо предпосылок для дальнейшего увеличения объема предложения; между тем развитие ипотеки может стимулировать рост спроса. Легко предположить, что в этом случае произойдет с ценами, учитывая то, что массового вывода на рынок первичных объектов не ожидается.

Закон «О долевом строительстве» затронул и сектор нетипового жилья. Застройщики утверждают, что реализация девелоперских проектов по новым правилам оказалось нерентабельной. На рынке изменения скажутся в ближайшем будущем — ведь уже сократилось предложение бизнес-класса. Цикл строительства составляет около трех лет, и сейчас продают в основном то, что заложили в 2003 году; а через три года будет продаваться в три раза меньше новостроек, чем сейчас. И, по моему мнению, в пору говорить о назревающем дефиците недвижимости.

Как видно из представленной таблицы, наиболее высокая цена наблюдается в Центральном административном округе. Это объясняется тем, что в ЦАО существует уже налаженная и хорошо развитая инфраструктура. Но, тем не менее, наибольшее увеличение цены мы видим в Северо-Восточном и Западном административном округе. Это связано с наиболее благоприятной этологической обстановкой в данных районах.

Как уже отмечалось ранее, годовой рост цен на столичные новостройки в среднем по всем сегментам рынка составил 50–60%. Играть на росте цен на жилую недвижимость продолжают лишь самые опытные и отчаянные, на счету которых уже далеко не первое приобретение жилья в инвестиционных целях.

¹ «Коммерсант Недвижимость», Рынок Москвы стр. 47.

² Там же.

Таблица 1

Средняя цена квартир в Москве в мае 2006 года (\$/кв. м.)

Тип дома	Центр. АО	Север. АО	Сев.-Вост. АО	Вост. АО	Юго-Вост. АО	Южн. АО	Юго-Зап. АО	Зап. АО	Сев.-Зап. АО	Ср. цена данного типа дома	Изменение цены в % за месяц	Изменение цены в % за 12 месяцев
5-этажные панельные и блочные дома	3817	2994	3252	2935	2927	3108	3255	3213	3055	3114	10,7	77,7
9-этажные панельные и блочные дома	3848	3029	3005	2904	2872	3005	3201	3175	3064	3039	9,6	76,4
12-этажные панельные дома	3850	2981	3112	3091	2830	2906	3344	3325	3181	3110	11,1	74,6
14-этажные панельные дома	4103	3021	3106	2919	2863	2955	3175	3213	3095	3078	9,7	73,1
16-этажные панельные дома	3995	3097	3206	3186	2916	3030	3336	3387	3208	3231	10,1	73,8
17-этажные панельные дома	4094	3159	3287	2954	2849	2980	3465	3514	3040	3188	11,2	74,5
22-этажные панельные дома	3538	2904	3329	2913	2764	2900	3493	3565	2915	3208	11,4	74,4
5-этажные кирпичные и монолитные дома	4232	3222	3131	3051	2767	3203	3465	3256	3105	3472	9,5	66,8
6-8-этажные кирпичные и монолитные дома	4735	3628	3396	3202	2923	3269	4343	4519	3215	4198	8	55,3
9-этажные кирпичные и монолитные дома	4710	3479	3400	3141	2993	3311	4046	4395	3309	3898	9,6	62,6
10-12-этажные кирпичные и монолитные дома	5269	3589	3599	3368	2994	3314	4486	4580	3224	4340	9,4	52,6
15-этажные и более высокие кирпичные и монолитные дома	4207	3358	3136	2859	2996	3093	3746	3723	3368	3443	7,9	77,1
Средняя цена по округу	4420	3222	3156	3009	2839	3034	3442	3640	3111	—	—	—
Изменение средней цены в % за месяц	7,4	9,8	10,1	9,3	10,6	9,8	10,1	10	10,2	—	—	—
Изменение средней цены в % за 12 месяцев	50,6	64,6	75,5	74,9	75,8	76,5	76,9	65,7	73,8	—	—	—

В то же время существует вопрос, сколько жилья продано в 2006 году в инвестиционных целях? Ответ напрямую зависит от того, кому этот вопрос задать — застройщику или риэлтеру. Если продавцы недвижимости высказываются на эту тему довольно уверенно и спокойно, то строители зачастую теряются, предпочитая вести разговор к годовой динамике роста цен на отдельные жилые объекты. Так поступили, например, в СУ-155, сообщив, что за первые восемь месяцев 2006 года рост цен на некоторые объекты компании достиг 30%, а максимальный спрос пришелся на дома, возводимые в непосредственной близости от МКАД. Уход от ответа может быть вызван, например, отсутствием данных по количеству вторичных продаж.

Доходность частных инвестиций в недвижимость посчитать несложно, например, на стадии котлована осенью 2005 году стоимость 1 кв. м. составляла \$1000–1500¹. Через год, когда стояла коробка, прирост составил в среднем 50–70%.

Но все же такая доходность — исключение. Неудивительно, что частные инвесторы в 2005 году все чаще присматривались к иным финансовым инструментам, например паевым инвестиционным фондам (ПИФ). Хотя у такого способа инвестирования есть свои недостатки.

ПИФы — вещь достаточно сложная сама по себе. Человек, не имеющий полной суммы на покупку квартиры, может купить как бы ее часть (во многих ПИФах разрешено приобретение части пая, минимальная сумма вложения может составлять 100 тыс. рублей), зарабатывая на подобных операциях до 25–30% годовых, а по некоторым ПИФам в России доходность доходила до 80%. И хотя размер доходности ПИФов не гарантируется, из-за диверсификации рисков управляющими компаниями такой способ вложений интересен для миноритарных акционеров. Хотя, с другой стороны, если хватает денег, квартира, может — и лучший способ вложения, поскольку вкладчик натурализует деньги в объект недвижимости и гарантированно ничего не теряет.

Но, следует отметить, что паевые фонды недвижимости продолжают расти высокими темпами. Чистые активы уже превысили \$500 млн., а число фондов приближается к восьми десяткам. Вместе с тем у потенциальных пайщиков появились и поводы заду-

маться о том, насколько расчетные активы фондов соответствуют доходности вложений. И то, что управляющие компании теперь обязаны раскрывать информацию, несомненно, поможет в этом разобраться.

По состоянию на середину сентября 2006 года на этом динамичном рынке работает 74 фонда недвижимости (с учетом тех, которые зарегистрировали правила фондов, но еще не сформированы). Таким образом, число фондов увеличилось на полтора десятка. Вообще, почти каждый второй фонд, зарегистрировавший свои правила в последние полгода, был фондом недвижимости.

Следует отметить, что рост рынка паевых фондов недвижимости за 2005 год впечатляет. На начало 2006 года сформировали активы 67 фондов, что вдвое превысило число фондов на начало 2005 года. При этом стоимость чистых активов (СЧА) действующих фондов выросла в 3,5 раза. Только в четвертом квартале СЧА выросла в 1,6 раза. В настоящее время она составляет 24,8 млрд. руб. Уже по итогам первого квартала можно ожидать, что активы фондов недвижимости превысят \$1 млрд. При этом по фондам, раскрывшим информацию о структуре активов, суммарные вложения в недвижимость оказались уже на уровне 11,1 млрд. руб. С учетом пока не открывших данные — не менее 13 млрд. руб. То есть доля недвижимости в фондах уверенно растет и в настоящее время превышает 50%.

Во многом это определяется тем, что у фондов есть, по крайней мере, год, чтобы вложить средства в недвижимость. Поскольку две трети фондов работают меньше этого срока, такое состояние дел вполне оправданно. К тому же у фондов есть возможность вкладывать средства и в предприятия, связанные со строительством.

В третьем квартале у пайщиков появилась возможность принимать более взвешенные решения относительно инвестирования в фонды недвижимости. Теперь, начиная с итогов третьего квартала 2005 года, управляющие компании обязаны публиковать не только агрегированные результаты деятельности ПИФов и основные направления вложений, но и раскрывать конкретные направления инвестиций. В частности, указывать объекты недвижимости, их местоположение, площадь, кадастровые номера, застройщиков и прочие характеристики объекта. Раньше такой информацией фонды делились довольно скупно, теперь же большинство управляющих компаний раскрыли эту информацию.

¹ «Коммерсант Недвижимость», Прибыль из-под крана. стр. 52.

Но, тем не менее, прогнозировать динамику интереса к инвестиционным покупкам жилой недвижимости в 2007 году пока довольно сложно. Если уже на начальном этапе строительства застройщики выставляют квартиры по высоким ценам, то доходность для инвесторов снижается. В связи с этим многие частные инвесторы сегодня переориентируются на получение арендного дохода. Несмотря на меньшую доходность (12–15% в год), аренда представляется стабильным и долгосрочным бизнесом и привлекает все больше внимания. Эта тенденция будет развиваться дальше. В целом же мы предполагаем, что доля частных инвесторов в 2006–2007 годах останется в лучшем случае на сегодняшнем уровне, а скорее всего будет сокращаться.

Большинство операторов рынка недвижимости с таким прогнозом не соглашались, с началом стагнации цен на недвижимость (середина 2004 года) покупать жилье в инвестиционных целях стало невыгодно, к тому же существовала угроза снижения цен, поэтому доля таких покупок заметно сократилась. Думаю, что сейчас инвестиционных покупок — порядка 5%, вряд ли больше. Однако текущие темпы роста цен — по 3% в месяц и более — будут способствовать увеличению количества инвестиционных квартир. Поэтому если такой рост продолжится в 2007 году, то эта тема снова может стать актуальной.

А. И. Аллахвердиев,
профессор Института финансов и права, д.э.н., проф.

М.А. Яхьяев,
профессор Российской Академии предпринимательства, д.э.н., проф.

РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ МНОГОУКЛАДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Одним из главных направлений осуществляемой аграрной реформы является создание многоукладной экономики, в основе которой лежат формы собственности и хозяйствования, определяющие характер экономических отношений на селе. Необходимость и целесообразность формирования многоукладного агропромышленного производства определяется сложностью и разнообразием задач, которые решают сегодня хозяйствующие субъекты, основанные на государственной, коллективной и частной собственности. Поэтому ориентация на какую-либо одну из них экономически не оправдана, так как каждая форма собственности и хозяйствования должна иметь свою «нишу», образовать, в конечном счете, многоукладную систему производственных отношений. Это продиктовано тем, что рынок как эффективно действующий хозяйственный механизм прежде всего требует развития полноценных товарно-денежных отношений, наличия множества самостоятельных товаропроизводителей, свободных от вмешательства в их хозяйственную деятельность, независимо от того, на какой форме собственности действует производство.

Выбор тех или иных форм собственности и хозяйствования во многом определяется природными, экономическими, национальными и другими условиями. В частности, сельские жители Дагестана в условиях нынешних аграрных преобразований больше проявляют приверженность к коллективным формам хозяйствования. Это объясняется сложившейся ои системой землепользования, склонностью крестьян работать сообща в экстремальных условиях региона, мелкими размерами сельскохозяйственных предприятий, ограниченностью земельных ресурсов, их территориальной рассредоточенностью, невозможностью их перераспределять между новыми хозяйственными формированиями.

Указанные особенности находят отражение при реформировании сельскохозяйственных предприятий.

Исторический опыт показал, что в условиях малоземелья и отгонного животноводства в Дагестане коллективная форма хозяйствования является наиболее, доминирующей, однако это не исключает возможность создания и функционирования крестьянского (фермерского) хозяйства, как одной из форм хозяйствования. Широкое создание крестьянских (фермерских) хозяйств в республике началось после принятия земельного кодекса законов «О земельной реформе», «О крестьянском (фермерском) хозяйстве», «О неотложных мерах по осуществлению земельной реформы в РСФСР» и др. Если в 1991 г. в республике насчитывалось 71 крестьянское хозяйство, то на 2005 г. — 42,2 тыс. хозяйств. Площадь предоставленной им земли составляет 160,4 тыс. га, в том числе пашня из них занимает 75 тыс. га. Наряду с процессом создания новых хозяйств, идет процесс ликвидации псевдофермерских хозяйств, созданных для получения кредитов, а также хозяйств, которым собственные возможности не позволяют организовать эффективное производство. Только 67% фермерских хозяйств работают рентабельно, производят товарную продукцию. Остальные ведут производство на уровне своего личного хозяйства, которое они вели до перерегистрации в фермерское хозяйство.

В республике имеются крупные фермерские хозяйства, организованные по принципу семейственности или кооперации между родственниками, в которых размер землепользования колеблется от 50 до 200 га (табл. 1). Так, фермерское хозяйство «Луч» Хасавюртовского района, организованное в 1992 г., имеет 600 га земли, в том числе 400 га арендованной, 250 голов крупного рогатого скота и 1800 овец.

Фермерское хозяйство «Сабанчи» Кизилюртовского района было создано на 436 га заброшенных земель (болото, камыши, солончаки). Сегодня на большей части этих земель выращивается кукуруза, овощи, намечается заложить виноградники, сады. В хозяйстве внедрено капельное орошение по технологии Израильской фирмы «Пластор Гвалт», которая гарантирует получение 150 ц/га кукурузы, по 300 ц/га зеленой массы и 800 ц/га овощей.

Для предгорной и горной зон республики характерны небольшие фермерские хозяйства, в основном специализирующиеся на производстве животноводческой продукции.

Таблица 1

Число крестьянских (фермерских) хозяйств и их распределение по размеру землепользования в 2005г.

Показатели	Число крестьянских (фермерских) хозяйств	Удельный вес в общем числе хозяйств, %
Всего	42 200	100
Хозяйства, которым земельный участок не представляется	362	1,0
Хозяйства с размером земельного участка, га		
до 3	28 826	79,5
4–5	4713	13,0
6–10	1085	3,0
11–20	333	0,8
21–50	181	0,5
51–70	181	0,5
71–100	217	0,6
101–200	181	0,5
свыше 200	181	0,5

Одной из причин малого количества крупных крестьянских хозяйств являются небольшие наделы земли, отсутствия во многих районах из-за малоземелья возможности в аренде земельных площадей. Многие фермеры зачастую арендуют заброшенные, вышедшие из оборота земли.

Наибольшее число крестьянских (фермерских) хозяйств приходится на равнинную и горные зоны Дагестана. Площадь на 1 хозяйство почти одинакова в предгорной и горной зонах. Во многих районах к развитию фермерства относятся, как к средству вовлечения в оборот заброшенных земель. Основную часть земель (80 %) фермеры получили из райспецфондов, которые в большинстве случаев формируются из заброшенных, малопродуктивных участков. Чтобы привести эти земли в оборот и повысить их плодородие, требуются значительные материальные вложения. Отсутствие собственных средств у фермеров и невозможность привлечения заемных замедляет процесс освоения заброшенных земель, в результате значительная часть их фермерами не используется.

Во многих сохранившихся и функционирующих в рыночных условиях коллективных хозяйств сохранилась внутривладельческая организация производства на подрядной или арендной основе. Произведенная продукция в этих формированиях распределяется

целиком или в большей части натурой. Крестьяне, работающие в таких коллективах, показывают высокие результаты и получают натуральную оплату за свой труд, не требуют своих долей земли и имущества так как они являются коллективными хозяевами закрепленной за ними земли и других средств производства.

В настоящее время организация и функционирование крестьянских (фермерских) хозяйств в Дагестане осуществляется по трем основным вариантам.

Первый вариант — это организация крестьянских (фермерских) хозяйств за счет приватизации земли и имущества нерентабельных колхозов и совхозов, а также за счет ликвидации убыточных хозяйств, в основном, горной и предгорной зон, которые не смогли существовать самостоятельно. Данный вариант организации фермерских хозяйств требует значительно большей материальной и финансовой поддержки государства.

Второй вариант — создание крестьянских (фермерских) хозяйств на основе расширения личных хозяйств населения, которые в настоящее время производят 83% валовой продукции сельского хозяйства республики (мяса, молока, яиц, овощей, картофеля, плодов). Это менее капиталоемкое, но наиболее реальное и эффективное производство. Расширение личных хозяйств населения, как показывает опыт, происходит двумя путями: первый — реформирование колхозов и совхозов в другие организационно-правовые формы, второй — на основе полной ликвидации малорентабельных и убыточных колхозов и совхозов. Так в Гергубельском районе, крестьянам были переданы в личное пользование по 0,20-0,28 гектара. За три года эти малоземельные фермеры освоили под пашню 70 га заброшенных земель, под сады — 235 га на склонах гор и 55 га в долинах рек, построили емкостью 300 тонн хранилища для хранения плодов и овощей.

Третий вариант — организация крестьянских (фермерских) хозяйств за счет аренды свободных или заброшенных, малопродуктивных для производство сельскохозяйственной продукции земель. Однако, одним из главных препятствий в организации крестьянских хозяйств является отсутствие социальной инфраструктуры на этих землях, даже минимальных условий для работы и жизни, таких как электричество, газ, питьевая вода и т.д.

В ходе осуществления реформы и формирования многоукладной аграрной экономики в Республике Дагестан сформировались три основные организационно-правовые формы хозяйство-

вания, различающиеся характером реализации прав собственности на землю и имущество, уровнем обобществления производства, степенью экономической самостоятельности, способами распределения доходов, организацией управления. К первому типу относятся предприятия, организации, основанные на государственной собственности (казенные предприятия), не реорганизованные в новые организационно-правовые формы хозяйствования. Это опытно-производственные и учебно-опытные хозяйства научных учреждений и вузов, племенные, семеноводческие, плодопитомнические, государственные семенные инспекции, ветеринарная, агрохимическая и другие службы. Ко второму типу относятся предприятия разных организационно-правовых форм хозяйствования, основанные на частной собственности без последующего ее объединения в коллективную. К ним относятся акционерные общества, ассоциации, кооперативы, товарищества, в которых произошло фактическое разделение земли и имущества. Третий тип — мелкотоварные предприятия, основанные на частной собственности, представленные в основном крестьянскими и личными хозяйствами населения.

Различные формы собственности и хозяйствования не исключают, а, наоборот, дополняют друг друга, обеспечивая более полное удовлетворение многообразных общественных потребностей, способствуя простору инициативы, поиску нетрадиционных решений, исключая администрирование в решении возникающих проблем, придавая гибкость и стабильность развитию сельского хозяйства.

Следует отметить, что формирование многоукладной аграрной экономики в республике происходит на базе быстрого развития мелкотоварного производства — крестьянских (фермерских) хозяйств и личных хозяйств населения.

В настоящее время личные хозяйства в обеспечении населения продуктами питания занимают ведущее место. Ими производится 83% продукции сельского хозяйства республики.

Как видно, в ходе реформ существенно изменилась структура производства в аграрном секторе, выросли масштабы, качественно трансформировались личные хозяйства населения. Хозяйства населения оказались наиболее устойчивыми к дестабилизационным факторам производства.

В 2004 году по сравнению с 1991, в хозяйствах населения производство картофеля увеличилось в 2,4, овощей в 2,8, мясо в 2,7,

молока в 1,4 раза. В основном эти хозяйства специализируются на производстве трудоемкой и скоропортящейся продукции, к которой относятся овощи, фрукты, мясо, молоко, яйца. На пашне в 63,1 тыс. га, (12,9% от ее наличия) хозяйства населения производят до 93,3% овощей, до 95% картофеля, 50% плодов, 85,8% мяса, 83,8% молока, 78% шерсти.

Следует отметить, что все это в основном производится на базе тяжелого ручного труда, так как средства механизации, особенно малой, отсутствуют. Большие трудности испытывают хозяйства населения в материально-техническом обеспечении, реализации сельскохозяйственной продукции. Личные хозяйства населения — это один из эффективных путей быстрого и устойчивого роста производства сельскохозяйственной продукции. Сельские жители традиционно занимаются личным хозяйством, они накопили большой опыт и навыки, выдержали все реорганизации, доказали свою жизнеспособность. Хозяйства населения весьма восприимчивы к новым экономическим отношениям на селе, быстро реагируют и приспосабливаются к рыночной конъюнктуре и запросам потребителей.

Сегодня хозяйства населения производят значительную часть продовольствия, поэтому для решения продовольственной проблемы необходимо создать условия для наиболее полного использования производственного потенциала мелких производителей.

Хозяйства населения в большинстве своем являются очень мелкими, размер участков которых в условиях республики не превышает 1 га.

Сложившийся в прошлом общинная система землепользования, естественной склонностью крестьян работать сообща в сложных природно-климатических условиях региона, ограниченность и территориальная разобщенность и мелкоконтурность полей, земельные угодий нашли отражение при реформировании аграрного сектора АПК Республики Дагестан. Так к концу 2004 года в республике насчитывалось 910 сельскохозяйственных предприятий, в том числе 45 акционерных обществ, 566 сельхозкооперативов 230 коллективных предприятий и 69 предприятия других организационно-правовых форм. За десять лет реформ в три раза сократилось количество хозяйств с государственной формой собственности и увеличилось более чем на 55% количество коллективных предприятий и других организационно-правовых форм основанных на коллективной форме собственности, что свидетельствует о

приверженности определенной части сельского населения Дагестана к коллективным хозяйствам кооперативного типа, принципы организации и функционирования которых больше отвечают их интересам.

Рост количества сельскохозяйственных предприятий не способствует увеличению производства сельскохозяйственной продукции и повышению эффективности производства. Валовой сбор зерна в хозяйствах республики сократился с 1991 года в 2, плодов в 2 раза, винограда на 55%, производство продукции животноводства по видам сократилось в 2—5 раз.

Немалые резервы, имеющиеся в личных хозяйствах населения, используются недостаточно, так многие личные хозяйства не обеспечены сельскохозяйственным инвентарем, не говоря уже о средствах малой механизации. Поголовье животных постоянно ощущает дефицит кормов, обеспеченность которыми составляет 60-70 % от зоотехнических норм. Большие трудности испытывают хозяйства населения в материально-техническом обеспечении, реализации производимой сельскохозяйственной продукции. Однако, личные хозяйства населения — это один из эффективных путей быстрого и устойчивого роста производства сельскохозяйственной продукции. Сельские семьи традиционно занимаются сельским хозяйством, они накопили большой опыт и навыки, выдержали все реорганизации, доказали свою жизнеспособность. Личные хозяйства населения быстро реагируют и восприимчивы к рыночной конъюнктуре и запросам потребителей.

Успешное функционирование личных и крестьянских (фермерских) хозяйств невозможно без хорошо налаженных экономических связей между собой и с другими сельскохозяйственными предприятиями.

В Республике Дагестан сельскохозяйственная кооперация имеет еще большее значение не только в силу ее специфических особенностей, но и потому что она позволяет наилучшим образом концентрировать ограниченные финансовые и материально-технические ресурсы на узловых проблемах, решение которых не под силу отдельным товаропроизводителям. Понимая, что только объединение людей и их совместные усилия являются единственным выходом для выживания в условиях затяжного экономического кризиса, обусловленного принятием непродуманной и оторванной от нашей действительности модели перехода к рынку. Сельские товаропроизводители Дагестана проявляют наибольшую при-

верженность к кооперации, убеждаясь на практике в ее созидательной силе для стабилизации положения в агропромышленном производстве. Возрождение сельскохозяйственной кооперации в республике происходит в нескольких направлениях, среди которых основными являются следующие:

- кооперирование личных подсобных хозяйств населения с коллективными сельскохозяйственными предприятиями;
- кооперирование личных подсобных хозяйств с крестьянскими (фермерскими) хозяйствами;
- кооперирование крестьянских (фермерских) хозяйств с коллективными сельскохозяйственными предприятиями;
- кооперирование крестьянских (фермерских) хозяйств между собой (межфермерская кооперация);
- кооперирование сельскохозяйственных предприятий для организации материально-технического, агросервисного обслуживания;
- кооперирование перерабатывающих предприятий с производителями сельскохозяйственного сырья.

Успешное функционирование личных хозяйств населения и сельскохозяйственных предприятий невозможно без хорошо налаженных экономических связей между собой и с другими более крупными организационными формами, что является важным инструментом включения их в рыночную экономику, а также созданием конкурентоспособного производства. Кроме того, в ряде районов организация крестьянских (фермерских) хозяйств сопровождается развитием внутримежфермерской кооперации для выполнения отдельных функций, что позволяет им более эффективно вести сельскохозяйственное производство. Так, в рисоводческом совхозе «Горьковский» Кизлярского района крестьяне для организации фермерских хозяйств получили земельные доли размером от 2 до 3 га. Фермеры поняли, что в условиях отсутствия сельскохозяйственной техники, транспортных средств невозможно эффективно развивать производство и объединились в ассоциацию крестьянских хозяйств «Дагестан».

Формирование многоукладной экономики в аграрном секторе республики происходит в условиях значительного усиления роли личных хозяйств населения в производстве сельскохозяйственной продукции. Главным образом, это обусловлено расширением кооперации этих хозяйств с сельскохозяйственными предприятиями и возросшими возможностями пользоваться земельными и мате-

риально-техническими ресурсами последних из-за свертывания в них производства основных видов продукции сельского хозяйства. На современном этапе развития АПК Дагестана можно выделить четыре основные формы кооперации личных хозяйств населения.

Первая, самая простая, но в то же время и наиболее распространенная форма кооперирования выражается в заключении договоров между гражданами, сельскохозяйственными и иными предприятиями на закупку выращенной в личных хозяйствах продукции, а также оказание определенной производственной помощи, например, предоставление выпасов и сенокосов, продажу концентрированных кормов и др. В порядке такой кооперации у населения закупается ежегодно до 1,0 тыс. тонн мяса, 2,1 тыс. тонн молока. Более развитой является вторая форма, заключающаяся в кооперации хозяйств населения с крупными сельхозпроизводителями с целью расширения производства и более полного обеспечения потребителей дефицитным продовольствием. Интегратор играет здесь более активную роль в организации производства, давая фактически заказ мелкому производителю на выращивание нужной обществу продукции и обеспечивая выполнение этого заказа необходимыми материальными ресурсами (кормами, поголовьем молодняка, семенами, удобрениями, строительными материалами). Нередко личные хозяйства граждан выступают в качестве надомного цеха крупного производства, что оказывается чрезвычайно выгодным для женщин, имеющих малолетних детей и желающих иметь дополнительные доходы для семьи, лиц преклонного возраста. Более высокая степень кооперирования обеспечивается в условиях применения третьей формы. Ее особенность в том, что колхозники, занятые производством товарной продукции в своих мелких хозяйствах, организуют снабженческо-сбытовые кооперативы, выполняющие и определенные производственные функции. Цель такой кооперации — общими усилиями создать более благоприятные условия для производства и реализации продукции в мелких хозяйствах. Кооперативы занимаются окультуриванием сенокосов и пастбищ, повышением их продуктивности, создают транспортные подразделения, приемные пункты молока, холодильники, они организуют выращивание саженцев и семенного материала, выполняют и другие функции. В настоящее время в республике насчитывается примерно около 100 сельских кооперативов мелких производителей, являющихся, как правило, самостоятельными подразделениями сельскохозяйственных пред-

приятый. Четвертая форма кооперации находится пока еще лишь в стадии формирования, она тесно связана с организацией крестьянских хозяйств. Следует подчеркнуть, что крестьянские хозяйства формируются путем широкого использования аренды средств производства у крупных сельхозпроизводителей. В настоящее время это преимущественно семейная аренда небольших животноводческих ферм, занятых выращиванием крупного рогатого скота и птицы. В перспективе эта форма взаимоотношений станет более многообразной. Возникнут самостоятельные крестьянские хозяйства, которые будут вступать в различные кооперативные связи с крупными сельскохозяйственными предприятиями. Таким образом, в республике в основном сформировалась многоукладная аграрная экономика, значительно увеличилось число товаропроизводителей различных форм собственности и хозяйствования, преимущественно работающих на рынок, стало очевидным, что основной путь стабилизации ее агропромышленного производства лежит только через возрождение сельскохозяйственной кооперации. Последняя, в условиях рыночной экономики, приобретает новое содержание, стимулируя развитие производства, на основе взаимовыгодного экономического сотрудничества, сельских товаропроизводителей, ускорения внедрения достижений научно-технического прогресса, способствуя дальнейшему углублению специализации сельского хозяйства с учетом соотношений спроса и предложения.

М. А. Яхьяев,
профессор Российской Академии предпринимательства, д.э.н., проф.

Р. Н. Алиев,
Институт финансов и права (г. Махачкала)

МОДЕЛИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ КОМБИНИРОВАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Стратегия развития сельскохозяйственного предприятия: базируется на возможности не только внутреннего инвестирования, но и привлечения дополнительных внешних ресурсов, как со стороны государства, так и со стороны частных структур, и кредитных организаций. Только это позволит повысить инвестиционную привлекательность сельскохозяйственных предприятий и обеспечить возможность осуществления расширенного воспроизводства.

При этом экономико-организационными предпосылками построения оптимальных инвестиционных стратегий сельскохозяйственных предприятий могут быть следующие условия:

- 1) четко сформулированная и обоснованная генеральная цель — корпоративная миссия предприятия по конкретным направлениям деятельности и развития;
- 2) удовлетворительная структура баланса, а также достаточный уровень финансовой устойчивости;
- 3) возможность развития сельскохозяйственного производства за счет привлечения на цели развития как внешних, так и собственных источников инвестиции.

При наличии таких общих предпосылок возможность устойчивого и эффективного в стратегической перспективе развития; может быть достигнута при реализации следующей схемы управления активами и пассивами (рис. 1).



Рис. 1. Источники и направления распределения средств стратегического развития сельскохозяйственного предприятия

где КР — кредитные ресурсы;

ВА — внеоборотные активы;

ОА — оборотные активы;

П — прибыль;

КЗ — кредиторская задолженность.

Экономическая интерпретация схемы комбинированного инвестирования заключается в следующем:

1. Первоочередным стимулом стратегического развития выступают средства внешнего кредитования — долгосрочные кредиты и займы, которые в концепции финансового анализа трактуются как собственные средства предприятия, а также источники собственных средств — нераспределенная прибыль, фонд накопления — в суммарном объеме x_1 .

Эти средства распределяются по двум направлениям:

- в размере x_2 — на развитие сельскохозяйственного предприятия, связанное с модернизацией и расширением производственных мощностей, технической подготовкой производства и маркетингом сельскохозяйственной продукции, реализация которых требует прирост внеоборотных активов;
- в размере $(x_1 - x_2)$ — на прирост оборотных активов, прежде всего запасов и затрат, обусловленных расширением производства сельскохозяйственной продукции.

2. Поскольку на реализацию инвестиционного проекта привлекаются заемные средства, необходимо определиться с расчетной ставкой процентов по кредиту.

По существующему законодательству сельскохозяйственные предприятия получают возмещение из федерального бюджета и бюджета Республики Дагестан на покрытие части расходов по уплате процентов по заемным средствам в пределах ставки рефинансирования. Льготное кредитование сельскохозяйственных предприятий предоставляет возможность экономии на процентах по кредиту.

В целях создания условий, способствующих привлечению дополнительных ресурсов для кредитования эффективных инвестиционных проектов и дальнейшего стимулирования инвестиционной деятельности в республике в 2005 году принят Закон Республики Дагестан «О государственной поддержке юридических лиц индивидуальных предпринимателей, реализующих инвестиционные проекты в Республике Дагестан с привлечением денежных средств кредитных организаций». В республиканском бюджете на

2005 год для возмещения разницы процентных ставок по привлекаемым коммерческим кредитам на реализацию высокоэффективных и социально значимых инвестиционных проектов были предусмотрены ассигнования в сумме 200,0 млн. руб. Подписание в 2005 году между Правительством Республики Дагестан и крупнейшими банками страны — Сбербанком и Россельхозбанком позволили привлечь средства в реальный сектор экономики республики. Правительством Республики Дагестан на основании решений Республиканской комиссии были приняты решения о выделении субсидий на общую сумму 118,5 млн. руб., из них уже выделено 4 предприятиям 11,5 млн. руб.

В настоящее время, как правило, процентная ставка по кредитованию сельскохозяйственных предприятий на 4-5 пунктов выше ставки рефинансирования ЦБ РФ. Следовательно, при процентной ставке 18,0 % годовых средняя расчетная ставка процента, уплачиваемого сельскохозяйственными товаропроизводителями; равна 5,0% ($18,0 \% = 13,0 \%$ (возмещается из федерального и регионального бюджетов) + 5,0 % (уплачивает предприятие за счет собственных средств)); Отсюда, $a=0,05$.

3. Вновь образованная прибыль ax_1 может распределяться по трем направлениям:

- в объеме x_5 — на погашение наиболее срочных обязательств по платежам в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды, кредиторской задолженности поставщикам, персоналу предприятия, уплате; процентов за пользование банковским кредитом;
- в размере x_6 — на цели развития, требующие прирост внеоборотных активов;
- в размере $(ax_1 - x_5 - x_6)$ — на прирост оборотных активов.

4. Наряду с долгосрочными кредитами займами в качестве источника инвестиций могут привлекаться краткосрочные кредиты и займы, средства кредиторской задолженности (КЗ) в размере x_3 , которые также распределяются:

- в объеме x_4 — на цели развития (приобретение ВА);
- в объеме $(x_3 - x_4)$ — на осуществление текущего производства (восполнение и прирост запасов).

5. Результатом использования кредитных средств в объеме x_3 должно быть получение чистой прибыли ax_3 .

6. Полученная прибыль ax_3 (которая, как и ax_1 подобна по своей экономической сущности индуцированным инвестициям в

макроэкономических процессах) также подлежит распределению по трем направлениям:

- в объеме x_7 — на очередные и своевременные погашения краткосрочной задолженности;
- в размере x_8 — на приобретение основных средств и других внеоборотных активов;
- в размере $(ax_3 - x_7 - x_8)$ — на текущее производство.

В соответствии с этой схемой могут быть, формализованы ограничения и граничные условия модели оптимизации; инвестиционной стратегии сельскохозяйственного предприятия. Они определяют область таких значений параметров инвестиционной стратегии, которые были бы допустимы по требованиям обеспечения финансовой устойчивости предприятия и ликвидности его баланса.

Наиболее обобщающей целевой функцией является рентабельность активов (1), поскольку эффект роста финансового рычага предприятия предполагает повышение рентабельности активов (экономической рентабельности) над ставкой процента по инвестициям. Это условие является определяющим в принятии решений о целесообразности и возможности инвестиций на всех этапах их осуществления. В таком случае необходимо рассматривать задачу максимизации данного критерия.

$$R_a = \frac{x_1 + ax_1 + ax_3}{A + x_1 + ax_1 + x_3 + ax_3 - x_5 - x_7}, \quad (1)$$

где R_a — рентабельность активов сельскохозяйственного предприятия;

A — стоимость имущества предприятия (валюта баланса);

В качестве целевой функции экономико-математической модели принят прирост рентабельности активов, равный отношению прироста прибыли к приросту суммарных активов сельскохозяйственного предприятия:

$$\Delta R_a = \frac{ax_1 + ax_3}{x_1 + ax_1 + x_3 + ax_3 - x_5 - x_7}, \quad (2)$$

где ΔR_a — прирост рентабельности активов.

Максимизация показателя (2) будет обеспечивать максимизацию показателя (1).

Ограничения математической модели инвестиционной стратегии сельскохозяйственного предприятия определяются путем анализа балансовых обобщений и пропорций хозяйственного развития.

В процессе стратегического развития не предусматривается уменьшение (продажа) оборотных активов, поэтому объективными ограничениями математической модели являются:

$$x_1 - x_2 \geq 0, \quad (3)$$

$$x_3 - x_4 \geq 0, \quad (4)$$

$$ax_1 - x_5 - x_6 \geq 0, \quad (5)$$

$$ax_3 - x_7 - x_8 \geq 0, \quad (6)$$

Размер погашаемой кредиторской задолженности не должен превышать ожидаемой от реализации инвестиционной стратегии нераспределенной прибыли:

$$(ax_1 + ax_3) - (x_5 + x_7) \geq 0, \quad (7)$$

При этом величина погашения не может превышать накопленных в течение предстоящего периода сумм краткосрочных кредитов и займов. Это условие запишется в виде:

$$x_5 + x_7 \leq KЗ + x_3, \quad (8)$$

Соблюдение основных балансовых пропорций устойчивого бескризисного развития должно обеспечиваться за счет не превышения труднореализуемых внеоборотных активов над постоянными пассивами — капиталом и резервами:

$$KP + x_1 + ax_1 + ax_3 \geq BA + x_2 + x_4 + x_6 + x_8, \quad (9)$$

Текущая платежеспособность в процессе стратегического развития должна быть не ниже норматива или уровня, Достигнутого на начало формирования инвестиционной стратегии, а также не должна превышать оптимального значения, равного 3,0:

$$\frac{OA + (x_1 - x_2) + (x_3 - x_4) + (ax_1 - x_5 - x_6) + (ax_3 - x_7 - x_8)}{KЗ + x_3 - x_5 - x_7} \geq 2,1, \quad (10)$$

$$\frac{OA + (x_1 - x_2) + (x_3 - x_4) + (ax_1 - x_5 - x_6) + (ax_3 - x_7 - x_8)}{KЗ + x_3 - x_5 - x_7} \leq 3,0, \quad (11)$$

Аналогичные соотношения должны выполняться по обеспеченности собственными средствами:

$$\frac{(KP + x_1 + ax_1 + ax_3) - (BA + x_2 + x_4 + x_6 + x_8)}{OA + (x_1 - x_2) + (x_3 - x_4) + (ax_1 - x_5 - x_6) + (ax_3 - x_7 - x_8)} \geq 0,1, \quad (12)$$

$$\frac{(KP + x_1 + ax_1 + ax_3) - (BA + x_2 + x_4 + x_6 + x_8)}{OA + (x_1 - x_2) + (x_3 - x_4) + (ax_1 - x_5 - x_6) + (ax_3 - x_7 - x_8)} \leq 0,6, \quad (13)$$

Таким образом, соотношения (2–13) вместе с условиями неотрицательности искоемых переменных представляют собой математическую модель определения инвестиционной стратегии сельскохозяйственного предприятия на основе схемы комбинированного инвестирования с учетом привлечения заемных средств.

В предложенную экономико-математическую модель необходимо ввести дополнительное ограничение, означающее реальность стратегических преобразований, обусловленную невозможностью освоения в перспективе значительных объемов инвестиций, которые превышали бы балансовую стоимость предприятия (стоимость всех его активов):

$$x_1 + ax_1 + x_3 + ax_3 - x_5 - x_7 \leq \Delta, \quad (14)$$

где Δ — балансовая стоимость предприятия.

Данное условие ограничивает область допустимых решений задачи, снимая тем самым неопределенность ее оптимума.

В сложившихся условиях освоение объемов инвестиций в размере балансовой стоимости действующего сельскохозяйственного предприятия нереально и чрезвычайно рискованно для потенциальных инвесторов. Ведущие специалисты в области инвестирования считают, что освоение дополнительных инвестиций; возможно в размере лишь 50 % стоимости предприятия. Для сельскохозяйственных товаропроизводителей более реальным является использование ликвидационной стоимости предприятия Д, которая может быть определена по формуле Д. Уилкокса. Поэтому в данной модели для ГУП «Султанянгиуртовский» в качестве Д принята сумма 20 млн. рублей.

Общая постановка модели (2–13) не учитывает первоначальное распределение полученных средств: между оборотными и, внеоборотными активами. В результате расчета модели может иметь место ситуация; когда все инвестиции направляются на пополнение внеоборотных активов без соответствующего увеличения оборотного капитала (рис. 1)

Согласно предложенной схеме, инвестиции в оборотные активы могут направляться лишь за счет нераспределенной прибыли. Однако между вводом в эксплуатацию вновь созданных основных средств и получением прибыли имеется значительный; промежуток времени, что может, привести к недостатку оборотных средств и простою фондов производственного назначения. Во избежание этой ситуации в математической модели предусматривается принудительное распределение получаемых ресурсов: в оп-

ределенной пропорции между двумя агрегированными статьями. В среднем по сельскохозяйственным предприятиям на долю внеоборотных активов приходится 50–75% от стоимости всего имущества. Исходная модель дополняется ограничениями вида:

$$0,50x_1 \leq x_2 \leq 0,75x_1 \quad 15$$

$$0,50X_3 \leq X_4 \leq 0,75X_3 \quad 16$$

С введением данных ограничений отпадает необходимость использования ограничений (3–4).

Частный вид математической модели (2–16) с использованием фактических данных за 2004 год по бухгалтерскому балансу, отчету о прибылях и убытках, отчету об изменениях капитала ГУП «Султанянгиуртовский» с. Нечаявка Кизилюртовского района следующий:

$$F(x_i) = \Delta R_0 = \frac{0,05x_1 + 0,05x_3}{1,05x_1 + 1,05x_3 - x_5 - x_7} \rightarrow \max, \quad 17$$

$$0,50x_1 - x_2 \leq 0 \quad 18$$

$$0,75x_1 - x_2 \geq 0 \quad 19$$

$$0,50x_3 - x_4 \leq 0 \quad 20$$

$$0,75x_3 - x_4 \geq 0 \quad 21$$

$$0,05x_1 - x_5 - x_6 \geq 0 \quad 22$$

$$0,05x_3 - x_7 - x_8 \geq 0 \quad 23$$

$$0,05x_1 + 0,05x_3 - x_5 - x_7 \geq 0 \quad 24$$

$$-x_3 + x_5 + x_7 \leq 2803 \quad 25$$

$$1,05x_1 - x_2 + 0,05x_3 - x_4 - x_6 - x_8 \geq -2313 \quad 26$$

$$1,05x_1 - x_2 - 1,05x_3 - x_4 + 1,1x_5 - x_6 + 1,1x_7 - x_8 \geq 770 \quad 27$$

$$1,05x_1 - x_2 - 1,95x_3 - x_4 + 2x_5 - x_6 + 2x_7 - x_8 \leq 3293 \quad 28$$

$$2943x_1 - 2803x_2 - 2173x_3 - 2803x_4 + 2313x_5 - 2803x_6 + 2313x_7 - 2803x_8 \geq 0 \quad 29$$

$$0,42x_1 - 0,4x_2 - 0,58x_3 - 0,4x_4 + 0,6x_5 - 0,4x_6 + 0,6x_7 - 0,4x_8 \leq 757 \quad 30$$

$$1,05x_1 + 1,05x_3 - x_5 - x_7 \leq 2956 \quad 31$$

$$x_i \geq 0 \text{ при } i = 1 \dots 8 \quad 32$$

Задача в такой постановке относится к виду задач дробно-линейного программирования, известные методы, решения кото-

рых используют их приведение к задачам линейного программирования. Для приведения задачи (17) – (32) к линейному виду обозначим:

$$y_0 = (1,05x_1 + 1,05x_2 - x_3 - x_7)^{-1} \quad 33$$

и введем новые переменные:

$$y_j = y_0 \cdot x_j \quad \text{при } j = 1 \dots 8 \quad 34$$

В результате приходим к задаче линейного программирования:

$$F(y_j) = 0,05y_1 + 0,05y_2 \rightarrow \max \quad 35$$

$$0,5y_1 - y_2 \leq 0 \quad 36$$

$$0,75y_1 - y_2 \geq 0 \quad 37$$

$$0,5y_2 - y_4 \leq 0 \quad 38$$

$$0,75y_2 - y_4 \geq 0 \quad 39$$

$$0,05y_1 - y_3 - y_6 \geq 0 \quad 40$$

$$0,05y_2 - y_7 - y_8 \geq 0 \quad 41$$

$$0,05y_1 + 0,05y_2 - y_5 - y_7 \geq 0 \quad 42$$

$$-y_3 + y_5 + y_7 - 2803y_0 \leq 0 \quad 43$$

$$1,05y_1 - y_2 + 0,05y_3 - y_4 - y_6 - y_8 + 2313y_0 \geq 0 \quad 44$$

$$1,05y_1 - y_2 - 1,05y_3 - y_4 + 1,1y_5 - y_6 + 1,1y_7 - y_8 - 770y_0 \geq 0 \quad 45$$

$$1,05y_1 - y_2 - 1,95y_3 - y_4 + 2y_5 - y_6 + 2y_7 - y_8 - 3293y_0 \leq 0 \quad 46$$

$$2943y_1 - 2803y_2 - 2173y_3 - 2803y_4 + 2313y_5 - 2803y_6 + 2313y_7 - 2803y_8 \geq 0 \quad 47$$

$$0,42y_1 - 0,4y_2 - 0,58y_3 - 0,4y_4 + 0,6y_5 - 0,4y_6 + 0,6y_7 - 0,4y_8 - 757y_0 \leq 0 \quad 48$$

$$1,05y_1 + 1,05y_2 - y_3 - y_7 - 2956y_0 \leq 0 \quad 49$$

$$1,05y_1 + 1,05y_2 - y_3 - y_7 = 0 \quad 50$$

$$y_j \geq 0 \quad \text{при } j = 0 \dots 8 \quad 51$$

Ограничение (50) получено после преобразования выражения (33).

Соотношения (35)–(51) представляют собой частный вид математической модели оптимальной инвестиционной стратегии ГУП «Султанянгиуртовский» с учетом внешних источников финансирования.

При формировании инвестиционной стратегии ГУП «Султанянгиуртовский» на основе оптимизационной модели (35)–(51) применен алгоритм симплекс-метода в Microsoft Excel. Оптимальным планом поставленной задачи (35)–(51) является следующий набор значений переменных (табл. 1).

Таблица 1

Оптимальные значения параметров стратегии развития ГУП «Султанянгиуртовский»

Переменные	Решение	Переменные	Решение
y_0	0,88687	x_1	2622
y_1	0,51713	x_2	1530
y_2	0,11313	x_3	334
y_3	0,08970	x_4	265
y_4	0,04434	x_5	131
y_5	0,00000	x_6	0
y_6	0,00566	x_7	16
y_7	0,00000	x_8	0
y_8	0,00034		
$\max \Delta R_i(x_i) = 0,0$			

Учитывая соотношение (34) и значения находим оптимальный план задачи (17)–(32) моделирования инвестиционной стратегии ГУП «Султанянгиуртовский» на основе схемы комбинированного инвестирования (табл. 1).

С реализацией этих оптимальных параметров достигается соблюдение важнейших финансово-экономических пропорций, и обеспечиваются достаточно высокие показатели финансовой состоятельности, как и предусмотрено предложенной постановкой задачи оптимизации; выбора направлений стратегического развития ГУП «Султанянгиуртовский».

Полученные в ходе реализации модели прогнозные оптимальные параметры инвестиционной стратегии ГУП «Султанянгиуртовский» представлены в таблице 2.

Таким образом, оптимальной для ГУП «Султанянгиуртовский» будет следующая стратегия:

- увеличение собственного капитала на величину не менее 2618 тыс. руб. и распределение этих средств в оборотные и внеоборотные активы;

Таблица 2

Прогнозные оптимальные параметры инвестиционной стратегии ГУП «Султанянгиуртовский» Кизилюртовского района на 2008 г., тыс.руб.

Параметры	Прогноз	Исходный отчетный баланс
Фонд накопления, долгосрочные кредиты (ДКЗ), дополнительные паевые взносы, нераспределенная прибыль (x_1)	2618	-
Инвестиции на техническое развитие за счет фонда накопления, ДКЗ (x_2)	1530	-
Увеличение кредиторской задолженности, получение краткосрочных кредитов и займов (x_3)	334	-
Инвестиции на техническое развитие за счет краткосрочной задолженности (x_4)	265	-
Погашение краткосрочной задолженности ($x_5 + x_7$)	148	-
Отчисления на развитие за счет вновь образованной прибыли ($x_6 + x_8$)	0	-
Внеоборотные активы ($BA + x_2 - x_4 + x_6 + x_8$)	1258	9873
Оборотные активы ($OA + x_1 + ax_1 - x_2 + x_3 + ax_3 - x_4 - x_5 - x_6 - x_7 - x_8$)	6278	4950
Капитал и резервы ($KP + x_1 + ax_1 + ax_3$)	15 870	12 915
Краткосрочная задолженность ($KЗ + x_3 - x_5 - x_7$)	2990	1983
Валюта баланса ($A + x_1 + ax_1 + x_2 + ax_2 - x_3 - x_7$)	18 860	16 378
Чистая прибыль ($477 = ax_1 - ax_3$)	148	-365

- приобретение внеоборотных активов на сумму не менее 1530 тыс. руб.;
- увеличение оборотного капитала не менее чем на 1098 тыс. руб.;
- одновременно с увеличением собственного капитала предприятию необходимо получить краткосрочный кредит на сумму не менее 334 тыс. руб. на условиях не более 18,0 % годовых. Полученные средства также распределяются по двум направлениям:
- на закупку техники, оборудования — не менее 265 тыс. руб.;
- на пополнение оборотных активов — не менее 69 тыс. руб.;
- прибыль от реализации инвестиционных проектов необходимо направлять на погашение краткосрочной задолженности.

Инвестиционная стратегия в процессе своего осуществления должна обеспечивать достижение следующих целей:

- получение приемлемой прибыли на вложенный капитал;
- поддержание устойчивого финансового состояния.

С целью выявления результатов финансово-хозяйственной деятельности ГУП «Султанянгиуртовский» рассчитаны основные финансово-экономические показатели характеризующие эффективность производственной и управленческой деятельности интенсивность производства (табл.3). Расчеты производились исходя из полученной прибыли по проекту и пропорционального увеличения статей баланса.

Таблица 3

Показатели оценки финансово-экономической деятельности ГУП «Султанянгиуртовский» в результате реализации инвестиционной стратегии

Показатели	Значение
Эффективность производственной деятельности	
1. Затратоотдача, р./р.	1,01
2. Производительность труда, тыс. р./чел.	62,28
3. Производство валовой продукции на 100 га сельскохозяйственных угодий, тыс. р./га;	387,7
4. Условное поголовье на 100 га сельскохозяйственных угодий, гол. /га	45
Рентабельность - деятельности неэффективность управления	
5. Рентабельность производства, %	6,87
6. Рентабельность продаж, %	6,80
Финансовое положение:	
7. Коэффициент текущей ликвидности	1,9
Эффективность использования основных производственных фондов	
8. Фондоотдача, р./р.	0,73

Прогнозный баланс имеет удовлетворительную структуру коэффициент текущей ликвидности составит $K_{ml} = 1,9$ коэффициент обеспеченности собственными средствами — $K_{occ} = 0,52$. Кроме того, значения всех остальных показателей свидетельствуют о приемлемости стратегии комбинированного инвестирования для ГУП «Султанянгиуртовский». Так, в ходе реализации инвестиционной стратегии на основе схемы комбинированного инвестирования наблюдается, увеличение показателей, характеризующих интенсивность производства, эффективность производственной деятельности и использования основных производственных фондов. Существенно повысились показатели рентабельности производства и продаж (в 2004 г. уровень убыточности производственной и коммерческой деятельности составлял, соответственно, $-8,5\% - 8,9\%$), что является; положительным моментом, свидетельствующим; о важности стратегии комбинированного инвестирования для улучшения, стратегических позиций сельскохозяйственных предприятий.

Достигнутые в ходе реализации предложенной инвестиционной стратегии результаты позволят повысить инвестиционную привлекательность предприятия и занять позицию в кластере, характеризующем высокими значениями финансово-экономических показателей и показателями использования производственного потенциала.

На основании результатов разработки модели оптимизации инвестиционной стратегии сельскохозяйственного предприятия с использованием схемы комбинированного инвестирования можно сделать следующие выводы:

- модель учитывает распределение инвестиций; согласно оптимальной структуре прогнозного баланса сельскохозяйственного предприятия, а также максимально возможную сумму освоения инвестиций;
- схема комбинированного инвестирования, предусматривающая привлечение собственных средств предприятия и внешних инвестиций, наиболее корректно моделирует движение и распределение финансовых потоков на предприятии;
- моделирование инвестиционной стратегии сельскохозяйственного предприятия — многошаговый процесс, слабо осязаемый в экономической литературе;
- в основе решения поставленной задачи лежит построение экономико-математической модели, на основе которой формируется оптимальная структура прогнозного бухгалтерского баланса;
- наиболее эффективным целевым критерием признан прирост рентабельности активов предприятия;
- в качестве основных ограничений выступают требования поддержания у сельскохозяйственного предприятия коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами на уровне выше нормативного.

Предложенные экономические модели на основе самофинансирования и комбинированного инвестирования способствуют приведению бухгалтерского баланса сельскохозяйственного предприятия к удовлетворительной структуре, отвечающей требованиям инвесторов. На основе прогнозного баланса осуществляется финансовая оценка инвестиций, позволяющая принимать управленческие решения. Однако решение не может считаться обоснованным без экономической оценки вложений, поэтому для оценки выбора стратегии необходимо также определение экономической эффективности инвестиций.

ЧАСТЬ III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

В. Е. Афонина,
*доцент кафедры
Российской Академии предпринимательства*

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ ПРАВО И НАЛОГОВЫЕ ПРАВОНАРУШЕНИЯ

Предпринимательское право регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, или с их участием, исходя из того, что предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке¹.

В правовом регулировании предпринимательской деятельности, обеспечении экономических реформ задействованы все отрасли права: государственное, административное, уголовное, гражданское, финансовое и его важнейший институт — налоговое право и др.

Разбросанность юридических норм, регулирующих предпринимательскую деятельность, по различным отраслям права и часто отсутствие их систематизации внутри последних подчас порождают несогласованность, противоречивость, несовпадающее, а то и прямо противоположное толкование этих норм, вызывают немалые трудности в правореализационной, в том числе правоприменительной практике. Сложившаяся ситуация подвергнута резкой критике в посланиях Президента РФ Федеральному Собранию от 3 апреля 2001 г. и от 18 апреля 2002 г. В частности, противоречивая и невнятная законодательная база вызывает определенные трудности и в деятельности арбитражных судов. «Судья или иной правоприменитель, — говорится в Послании 2001 г. — может по своему усмотрению выбирать норму, которая кажется ему наиболее приемлемой. Как

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации — СПб.: «Издательский дом Герда», 2001, 448 с.

результат, наряду с «теневой экономикой» у нас уже формируется и своего рода «теневая юстиция»¹. Какие же проблемы имеются в предпринимательском законодательстве? Не будет преувеличением сказать, что одной из наиболее существенных является проблема, связанная с противоречивостью правовых норм об ответственности за налоговые правонарушения.

Применение мер ответственности в сфере налогообложения всегда вызывает повышенное внимание налогоплательщиков-предпринимателей, так как оно весьма серьезно затрагивает их законные права и интересы. Подавляющее большинство организаций и предпринимателей не понаслышке знакомы с формулировкой «на основании материалов налоговой проверки привлечь к ответственности за совершение налогового правонарушения, предусмотренной статьей... НК РФ, в виде штрафа в размере....».

Ответственность за налоговые правонарушения — разновидность юридической ответственности — это применение к лицу, совершившему правонарушение, предусмотренных законом мер государственного принуждения в форме лишений имущественного характера.

Юридическая ответственность наступает за совершенное правонарушение. Суть этого признака в том, что меры государственного принуждения применяются только в тех случаях, когда лицом совершено деяние, признаваемое законом правонарушением. Иными словами, для привлечения лица к юридической ответственности необходимо установить в его действиях признаки правонарушения, зафиксированные в правовой норме. В противном случае нормы об ответственности не могут применяться. Так, ст. 108 Налогового кодекса РФ устанавливает, что никто не может быть привлечен к ответственности за совершение налогового правонарушения иначе, как по основаниям и в порядке, которые предусмотрены настоящим кодексом.

Как видим, правонарушение является единственным фактическим основанием юридической ответственности.

Правонарушение — это виновно совершенное общественно вредное деяние дееспособного лица, противоречащее требованиям правовых норм. Одним из основных признаков правонаруше-

ния является его противоправность. Противоправность — это неисполнение предписанных правовыми актами обязанностей, нарушение нормативно установленных запретов.

В цивилизованном правовом государстве действует принцип: разрешено все, что прямо не запрещено законом. Поэтому запреты в форме описания противоправных деяний должны быть четко сформулированы в нормах права, которые не могут толковаться неоднозначно, распространительно или применяться по аналогии. Например, все преступления зафиксированы только в Уголовном кодексе РФ, а все налоговые правонарушения закреплены единственным нормативно-правовым актом — Налоговым кодексом РФ.

Все правонарушения обладают признаком противоправности, который при этом одинаково проявляет себя в каждом из них тем, что в любом случае деяние зафиксировано в правовой норме. На практике перед правоприменителем всегда стоит задача квалификации правонарушения, т.е. выбора той нормы, которая бы полностью описывала реальный случай нарушения законодательства. Для этого необходимо установить соответствие фактических обстоятельств совершенного деяния признакам правонарушения, описанным в норме права.

На основе систематизации признаков правонарушения устанавливается состав правонарушения, выступающий в качестве инструмента квалификации. Состав правонарушения выполняет основополагающую функцию — он позволяет отграничить одно правонарушение от другого, дать юридическую оценку совершенному деянию, указать полностью соответствующую этому деянию правовую норму.

Состав правонарушения — система элементов, необходимых и достаточных для квалификации содеянного как правонарушения и, следовательно, для применения к правонарушителю мер юридической ответственности. В составе правонарушения все признаки последнего жестко сгруппированы и привязаны к элементам состава. Состав правонарушения включает в себя четыре элемента: объект, объективная сторона, субъект, субъективная сторона правонарушения.

Эти элементы необходимы в том смысле, что без наличия всех их в совокупности фактически совершенное деяние не может быть квалифицировано как правонарушение. Достаточны они потому, что нет необходимости устанавливать какие-либо дополнитель-

¹ Жилинский С.Э. Предпринимательское право (правовая основа предпринимательской деятельности): Учебник для вузов / Предисл. Проф. В.Ф. Яковлева. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Норма, 2004. — 928 с.

ные характеристики содеянного для привлечения лица к ответственности за совершенное правонарушение.

В уголовном, административном, налоговом праве, в отличие от гражданского права, действует принцип презумпции невиновности, который означает, что лицо признается невиновным до тех пор, пока не доказано обратное. При этом субъект не должен доказывать свою невиновность, обязанность доказать его вину возлагается на органы государственной власти. Основная цель при этом — наказание виновного и предупреждение правонарушений.

В гражданском праве, напротив, установлена презумпция вины правонарушителя — он предполагается виновным до тех пор, пока сам не докажет свою невиновность в совершенном деянии. Соответственно, пострадавшая от правонарушения сторона освобождается гражданским законодательством от доказывания вины нарушителя. Основная цель при этом — не столько формальное наказание правонарушителя, сколько восстановление нарушенных законных прав и интересов других лиц. В этом отличие правосоставительной функции от свойственной уголовному, административному и налоговому праву карательной функции.

Карательная юридическая налоговая ответственность особенно «бьет» по субъектам предпринимательского права, предпринимательская деятельность которых, с одной стороны, обладает самым широким спектром налогооблагаемой базы (от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг), а с другой стороны, осуществляется на свой риск. Следовательно, соблюдение принципа законности налоговой ответственности в предпринимательском праве необходимо как субъектам предпринимательства-налогоплательщикам для защиты своих законных прав и интересов, так и налоговым органам для обеспечения эффективности применения мер государственного принуждения.

Принцип законности требует строгого соблюдения и исполнения правовых норм при возложении ответственности. Основанием привлечения к ответственности является совершенное противоправное деяние, фактические признаки которого соответствуют всем указанным в правовой норме элементам состава правонарушения. Если нечетко, некорректно, неполно и неоднозначно определен в правовой норме хоть один элемент состава, правонарушение отсутствует, а значит, юридическая ответственность не может применяться.

Единственным нормативным правовым актом, что прямо закреплено в ст. 108 НК РФ, устанавливающим основания, порядок и меры налоговой ответственности, является Налоговый кодекс РФ. Следовательно, условия привлечения лиц к налоговой ответственности должны строго соответствовать нормам права НК РФ. Однако в НК РФ отсутствует законодательное определение налоговой ответственности, в связи с чем среди правоведов нет единого мнения по вопросу о том, можно ли выделить ответственность за совершение налоговых правонарушений в качестве самостоятельного вида юридической ответственности. При этом очевиден тот факт, что ответственность за налоговые правонарушения соответствует всем основным признакам юридической ответственности и при этом имеет ряд специфических, только ей присущих особенностей¹.

Известный русский философ А.А. Зиновьев отмечает следующий феномен. Создавая путаницу в простейших исходных понятиях, некоторые группы людей порождают непонимание и трудности у широких слоев общества, у тех, кому приходится пользоваться такими понятиями².

К сожалению, это имеет место как в юридической науке, например, смешение хозяйственного и предпринимательского, предпринимательского и коммерческого права, так и в юридической практике, например, серьезные пробелы в гражданском, налоговом и др. законодательствах, регулирующих конкретные правоотношения в сфере предпринимательства.

Все вышесказанное наряду с рассматриваемыми ниже нарушениями Законодателем принципов юридической ответственности, пробелами, неудачными формулировками статей о налоговых правонарушениях создает противоречия, серьезные затруднения и дополнительные риски, связанные с правоприменительной практикой в предпринимательской деятельности.

Отдельным видам налоговых правонарушений посвящена глава 16 Налогового Кодекса РФ «Виды налоговых правонарушений и ответственность за их совершение». Эта глава содержит 13 статей, предусматривающих 25 составов налоговых правонарушений, за совершение которых на виновное лицо может быть возложена ответственность.

¹ Ашомко Т.А., Проваленко О.М. Налоговый кодекс: правонарушение и ответственность. — М.: ООО НПО «Вычислительная математика и информатика», 2001. — 80 с.

² Пугинский Б.И. Коммерческое право России. — М.: Юрайт, 2000. — 314 с.

Рассмотрим такой типичный пример вида налоговых правонарушений как «Уклонение от постановки на учет в налоговом органе» (ст. 117 НК РФ) и проанализируем, как по воле Законодателя проявляется в конкретных нормах каждый из элементов состава правонарушения. Итак, содержание статьи:

1. Ведение деятельности организацией или индивидуальным предпринимателем без постановки на учет в налоговом органе влечет взимание штрафа в размере десяти процентов от доходов, полученных в течение указанного времени в результате такой деятельности, но не менее двадцати тысяч рублей.

2. Ведение деятельности организацией или индивидуальным предпринимателем без постановки на учет в налоговом органе более трех месяцев влечет взимание штрафа в размере 20 процентов доходов, полученных в период деятельности без постановки на учет более 90 дней ¹.

Субъектами данного правонарушения являются организации и индивидуальные предприниматели.

Субъективная сторона правонарушения, предусмотренного ст. 117 НК РФ, может быть выражена как в форме умысла, так и в форме неосторожности; Законодатель не предусматривает здесь анализ формы вины в отличие от уголовного законодательства.

Объектом данного противоправного посягательства являются интересы государства в сфере учета налогоплательщиков, и государство наказывает налогоплательщика, должным образом не исполняющего установленную НК РФ обязанность встать на налоговый учет.

Объективная сторона рассматриваемого правонарушения заслуживает особого рассмотрения и комментария.

Для привлечения к ответственности за правонарушения, предусмотренные ст. 117 НК РФ, бездействие налогоплательщика должно сопровождаться активными действиями с его стороны. Причем активные действия должны заключаться в ведении налогоплательщиком деятельности. Только при одновременном наличии этих двух условий (уклонение и ведение деятельности) организация или индивидуальный предприниматель могут быть подвергнуты ответственности.

¹ Налоговый кодекс Российской Федерации (Части 1 и 2): Официальный текст. — М., «Издательство ЭЛИТ», 2004 г., 376 с.

Думается, что под ведением деятельности следует понимать осуществление субъектом в течение определенного времени финансовых и хозяйственных операций, а также других действий, направленных на получение дохода. К сожалению, Законодатель не говорит об этом прямо, к такому выводу приводит анализ метода расчета санкции, согласно которому базой для исчисления штрафа является сумма дохода, полученного от ведения деятельности.

Применение к организации или индивидуальному предпринимателю ответственности по ст. 117 НК РФ в случае, если они ведут деятельность без постановки на налоговый учет, должно дифференцироваться по срокам в зависимости от различных условий исчисления сроков сообщений для постановки на учет по различным основаниям, например, установленным ст. 83 НК РФ, на которую ссылается ст. 116 НК РФ «Нарушение срока постановки на учет в налоговом органе». Но Законодатель не дает в ст. 117 соответствующую ссылку, которая внесла бы ясность в понятие о сроках уклонения, а использование ст. 83 НК РФ по аналогии со ст. 116 также не представляется возможным из-за ссылок в ней на ст. 85 НК РФ или на российское законодательство вообще(!).

Кроме вопросов о сроках уклонения возникает необходимость уточнения ряда оснований постановки на учет. Если организация или индивидуальный предприниматель ведут деятельность без постановки на налоговый учет по месту своего нахождения или по месту своего жительства либо через обособленные подразделения без постановки на учет, необходимость применения санкций ст. 117 НК РФ представляется обоснованной.

Что касается нарушений сроков постановки на учет по другим основаниям, например, по месту нахождения недвижимости либо транспортных средств, можно предположить из формулировки санкций — «штраф... от доходов» — что деяние может быть квалифицировано по ст. 117 НК РФ лишь в том случае, когда приобретенное организацией имущество используется для осуществления приносящей доход деятельности.

Таким образом, если организация приобрела вне места своего нахождения недвижимость, сдает ее в аренду и тем самым использует приобретенное имущество в целях извлечения дохода, игнорируя при этом обязанность встать на налоговый учет по месту нахождения недвижимости, на нее может быть возложена ответственность, предусмотренная ст. 117 НК РФ.

Напротив, если организация поместила приобретенный автомобиль в гараж и не эксплуатирует его, пропуск срока после регистрации транспортного средства, как представляется, не является основанием для привлечения организации к ответственности, установленной ст. 117 НК РФ, поскольку отсутствует факт ведения деятельности, связанной с объектом, подлежащим налоговому учету.

Размер санкций, установленных п.1 и п.2 ст.117 НК РФ, зависит от длительности допущенной организацией или индивидуальным предпринимателем просрочки в постановке на налоговый учет, сопровождавшейся ведением деятельности: «...десять процентов от доходов...» по п.1; «...20 процентов доходов...» по п.2. К сожалению, Законодатель не указал, каким образом должен рассчитываться доход, полученный в результате ведения деятельности и не предусмотрел даже соответствующую ссылку.

Между тем, в соответствии со ст. 41 НК РФ «доходом признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить», и определяемая в соответствии с законодательством, регулирующим порядок взимания конкретных налогов — налога на прибыль организаций и налога на доходы физических лиц.

Исходя из данного определения, возможно допустимым говорить, что доход — это не любое получение денежных средств или других материальных благ, а только то, которое влечет появление выгоды, т.е. улучшение экономического положения лица. Следовательно, доход имеет место в случае превышения поступивших материальных благ над затраченными на эти цели средствами. Поэтому при определении дохода следует учитывать и связанные с его получением расходы. Таким образом, в качестве базы для исчисления штрафов, предусмотренных ст. 117 НК РФ, следует признавать для организаций — прибыль, для индивидуальных предпринимателей — доходы за вычетом фактически произведенных расходов. Прибыль организации или доход индивидуального предпринимателя как база для расчета штрафа должны определяться в соответствии с соответствующими положениями законодательства о налогах и сборах.

Надо сказать, что отдельные судебные решения подтверждают изложенную позицию. Так, Федеральный арбитражный суд Московского округа в Постановлении от 03.07.2000 г. № КА-А40/2637-00 указал, что нельзя признать обоснованным расчет штрафа-

ных санкций, предусмотренных ст.117 НК РФ, от полученной организацией выручки. Доходом организации с учетом норм ст. 41 НК РФ признается не сумма выручки от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг субъектом предпринимательства, а прибыль, от суммы которой и должен рассчитываться штраф по ст. 117 НК РФ (сумма налагаемых штрафов по п. 1 либо п. 2 при этом уменьшается, по крайней мере, на порядок!).

Следует признать также, что нормы данной статьи в части установления санкций сформулированы не совсем удачно. Правонарушение, подпадающее под признаки п.1 ст.117 НК РФ, в любом случае влечет за собой взыскание штрафа в размере не менее 20 000 рублей. В отношении же более тяжкого правонарушения, предусмотренного п.2 ст.117 НК РФ, установлено, что штраф исчисляется на основе дохода, полученного в период деятельности без постановки на учет более 90 дней, и минимальный размер санкций отсутствует.

Таким образом, исходя их буквального содержания рассматриваемой статьи, можно заключить, что если налогоплательщик ведет деятельность без постановки на учет в налоговом органе менее трех месяцев, на него в любом случае может быть наложен штраф в размере 20 000 рублей, даже если доход не будет получен. Если же при прочих равных условиях просрочка составит более трех месяцев, что предусмотрено п. ст.117 НК РФ, сумма штрафа может быть либо гораздо меньше, либо, когда доход будет отсутствовать, вообще равна нулю(!).

Такая формулировка санкции нарушает требование соразмерности юридической ответственности, поскольку допускает возможность применения менее строгих мер ответственности за более тяжкое правонарушение(!).

При этом ведение деятельности налогоплательщиком без постановки на учет в налоговом органе более трех месяцев не может квалифицироваться одновременно по п.1 и п.2 ст.117 НК РФ, т.к. нарушается принцип справедливости юридической ответственности, который не допускает, чтобы одно деяние, хотя и подпадающее под признаки разных правовых норм, однако полностью соответствующее только одному составу правонарушения, влекло за собой применение мер ответственности, предусмотренных за пусть и сходные, но разные правонарушения. Составы правонарушений, предусмотренные разными пунктами одной и той же статьи, не

являются идентичными. Поэтому по отношению к лицу, которое ведет деятельность без постановки на учет свыше трех месяцев, исключается одновременное применение санкций п.1 и п.2 ст.117 НК РФ.

Представляется, что Законодателем допущен очередной провал при формулировании санкции, поскольку возможность применения к налогоплательщику штрафа в размере 20000 рублей, если совершенное им деяние содержит все элементы состава правонарушения, предусмотренного п.2 ст. 117 НК РФ, отсутствует¹.

Рассмотренные выше недостатки являются, к сожалению, типичными для Налогового Кодекса РФ, из чего следует настоятельная необходимость внесения соответствующих уточнений и дополнений в нормы закона, что будет способствовать, в свою очередь, совершенствованию предпринимательского законодательства, а также более эффективному и менее рискованному развитию предпринимательства в России.

¹ Ашомко Т.А., Проваленко О.М. Налоговый кодекс: правонарушения и ответственность. — М: ООО НПО «Вычислительная математика и информатика», 2001. — 80 с.

М. Е. Омельченко,
директор ООО «ГПК-ФИНАНС»,

Е. В. Омельченко,
профессор Российской Академии предпринимательства, д.э.н.

ОСОБЕННОСТИ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ СОБСТВЕННОСТИ И ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ ЛИЦ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Идея строительства в России гражданского общества — движущая сила реформ и тех преобразований, которые были декларированы властью предрекшими, прежде всего, должна содержать в себе механизм защиты гражданских прав и, в частности, собственности и права собственности лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью. Гражданское право предполагает не только признание за субъектами определенных гражданских прав, но и обеспечение этих прав надежной охраной и возможностью их реализации. В силу этого в науке сложилось понятие об охране гражданских прав как о совокупности мер, обеспечивающих реализацию права. Традиционно это не только правовые методы, но и экономические, и политические и административные и организационные и иные методы, направленные на создание необходимых условий для осуществления субъективных прав. К правовым мерам охраны относятся все меры, с помощью которых обеспечивается развитие гражданских правоотношений в нормальном, не нарушенном состоянии, например установление и закрепление гражданской правоспособности и дееспособности субъектов, а также восстановление нарушенных или оспоренных прав и охраняемых законом интересов.

Защита гражданских прав, в том числе, и права собственности на недвижимое имущество — одна из важнейших категорий теории гражданского, гражданско-процессуального и арбитражного права. Осмысление особенностей гражданско-правовых санкций, механизма их реализации и других возникающих вопросов, напрямую связанных с нарушением гражданских прав, являются предметом нашего исследования в настоящей статье.

Право каждого на защиту гражданских прав способами, разрешенными законом, гарантировано ст. 46 Конституции РФ, в том

числе, Конституция признает частную муниципальную и государственную формы собственности и декларирует одинаковую защиту всего многообразия форм собственности (п. 2 ст. 8 Конституция РФ). Но какова эта защита, в чем и как она выражается, какова форма защиты, каковы методы и способы защиты мы попытаемся выяснить.

Прежде всего, необходимо определить: что есть право на защиту? Исходя из духа и буквы закона, а также из принципов делового оборота право на защиту — применение мер управомоченным лицом правоохранительного характера для восстановления нарушенного или оспариваемого права.

Гражданское право советского образца давало определение праву на защиту как предоставленную управомоченному лицу возможность к применению мер правоохранительного порядка с целью восстановления его нарушенного или оспариваемого права. С точки зрения правовой квалификации такая возможность вызывала дискуссии в литературе того времени. Одни считали, что «право на защиту является составной частью самого субъективного права вместе с правом на собственные действия, а равно с правом требовать определенного поведения от обязанных лиц»¹. Другие полагали, что «обеспеченность субъективного права возможностью государственного принуждения — есть его неотъемлемое качество и такая возможность существует не параллельно с другими, закрепленными в субъективном праве возможностями, а свойственна им самим, т.к. без этого они не были бы юридическими возможностями»². При всем кажущемся различии между этими позициями, принципиальных расхождений в обеих позициях нет, т.к. право на защиту является обязательным элементом самого субъективного права.

В зарождающемся гражданском праве России все большее распространение получает мнение, что право на защиту должно представлять собой самостоятельное субъективное право. Возможность использовать данное право появляется у обладателя регулятивного гражданского права лишь в момент нарушения или оспаривания его права и реализуется в рамках возникающего охранительного гражданского правоотношения.

¹ «Советское гражданское право» общ. Ред. В.Ф. Маслова, А.А. Пушкина, Харьков, 1983 г. ч. 1, С. 248

² «Юридическая ответственность и законность» Братусь С.Н. Москва, 1976 г. С. 73—74

Субъективное право на защиту включает в себя:

- 1) возможность совершения управомоченным лицом собственных положительных действий — необходимая оборона, применение оперативных санкций;
- 2) возможность требования определенного поведения от обязанных лиц — применение к нарушителю мер воздействия компетентными государственными органами, к которым потерпевший обращается за помощью.

Необходимо отметить, что предметом защиты являются не только субъективные права, но и охраняемые законом интересы. Субъективные гражданские права и охраняемый законом интерес являются очень близкими, а зачастую и совпадающими правовыми категориями. В основе всякого субъективного права лежит тот или иной интерес, для удовлетворения которого субъективное право и предоставляется управомоченному лицу.

Субъекты гражданского права обладают и такими интересами, которые не могут быть опосредованы субъективным правом, а существуют самостоятельно в форме охраняемого законом интереса, и, естественно, подлежат защите при их нарушении. Примером может служить требование о защите чести и достоинства субъекта, требование о признании сделки недействительной. Защита охраняемого интереса, а не собственно субъективного права требуется и тогда, когда само субъективное право в результате правонарушения прекращается. Например, при физическом уничтожении вещи право собственности на нее прекращается и не может быть защищено, т.к. его больше не существует. Отсюда следует, что речь может идти о защите охраняемого законом интереса бывшего собственника в восстановлении вещи, который обеспечивается с помощью иска из причинения вреда. Как видно из вышеизложенного, охраняемый законом интерес может и весьма часто выступать в качестве самостоятельного предмета защиты.

Защита субъективных прав и охраняемых законом интересов осуществляется в предусмотренном законом порядке, т.е. «путем применения надлежащей формы, средств и способов защиты. Гражданское право под формой защиты понимает комплекс внутренних согласованных мероприятий по защите субъективных прав и охраняемых законом интересов, прямо оговоренных в законе или вытекающих из принципов гражданского права, в равно из принци-

пов делового оборота»¹. Различают две основные формы защиты: *юрисдикционная и неюрисдикционная*.

Юрисдикционная форма — под юрисдикционной формой защиты субъективных прав и охраняемым законом интересов необходимо понимать деятельность уполномоченных государственных органов, осуществляющих защиту нарушенных или оспариваемых субъективных прав. По своей сути это защита нарушенного субъективного права и охраняемого законом интереса в суде, арбитражном суде, третейском суде, жалоба в вышестоящую инстанцию, которая уполномочена принять необходимые меры по восстановлению нарушенного права и пресечения правонарушения. Основное средство судебной защиты гражданских прав и охраняемых законом интересов является иск, т.е. обращение в суд с требованием об отправлении правосудия и обращение к ответчику с материально — правовыми требованиями о выполнении лежащих на нем обязанностей или о признании права или его отсутствия. В отдельных случаях средством судебной защиты может выступать заявление, в частности по делам особого производства или жалоба при обращении в Конституционный суд РФ.

Юрисдикционная форма защиты субъективных прав и охраняемого законом интереса признает еще и специальный порядок защиты — административный. В этом случае средством защиты права является жалоба, подаваемая в соответствующий орган. В таком порядке происходит защита прав, например, от действий лиц самоуправно завладевшими жилыми помещениями. В особом порядке происходит защита нарушенных гражданских прав, возникающих из правоотношений по использованию патента. В этом случае для защиты субъективных прав, прежде чем обратиться с иском в суд, субъект должен обратиться с жалобой в государственный орган управления.

Неюрисдикционная форма защиты представляет собой действия граждан и организаций по защите гражданских прав и охраняемых законом интересов, совершаемых ими самостоятельно, без обращения к государственному и иным компетентным органам. Гражданский кодекс РФ указанные действия объединяет в понятие «самозащита гражданских прав» (ст.ст. 12 и 14 ГК РФ). Закон допускает самозащиту гражданских прав тогда, когда потерпевший

располагает возможностями правомерного воздействия на правонарушителя. Однако к допускаемым мерам самозащиты относятся действия граждан в состоянии необходимой обороны (ст.1066 ГК РФ) и крайней необходимости (ст.1067 ГК РФ) при этом действия должны быть соразмерными нарушению и не выходить за пределы, необходимые для его пресечения.

Способы защиты гражданских прав

В современной литературе однозначного определения понятия способа защиты гражданских прав нет, но можно говорить, что является их основополагающим юридическим началом. Прежде всего, способ защиты включает меры принудительного характера, при посредстве которых производится восстановление (признание) нарушенных (оспариваемых) прав и предусмотренное законом воздействие на правонарушителя. Общий перечень способов защиты дан в статье 12 ГК РФ, где в частности говорится, что защита гражданских права осуществляется путем:

Признания права;

Восстановления положения, существовавшего до нарушения права, и пресечения действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения;

Признания оспариваемой сделки недействительной и применение последствий ее недействительности, применение последствий недействительности ничтожной сделки;

Признания недействительным акта государственного органа или органа местного самоуправления;

Самозащита прав;

Присуждения к исполнению обязанности в натуре;

Возмещения убытков;

Взыскания неустойки;

Компенсация морального вреда;

Прекращения или изменения правоотношения;

Неприменения судом акта государственного органа или органа местного самоуправления, противоречащего закону;

Иными способами, предусмотренными законом.

¹ «Субъективное право: Проблемы осуществления и защиты» Бутнев В.В. Владивосток, 1989 г. С.10

При тщательном рассмотрении данного перечня можно сделать вывод, что перечень способов защиты гражданских прав далек от совершенства и научной обоснованности, но закрепленный в законе и в таком виде дает возможность потерпевшему ориентироваться на возможный инструментарий средств защиты своих нарушенных прав и охраняемых законом интересов. К примеру, в связи с вступлением в силу закона № 122—ФЗ от 21.06.97 года «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» и изданием Распоряжения мэра № 288 от 16.06.1994 года «О создании реестра собственности на территории г. Москвы» регистрация прав собственности субъектами могла совершаться на основании порочного юридического состава, где сделка, направленная на приобретение права собственности — недействительная или оспариваемая, или ничтожная. Однако, по разным причинам право собственности недобросовестного правоприобретателя было зарегистрировано органом, уполномоченным на совершение государственной регистрации и ему было выдано свидетельство регистрации права собственности. При таких обстоятельствах возникает необходимость заявления иска о признании зарегистрированного права собственности на недвижимое имущество недобросовестного правоприобретателя недействительным, как способ защиты своих гражданских прав. Однако ст. 12 ГК РФ не содержит указанного способа защиты гражданских прав. Как видно из вышеизложенного, обладатель нарушенного права может воспользоваться не любым, а только конкретным способом защиты своих нарушенных или оспариваемых прав. Иногда способ защиты нарушенного права прямо определен специальным законом, регулирующим конкретные правоотношения. Например, собственник, который незаконно лишен права владения вещью, в порядке ст. 301 ГК РФ вправе истребовать вещь из чужого незаконного владения (*вендикационный иск*), восстановив статус кво, существовавшее до нарушения его права пользования, владения и распоряжения вещью. Или собственник не лишен права собственности, но не может пользоваться своим имуществом в силу обстоятельств, связанных с иными условиями. Такой собственник вправе защищать свое право путем требования устранения всяких нарушений его права (*негаторный иск*).

Чаще всего обладателю субъективного права предоставляется возможность определенного выбора способа защиты своего нарушенного права. Например, при исполнении договора строительного подряда, если подрядчик допустил отступление от условий

договора, а такие отступления привели к ухудшению работы, или допустил иные недостатки, которые привели к ухудшению конечного результата, на который обладатель права рассчитывал, заказчик вправе по своему усмотрению потребовать безвозмездного исправления недостатков, или уменьшения установленной за работу цены, или возмещения своих расходов на устранение недостатков, когда такое право на устранение недостатков предусмотрено договором (ст. 723 ГК РФ)

Конечно, специфика защищаемого права и характер нарушения определяют способ защиты нарушенного объективного права, который закреплен либо в ст. 12 ГК РФ, либо в специальных нормах. Например, такой способ защиты как возмещение убытков и взыскание неустойки, применяются при нарушении имущественного права. Напротив, при нарушении личных неимущественных прав, или при создании реальной угрозы их нарушения, применяются способы пресекающего действия по отношению к правонарушителю.

Из проведенного анализа следует: не смотря на то обстоятельство, что обладатель нарушенного субъективного права в рамках закона самостоятельно выбирает способ защиты своих гражданских прав и охраняемого законом интереса, сам выбор конкретного способа защиты предопределяется формой нарушения права и видом нарушенного права.

При анализе способов защиты, оговоренных в ст. 12 ГК РФ, не трудно заметить, что они неоднородны по своей юридической природе. Этот факт также имеет существенное значение для реализации возможностей избранного способа защиты. Наиболее распространено в литературе их подразделение на меры защиты и меры ответственности. Такое разделение мер обусловлено основанием применения, социальным назначением, принципом реализации. Несомненно, подразделение мер на меры защиты и меры ответственности имеет практическое значение, т.к. по общему правилу меры ответственности применяются к виновному нарушителю субъективного права и выражаются в дополнительных обременениях в виде лишения правонарушителя определенных прав или возложение на него дополнительных обязанностей (например, участник ДТП, вина которого установлена в ходе расследования, проводимого инспектором ГИБДД, обязан возместить имущественный вред потерпевшему, и, как дополнительная мера — лишается права управления автомобилем). Мерами ответственности, оговоренны-

ми в ст. 12 ГК РФ, могут быть признаны лишь возмещение убытков, взыскание неустойки и компенсация морального вреда, оставшиеся меры являются мерами защиты.

Анализ конкретного способа защиты

Первым способом защиты гражданских прав и охраняемого законом интереса в ст. 12 ГК РФ названо признание субъективного права. Необходимость в применении данного способа защиты возникает, когда подвергается сомнению наличие субъективного права у юридического или физического лица, либо оно оспаривается, или подвергается сомнению законность его приобретения, либо субъективное право вовсе отрицается или существует угроза таких действий. Например, собственник недвижимого имущества не имеет на него правоустанавливающих документов, как следствие, невозможно продать дом другому лицу, подарить, обменять, сдать в аренду и т.д. В этом случае обращение в суд за признанием права собственности на дом как раз и является средством устранения неопределенности в статусе и устранение препятствия к совершению любой сделки. При обращении в суд у субъекта есть право представить суду доказательства возникновения, изменения, перехода и прекращения права собственности. При вынесении решения судом, установившем основание возникновения права собственности, создается необходимое условие для субъекта к реализации своего права на недвижимость в части распоряжения судьбой вещи и предотвращения со стороны третьих лиц действий препятствующих этому.

Мера защиты — признание субъективного права может быть реализована только в юрисдикционным (судебном) порядке, но не путем совершения каких — либо действий самостоятельного характера истцом. Истец ставит свой вопрос на разрешение суда, который должен установить наличие или отсутствие субъективного права у ответчика из доказательств, представленных сторонами процесса. Суд обязан разрешить вопрос об относимости и допустимости представленных сторонами доказательств, вынести решение об их достоверности, при этом стороны процесса имеют равные права. Обращаясь за судебной защитой, лицо вступает в процессуальные правоотношения, будучи уже связанным материальными правоотношениями (под материальными понимаются гражданские правоотношения). Особенностью гражданских правоотношений признается равенство их участников. Возможность граждан и юридических лиц по своему усмот-

рению приобретать, осуществлять, распоряжаться субъективным правом составляет содержание гражданско — правовой диспозиции. Принцип равенства всех перед законом и судом закреплен в п. 1 ст. 1 ГК РФ, ст. 7 АПК РФ. Следует особо подчеркнуть, что обращение субъекта в суд изменяет правоотношения сторон, делая их процессуальными. Процессуальные отношения возникают с момента обращения заинтересованного лица к суду с требованием о государственном принуждении. Данное процессуальное действие лица в силу процессуального закона должно быть соответствующим образом оформлено в виде искового заявления и отвечать определенным требованиям, предъявляемым к его содержанию. Сущность этого требования (процессуального), обращенного к суду, заключается в том, что истец, заявляя о необходимости вмешательства государства в частные дела, обращается к государству за помощью в реализации или защите субъективного права. Иски различаются по содержанию заложенных в них требований. В зависимости от искового требования их подразделяют на иски о признании, присуждении или преобразовательные иски. Как следует из рассматриваемого способа защиты о признании субъективного права, иск с таким требованием носит призывный характер. Призывные иски направлены на официальное признание, или, иначе, установление, удостоверение судом наличия или отсутствия права. Е.В. Васильковский отмечал: «Не будучи направлены на присуждение ответчика к исполнению, а, имея в виду только предварительное удостоверение правоотношений, за которыми еще может последовать иск о присуждении, эти иски носят название без присуждения, предварительных, преюдициальных, установительных, или о признании»¹. В большинстве случаев требование о признании права является предпосылкой применения иных мер защиты. Однако нередко требование о признании права имеет самостоятельное значение и не поглощается другими способами защиты. Например, признание права является распространенным способом защиты права собственности, других абсолютных и относительных прав (право хозяйственного ведения, право авторства и т.д.).

Следующий способ защиты гражданских прав и охраняемых законом интересов, указанный в ст. 12 ГК РФ, является восстановление положения, существовавшего до нарушения права. Как самостоятельный способ применяется в тех случаях, когда нарушен-

¹ Васильковский Е.В. «Учебник гражданского процесса» — Москва, 1917. «Хрестоматия по гражданскому процессу» под общ. Редакцией Треушников М.К. С. 138.

ное регулятивное право не прекращает своего существования в результате правонарушения и реально может быть восстановлено путем устранения препятствий к его реализации или устранения правонарушения. Данный способ защиты применяется для разрешения широкого круга правонарушений и включает в себя достаточно объемный набор конкретных действий. Например, возврат собственнику его имущества из чужого незаконного владения (ст. 301 ГК РФ), выселение лица самочинно заселившегося в жилое помещение (ст. 99 ЖК РФ). Необходимо заметить, что восстановление положения, существовавшего до нарушения права, может происходить как применением юрисдикционного так и неюрисдикционного порядка защиты субъективных прав и охраняемых законом интересов.

Очень часто употребляемый способ защиты субъективных прав — пресечение действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения. Применяется способ как самостоятельно, так и в сочетании с другими способами защиты, например, возмещение убытков или неустойки, а равно может иметь самостоятельное значение в применении. Если интерес правообладателя состоит в том, чтобы прекратить (пресечь) нарушение его права сейчас и в будущем времени или устранить угрозу его нарушения. Например, автор произведения, которое используется без его ведома, т.е. незаконно, при этом произведение искажается, подвергается переделке третьими лицами, вправе потребовать устранения этих действий, не выдвигая никаких других требований.

Собственник, чьи права на вещь не утрачены, но он лишен возможности осуществления своих прав, и препятствием служит правонарушение третьего лица, длящееся во времени, но само по себе не лишаящее правообладателя его права, вправе потребовать устранения всяких нарушений его права, хотя бы эти правонарушения и не были связаны с лишением владения.

Признание оспариваемой сделки недействительной и применение последствий ее недействительности, применение последствий недействительности ничтожной сделки представляют собой частные случаи реализации такого способа защиты, как восстановление положения, существовавшего до нарушения права. В соответствии с требованием ст. 167 ГК РФ недействительная сделка не влечет правовых последствий, за исключением тех, которые связаны с ее недействительностью, и не действительна с момента ее совершения. По своей сути этот способ защиты прав направлен на

восстановление первоначального положения сторон, существовавшего до нарушения права, т.к. приводит стороны к первоначальному положению. Однако, даже если к одной из сторон применяется конфискационные меры в виде взыскания всего полученного в результате сделки в пользу государства, права и законные интересы другой стороны защищаются путем восстановления для нее положения, существовавшего до нарушения права.

Гражданин или юридическое лицо, гражданские права или охраняемые законом интересы которых нарушены ненормативным актом, изданным государственным органом или органом местного самоуправления, а в случаях, предусмотренных законом, также нормативным актом, не соответствующим закону или иным правовым актам и нарушающие гражданские права и охраняемые законом интересы, вправе обжаловать их в суде. Суд, установив, что обжалуемый акт является с одной стороны противоправным ввиду его расхождения с законом, с другой стороны нарушает субъективные права граждан и юридических лиц, принимает решение о его недействительности полностью или частично. По общему правилу, незаконные акты признаются недействительными с момента их издания. Требование о признании незаконного акта недействительным может сочетаться и с другими мерами защиты, например, требованием возмещения убытка, либо носить самостоятельный характер, если интерес субъекта носит лишь требование констатации недействительности акта, препятствующего реализации права.

Вплотную к описанному способу защиты примыкает и такой способ защиты гражданских прав, как требование неприменения судом акта государственного органа или органа местного самоуправления, противоречащего закону. С точки зрения теории права подобных действий в качестве самостоятельного способа защиты гражданских прав вряд ли оправдано. Во-первых, защита сама по своей сути не может заключаться в воздержании от каких-либо действий, напротив предполагает их совершение. Во-вторых, неприменение противоречащих действующему законодательству актов обязанность суда. Но нельзя не отметить, что само наличие в законе такой возможности можно признать полезным, поскольку у суда есть возможность опереться на норму права при игнорировании незаконного правового акта. Указанная мера распространяется на индивидуально правовые и на нормативные акты государственных органов и органов местного самоуправления. Суд в обоих случаях

при принятии решения обязан указать какой конкретно норме права или закона акт не соответствует или противоречит. Суд не должен применять незаконные акты любых государственных органов и органов местного самоуправления, включая и те из них, признание недействительности которых не относится к компетенции суда. Например, районный суд не может признать недействительным не соответствующий закону акт министерства или ведомства, но он обязан его игнорировать как противоречащий закону при разрешении конкретного гражданско-правового спора. Если же вопрос о признании недействительным незаконного акта в компетенции суда, то он не может ограничиться только игнорированием этого акта, а должен объявить его недействительным.

Присуждение к исполнению обязанности в натуре именуется в литературе реальным исполнением, как самостоятельный способ защиты гражданских прав характеризуется тем, что нарушитель, по требованию потерпевшего должен реально выполнить те действия, которые он обязан совершить в силу обязательств, связывающего стороны. Исполнение обязанности в натуре обычно противопоставляется выплате денежной компенсации. Вполне очевидно, что интерес потерпевшего отнюдь не всегда может быть удовлетворен такой заменой. В этом случае он вправе настаивать на том, чтобы его контрагент фактически совершил действия, являющиеся предметом соответствующего обязательства, например, реально передал вещь, выполнил работу, оказал услугу и т.д. Лишь в тех случаях, когда реальное исполнение стало объективно невозможным либо нежелательным для потерпевшего, данный способ должен быть заменен иным средством защиты по выбору потерпевшего.

Возмещение убытков и взыскание неустойки. Данный конкретный способ защиты гражданских прав и охраняемых законом интересов представляет собой один из наиболее распространенных способов защиты гражданских прав. Оговоренный выше способ применяется в сфере договорных и внедоговорных отношений. В отличие от возмещения вреда в натуре имущественный интерес потерпевшего удовлетворяется за счет денежной компенсации, понесенных им имущественных потерь. При этом размер компенсации может быть прямо увязан с размером причиненного вреда (возмещение убытков), либо связан с ним косвенно или вообще не связан и независим от него (взыскание неустойки). Основной формой компенсации причиненного вреда потерпевшему является возмещение ему убытков, взыскание неустойки (штраф) произво-

дится тогда, когда это предусмотрено законом или договором, в том порядке, который оговорен договором.

В порядке требования п.2 ст.15 ГК РФ под убытками понимаются расходы, которые лицо, чьи права нарушены, совершило или должно будет совершить для восстановления нарушенного права, утраты или повреждения его имущества (реальный ущерб), а также неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода).

Компенсация морального вреда

Такой способ защиты гражданских прав и охраняемых законом интересов состоит в возложении на нарушителя обязанности по выплате денежных средств в виде компенсации за физические и нравственные страдания, которые потерпевший испытывал в связи с нарушением его прав. Применение данного способа защиты ограничивается двумя основными обстоятельствами:

1. Требование о компенсации морального вреда может быть заявлено только физическим лицом, конкретным гражданином, т. к. юридические лица физических и нравственных страданий не испытывают;
2. Нарушенные права должны носить, по общему правилу, личный неимущественный характер.

При нарушении других субъективных гражданских прав возможность компенсации морального вреда должна быть прямо указана в законе.

Прекращение или изменение правоотношений

Данный способ защиты гражданских прав применяется чаще всего при исполнении публичных договоров.

Покупатель, в случае существенных нарушений требований к качеству товара, вправе по своему выбору потребовать замены товара или отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать возврата уплаченных за товар денежных сумм.

Получатель ренты при существенном нарушении договора ренты со стороны плательщика вправе потребовать возврата недвижимого имущества, которое он передал в обеспечение пожизненного содержания, либо потребовать выплаты ему выкупной цены ренты (п.2 ст.605 ГК РФ). Чаще всего данный способ реализуется в юрисдикционном порядке, т.к. связан принуждением к

прекращению правоотношения, хотя, в принципе, не исключает самостоятельного применения.

Например, при существенном нарушении поставщиком или покупателем договора поставки потерпевшая сторона вправе, в одностороннем порядке, расторгнуть договор поставки путем уведомления об этом факте другой стороны (п.4 ст. 521 ГК РФ). При этом важно помнить, что данное положение должно быть оговорено сторонами и включено в условия договора.

Прекращение (изменение) правоотношений как способ защиты гражданских прав и охраняемых законом интересов может применяться как в связи с виновными, так и с невиновными действиями контрагентов. Например, выселение лица из-за невозможности совместного проживания прямо связано с его виновными противоправными действиями, а принудительное выделение доли из общего имущества может быть осуществлено заинтересованным лицом независимо от субъективной оценки действий контрагентов.

Рассмотренные выше способы защиты гражданских прав и охраняемых законом интересов граждан и юридических лиц не исчерпывают все возможные меры защиты, это прямо указывается и в самой статье 12 ГК РФ, которая отсылает нас к иным способам защиты предусмотренных законом и иными нормативными актами. Как пример, можно привести положения ст. 397 ГК РФ, где оговаривается право кредитора выполнить работу за счет должника, обращение взыскания залогодержателя на имущество должника (ст.349 ГК РФ), удержание комиссионером причитающейся ему доли комиссии по договору из сумм, поступивших к нему за счет комитента (ст. 997 ГК РФ).

Проведенное исследование способов, метода и форм гражданско-правовой защиты собственности и права собственности субъекта, исследование правоприменительной практики органа, осуществляющего государственную регистрацию права собственности на недвижимое имущество, исследование решений, постановлений, определений арбитражных судов и судов общей юрисдикции, разрешающих споры между субъектами права в части приобретения, изменения, перехода и прекращения права собственности на объекты недвижимости, позволяет сделать вывод о том, что действующее гражданское законодательство содержит существенный пробел в области защиты собственника, его имущественных прав и охраняемых законом интересов в период реформирования гражданского права России.

Диспозитивность гражданского права России, экстраполированная на всеобщий правовой нигилизм, правовую безграмотность субъектов права, помноженная на применение методов судебного усмотрения, общегосударственного чиновного произвола привела к неустойчивому положению институт частного права. В таком дискретном правовом поле методы гражданско-правовой защиты собственности и права собственности не работают.

Разрешение споров по существу между субъектами права зачастую сведены не к вынесению законного обоснованного решения судами, а к купле-продаже вышеоговоренных решений. Судейский корпус, обязанный выносить решения, постановления, определения на основании всесторонней, полной и объективной оценки доказательств игнорирует требования закона, в угоду своей корысти или в связи с оказанием давления на него органами административной власти государства.

Судьи не несут никакой персональной ответственности за отмену вынесенных решений, постановлений определений в последующих судебных инстанциях, в случае обнаружения последними судебных ошибок, усмотрений и даже прямых злоупотреблений. Безответственность порождает коррупцию, которая поразила судебную систему России и не замечать ее может только орган, обличенный законом на надзор за законом и законностью в стране. Независимость судейского корпуса от влияния извне, декларируемая в законе о судьях, остается благим пожеланием. Такое положение общеизвестно и требует пересмотра.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция РФ принята всенародным голосованием 12.12.1993г.
2. Гражданский кодекс РФ, ч.1,2 Норма, М, 2000
3. Комментарии к ГК РФ ч.1 и ч.2. Под ред. О.Н. Садикова, Инфра-М., М., 2003 г.
4. Гражданский кодекс РСФСР (утв. ВС РСФСР 11.06.1964 ред. от 26.11.2001)
5. Комментарии к ГК РСФСР (Под ред. С.Н. Братуся, О.Н. Садикова. М., 1982)
6. Закон СССР «О собственности в СССР» № 1305 – 1(Д) от 6.03.1990 г.

7. Закон РСФСР «О собственности в РСФСР» № 443-1 от 24.12.90. (ред. от 24.06.1992 с изм. От 01.07.1994)
8. Федеральный закон «О регистрации прав собственности на недвижимое имущество и сделок с ней» № 122-ФЗ принят ГД ФС РФ 17.06.1997г. (ред. от 09.06.2003)
9. Арбитражный процессуальный кодекс РФ от 24.07.2002 № 95-ФЗ (принят ГД ФС РФ 14.06.2002)
10. М.Ю. Тихомиров «Споры при регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», ЮРИНФОРМ-центр, М., 2004 г.
11. В.А. Рыбаков, В.В. Тархов «Собственность и право собственности», М, 2003 г.
12. Васьковский Е.В. «Учебник гражданского процесса» — Москва, 1917. «Хрестоматия по гражданскому процессу» под общ. Редакцией Треушникова М.К С. 138
13. «Субъективное право: Проблемы осуществления и защиты» Бутнев В.В. Владивосток, 1989 г. С.10
14. «Юридическая ответственность и законность» Братусь С.Н. Москва, 1976 г. С. 73–74
15. «Советское гражданское право» общ. Ред. В.Ф. Маслова, А.А. Пушкина, Харьков, 1983 г. ч. 1, С. 248

ЧАСТЬ IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Н. В. Лясников,
профессор Российской Академии предпринимательства, к.с.н., доцент

Л. И. Зорило,
ст. преподаватель, к.пед.н.

СИСТЕМА ПОДГОТОВКИ СТУДЕНТОВ К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В России рыночные отношения в сфере образования в настоящее время находятся только в стадии становления, в связи с чем предпринимательство как явление еще не получило должного распространения на рынке образовательных услуг.

Между тем спрос на образовательные услуги растет. Государство в силу катастрофического недофинансирования не может реализовать многочисленные вариативные программы, образовательные новации, обеспечить личностно-ориентированное обучение и воспитание подрастающего поколения. Перед российской системой педагогического образования в настоящий период стоит задача подготовки студенческой молодежи к индивидуальной предпринимательской деятельности. Такая позиция нашла отражение в положениях «Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года», где отмечается необходимость формирования у всех выпускников вузов, ссузов и профессиональных училищ готовности к открытию собственного дела. Поэтому педвузы должны стать инкубатором бизнеса в сфере образования, что позволит задействовать предпринимательство, как важнейший фактор развития экономики с рыночным механизмом хозяйствования, без которого не может быть обеспечено равноправное вхождение России в мировую экономику.

Это также позволит уменьшить отток квалифицированных педагогических кадров, которые из-за материальных и социальных проблем в этой сфере, не реализовав себя, навсегда уходят из системы образования. Это связано с тем, что они не подготовлены к новым экономическим условиям, безынициативны, не имеют необходимой потенциальному предпринимателю организационной, правовой, профессиональной и психологической подготовки.

Исторически курсы по основам предпринимательской деятельности в российской системе образования всех уровней вводились как более или менее адаптированный аналог западных образовательных программ, отражая содержащиеся там цели образования. Зарубежный опыт до сих пор воспринимается как некий стандарт, которому стоит соответствовать, поскольку он взят из системы развитых рыночных отношений. Однако в мировой практике экономического и предпринимательского образования не сложилось единого подхода к целям и содержанию такого образования.

Ведущей концепцией подготовки к жизни и труду, осуществляемой школами США и Западной Европы, является концепция «образования для карьеры». Этой прагматической ориентацией определяется содержание и результаты экономического и бизнес-образования даже на уровне общеобразовательных учреждений. Целью обучения выступает передача определенного комплекса знаний об основах бизнеса и предпринимательства с акцентом на формировании практических навыков. Подобный подход к постановке целей изучения курсов по предпринимательству распространен и в России.

Мы разделяем точку зрения представленную в отечественной науке, о том, что профессиональная готовность к предпринимательской деятельности — это сложное, целостное образование, включающее в себя психологическую, мотивационную, юридическую и личностную готовность, владение обобщенными теоретическими знаниями, а также первоначальный опыт практики ведения бизнеса.

Практический компонент должен быть неизбежно связан с актуальной практикой организации и ведения бизнеса в сфере образования, с отработкой способов этой деятельности, умением решать реальные предпринимательские задачи в соответствии с современной парадигмой российского образования.

По нашему мнению, процесс подготовки студентов к предпринимательской деятельности будет эффективным, если эта подготовка будет организована как единый процесс обучения и воспитания студентов, как субъектов предпринимательской деятельности. Специальный курс «Основы предпринимательской деятельности» будет дополнен внеаудиторной работой студентов, что обеспечит достижение баланса теоретического и практического компонентов образовательного процесса, обеспечит условия для развития мотивационной, психологической и личностной готовности к предпринимательской деятельности.

Специальный курс «Предпринимательская деятельность в сфере образования» может представлять учебный предмет объемом до 80 часов, в котором интегрированные занятия с практиком по реализации бизнес-проекта собственного дела в условиях учебного заведения.

Студенты обеспечиваются учебным пособием «Бизнес-проект собственного дела», образцами типовых документов, нормативами, информацией из области бизнеса в образовании.

Продуктом реализации программы является бизнес-проект собственного дела в сфере образования, разработанный каждым студентом. Успеху в реализации программы могут способствовать следующие условия:

- обеспечение включенности студентов в индивидуальную или групповую творческую мыслительную деятельность с целью продвижения по схеме: оценка ситуации и собственных возможностей — предпринимательский замысел — бизнес-проект;
- состязательный характер основных учебно-творческих заданий: разработка перспективной бизнес-идеи, лучшей рекламы предприятия и образовательных услуг, бизнес-проекта;
- создание оптимальных условий индивидуальной личностной самореализации студентов с одновременным высоким уровнем освоения ими содержания учебного курса.

По нашему мнению программа должна предусматривать широкий набор современных методов и приемов обучения, деловых игр, ситуационный анализ, рефлексию, дискуссии по отдельным разделам, конкурсы результатов выполненных заданий, моделирование конкретной предпринимательской деятельности

Первый блок предполагаемой нами программы «Введение в рыночную экономику» направлен на введение студентов в проблемы рыночной экономики, развитие сферы образования в условиях рынка. Он может быть представлен следующими темами:

- «Краткая история экономической мысли» (от древних греков до А.Смита; Основные течения западной экономической мысли; Вклад в развитие современной экономической теории отечественных экономистов);
- «Экономическая реформа в России, ее основные направления» (Общая характеристика реформы; либерализация цен; развитие предпринимательства; проблемы молодежи в области экономического и профессионального образования, трудоустройства).

- «Коммерциализация образования, развитие образовательного рынка в России. (Развитие сферы образования в условиях рынка; вовлечение образовательного и интеллектуального потенциала страны в рыночную экономику; коммерциализация образования, ее границы и государственное регулирование; социально-экономическая природа образовательных услуг и особенности их использования в условиях рыночного хозяйствования; пути эффективного сочетания экономических интересов общества, личности, бизнеса и образовательного учреждения, как необходимого условия обеспечения равнодоступности образования; формы разрешения противоречий между равнодоступностью образования и финансовыми возможностями его обеспечения).

Изучение данного блока позволит дать студентам общее представление о современной экономике, свободной от догм, понимании своей роли в формировании новых экономических отношений в сфере образования. Ожидаемым результатом может быть понимание целей, масштабности и сложности экономических преобразований в сфере образовательных услуг, роли в них цивилизованного предпринимательства; осмысление деловых подходов в решении малобюджетных проблем, желание углубленного изучения данной проблемы.

Второй блок «Основы предпринимательской деятельности» призван сформировать у студентов понимание сущности содержания и форм бизнеса, знание факторов, влияющих на выбор сферы, вида, целей, масштаба предпринимательской деятельности.

В процессе лекций, комментариев Гражданского кодекса РФ, сравнительного анализа организационно-правовых форм предпринимательской деятельности, а также выполнения учебных заданий, студенты знакомятся с вопросами данной темы. Например:

- Сущность и особенности предпринимательской деятельности;
- Планирование деятельности предприятия;
- Финансовое обеспечение предприятия;
- Налогообложение;
- Управление предприятием;
- Особенности бизнес-планирования в образовательной сфере;
- Состоятельность бизнес-проекта;

- Понятие о бухгалтерском учете и отчетности субъектов малого предприятия;
- Психология бизнеса;
- Персональный компьютер в малом бизнесе;
- Технология деловой карьеры;
- Здоровье — основа успеха в бизнесе;
- Семейный, личный бюджет предпринимателя.

Мы предполагаем, что в процессе изучения тем второго блока, студенты освоят технологию бизнес-планирования, научатся выполнять расчеты, понимать механизмы финансирования предприятия, выбора финансового решения. Они также смогут различать налоги по административному признаку, процентным ставкам, срокам платежей, источникам выплат.

В процессе лекций, комментариев контраста, анализа условий партнерства сотрудников, обслуживания программы повышения профессионализма персонала предприятия, студенты начинают воспринимать менеджмент как совокупность принципов, средств и форм эффективного руководства предприятием, как поиска наиболее результативного использования имеющихся ресурсов, технологий, продуктивных идей.

Особое значение мы придаем вопросам разработки бизнес-проектов собственного дела. В результате их изучения студенты познают особенности бизнес-планирования при разработке бизнес-проектов собственного дела в сфере образования, усваивают простые и эффективные способы оценки состоятельности бизнес-проекта, обеспечение финансовой устойчивости малого предприятия. Они также знакомятся с учетной политикой и бухгалтерским учетом, книгой учета доходов и расходов, упрощенной системой налогообложения.

В этой работе эффективным будет изучение студентами конкретных бизнес-планов, комментариев отдельных его разделов, иллюстративные примеры методов оценки инвестиционных и финансовых решений.

Данный блок предполагает и усвоение начальных знаний по основам психологии бизнеса, осмысление имеющегося опыта. Студенты знакомятся с принципами и технологией делового взаимодействия: демократизмом, коммуникабельностью, результативностью. Они также усваивают этапы делового взаимодействия, разрешение возникающих проблем.

В процессе освоения содержания лекций, самоанализа студенты осмысливают факторы личного успеха в бизнесе и коллективной деятельности, оценивают свои возможности, перспективы их развития. Привлекая к учебному процессу врача, мы предполагаем, что студенты начнут лучше понимать зависимость успеха в бизнесе от состояния здоровья, необходимости его поддерживать и укреплять.

Немаловажно понимание будущими предпринимателями различий интересов семьи и предприятия, минимизации личных расходов в пользу развития собственного дела. Этому способствует изучение темы «Семейный личный бюджет предпринимателя», ее вопросов: доходы от предпринимательской деятельности; распределение прибыли; интересы семьи и предприятия; расходы семейные и личные; налоги, как часть семейных расходов; пути экономии потребительских расходов.

В формировании умений организации предпринимательской деятельности большое значение имеет использование упражнений, кейсов и деловых игр. Кроме усвоения базовых понятий маркетинга изучаемой дисциплины, значительная часть упражнений может быть посвящена реализации образовательно-воспитательного комплекса маркетинга: осуществлению политики новых видов образовательных услуг, организации их сбыта и ценообразования, рекламы и public relation.

Каждое упражнение должно быть представлено в структурированной форме, и содержать следующие элементы: цель, задание, исходные данные, варианты сценариев выполнения упражнений, навигатор, ключевые слова, понятийная сфера.

Исходные данные могут содержать достаточный объем данных и условий, большой фактический материал. Желательно, чтобы рекомендации по решению раскрывали только основную канву алгоритма проведения занятия, а также, при необходимости содержали элементы теории, без знания которой выполнение упражнения невозможно. За преподавателем остается творческая интерпретация материала в соответствии с уровнем подготовки студентов, особенностями решаемых задач.

Варианты сценариев выполнения упражнения, как правило, определяют технологию выполнения заданий для индивидуальной, групповой и командной работы.

Элементы «навигатор», «ключевые слова и понятийная сфера» позволяют сориентироваться в «местоположении» и взаимо-

связи материалов и темы упражнения с общей понятийной структурой теории маркетинга. Элемент «навигация» прямо определяет местоположение темы упражнения в общей структуре программы предпринимательской подготовки. Особое значение имеют задания, которые связаны с творческим, нестандартным подходом. Их желательно проводить в игровой форме, что позволяет студентам «проснуться» и войти в творческий, рабочий режим.

Упражнения могут быть связаны с реализацией аналитических способностей, например, способностей к систематизации и классификации. Другие – с развитием гибкости в творческом мышлении. Например, способность генерировать различные виды данных, обнаружить различные подходы к задаче, оригинальность в ее решении. Думается, что все эти способности важны в маркетинге предпринимательской деятельности.

Третий блок программы может проходить в виде организационно-деятельной игры «Выбор, разработка и защита бизнес-проекта собственного дела». План-схема этой игры по учебным дням:

1. Организационная беседа. Мотивация и обоснование предстоящей деятельности.

Самостоятельная работа студентов в малых группах с целью разработки версии бизнес-проекта, краткого изложения бизнес-идеи, основных звеньев механизма ее реализации, образование прибыли, общее описание предприятия.

Содержание этой работы включает в себя следующие действия: оценка собственных возможностей, выделение проблем, требующих решения; выбор вида образовательных услуг, конкурентный анализ; определение цели предпринимательской деятельности; формулирование бизнес-идеи; проработка делового замысла в общем виде; описание предприятия, его образ, местонахождение, наименование, образовательный продукт деятельности. Формой отчетности могут быть сообщения представителей малых групп, участие в дискуссии.

2. Тема занятия «Стратегия и тактика».

Продуктом самостоятельной работы студентов должны стать учредительные документы (решение об открытии собственного дела без образования юридического лица, учредительный договор, Устав предприятия).

Содержание деятельности студентов в малых группах включает в себя: выбор организационно-правовой формы деятельности; выбор соучредителей, прогноз их долей в капитале, определе-

ние потенциальных инвесторов; выбор организационной структуры управления; подбор сотрудников, выбор системы оплаты труда; повышение квалификации персонала; разработка плана поиска источников финансирования проекта.

3. Тема занятия «Образовательные услуги. Маркетинг-план».

Составление маркетинг-плана, обсуждение вариантов маркетинг-планов в процессе сообщений и докладов представителей малых групп. Содержание деятельности студентов: определение перечня образовательных услуг, их характеристика, перспективы совершенствования качества их оказания; определение спроса и возможностей рынка; определение конкуренции; стратегия маркетинга (сбыт, реклама, продвижение услуг, стимулирование реализации; определение минимально-приемлемого уровня цены реализации и рентабельности; прогноз объемов образовательных услуг).

4. Тема занятия «Бизнес-план: экономическая часть».

В результате работы по данной теме должен стать прогнозируемый план предоставления образовательных услуг по месяцам на год, график предельного объема производства (дохода). Содержание работы студентов: составление плана предоставления образовательных услуг по месяцам года; определение предельного объема производства; обеспечение технологий; привлечение рабочей силы; контроль качества; условно-постоянные и условно-переменные издержки оказания услуг; себестоимость, рентабельность производства.

5. Тема занятия «Бизнес-план: финансовая часть».

Самостоятельная работа студентов в малых группах (сводный прогноз доходов и расходов на год; прогноз денежной наличности; предполагаемый баланс активов и пассивов предприятия; итог финансового плана; потребность в капитале, источники финансирования; возврат инвестиций).

При обсуждении выполнения задания можно подвергнуть анализу один из планов доходов и расходов балансового плана на конец первого года деятельности предприятия.

6. Тема занятия «Жизнеспособность бизнес-плана».

Содержание деятельности студентов: оценка жизнеспособности проекта по критериям доходности и ликвидности; определение сроков окупаемости вложенных средств с учетом риска, инфляции, неплатежей; оценка риска в процессе реализации проекта.

В процессе анализа работы можно обсудить перечень рисков и предложения по их смягчению.

7. Тема занятия «Оформление бизнес-проекта».

Продуктом самостоятельной работы студентов должен стать бизнес-проект, подготовленный к публичной защите (оформление текста, расчетов, титульного листа бизнес-проекта; подготовка резюме; подготовка предложений инвестору, партнеру).

8. Тема занятия «Выставка-конкурс, защита бизнес-проекта».

В рамках обсуждения бизнес-проектов, представленных каждой из малых групп, можно провести конкурс на лучшую бизнес-идею, рекламу предприятия и образовательной услуги.

Важным в организации процесса подготовки потенциальных субъектов предпринимательской деятельности мы считаем интеграцию аудиторных занятий по изучению курса основ предпринимательства и внеаудиторной деятельности студентов. При этом происходит увеличение временных образовательных ресурсов, видов деятельности, образовательных технологий, что ведет к достижению баланса теоретического и практического компонентов подготовки студентов к предпринимательской деятельности.

Наиболее предпочтительным вариантом внеаудиторной деятельности может выступать студенческий бизнес-клуб. Клубные формы характеризуются широтой возможного спектра реализуемых деятельностей, минимальными ограничениями для применения современных образовательных технологий, гибкостью форм взаимодействия участников, оптимальными условиями для самодетельности, самовыражения и самореализации каждого участника, многообразием форм общения, равноправными отношениями и подлинным сотрудничеством педагогов и студентов, что в совокупности обладает высоким уровнем мотивации к участию в клубе и предпосылкой для успешного решения образовательных задач.

Деятельность бизнес-клуба выступает как одно из организационно-педагогических условий обеспечения единства теоретического и практического компонентов обучения основам предпринимательства.

О. В. Калинова,
доцент кафедры РАП, к.пед.н., доцент

ИЗУЧЕНИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О СЕБЕ УЧАЩИХСЯ РАЗЛИЧНЫХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Важнейшим периодом в жизни человека издавна и по сей день является юность. В современном обществе юность — это время становления личности, период поиска своего места в жизни. Выбор жизненного пути — проблема, которую человек решает, применяя все доступные ему средства. При выборе собственного места в обществе особенно важными являются его представления о себе самом и об обществе, в котором предстоит найти и занять достойное место.

Очень актуальным представляется исследовать представления о себе именно у людей, находящихся в процессе активного самоопределения в обществе. Понятно, что наибольшая часть людей самоопределяется в юношеском возрасте. Известно, что юношеское самоопределение не является единственным и окончательным (Б.Ливехуд, 1994, П.Ниемеля, 1982 и др.). Однако, отсутствие процесса самоопределения в юности — это скорее исключение, чем правило. Поэтому предполагается, что, изучая респондентов юношеского возраста, мы с большей вероятностью, чем при изучении других возрастов, имеем дело с людьми, находящимися в процессе активного самоопределения.

Согласно периодизации, принятой в отечественной психологии, юношеский возраст примерно определяется как период от 14—15 до 22—23 лет. Чаще всего это время начала специализированного обучения. В юношеском возрасте происходит обучение в старших классах средней школы, колледжах, лицеях и на младших курсах вузов.

На сегодняшний день самая разработанная концепция юности принадлежит Э.Эриксону (1996) и его последователям. Согласно им основная задача юношеского этапа в развитии личности — это достижение первой цельной формы эго-идентичности. Признаками достигнутой идентичности, согласно Э.Эриксону, являются опора на внутренние ориентиры в поведении и принятие себя и окружающего мира. Это во многом совпадает с описанием самоактуализирующейся личности А.Маслоу. При формировании эго-идентичности молодой человек переживает самый серьезный по

сравнению со всеми предыдущими кризис развития, поскольку практически одновременно (в одном периоде развития) происходят качественные изменения всех сторон развития индивида. В телесном плане — половое созревание, в психологическом — формирование самооценки и в социальном — нахождение своего места в мире (профессиональное и ценностное самоопределение). Согласно эпигенетической концепции Эриксона, в каждом периоде психического развития разрешается определенный кризис (или противоречие). Результатом более или менее благополучного разрешения каждого кризиса является приобретение индивидом более или менее позитивных психологических характеристик: доверие или недоверие к миру, автономность или чувство стыда, инициатива или чувство вины, чувство собственной эффективности или неполноценности и, наконец, диффузная или цельная эго-идентичность в юношеском возрасте. Автор концепции не считает, что формирование личности завершается на этом и описывает еще три стадии, но поскольку нас интересует именно самоопределение в юности, то мы на этом остановимся. Последователь Эриксона Джеймс Марсиа выделил четыре варианта или статуса формирования идентичности в юности: предрешенность, диффузия, мораторий и достижение идентичности.

Предрешенность или предрешенная идентичность наблюдается тогда, когда молодой человек, не проходя через кризис идентичности, связал себя социальными обязательствами (т.е. не сделав самостоятельный выбор, стал приверженцем какой-либо ценности или членом профессиональной группы). Такие молодые люди, как правило, не испытывают тревоги, имеют сильные позитивные связи со значимыми другими (которые видимо и предрешают их выбор), их действия отличаются последовательностью. Юноши в статусе предрешенности склонны к меньшему самоуважению, по сравнению с теми, кто находится в статусе моратория.

Статус моратория свойственен тем, кто находится в эпицентре кризиса идентичности. Они испытывают сильную тревогу, пытаются разобраться в противоречивом мире и сделать правильный выбор из многих альтернатив. Этот статус или фаза формирования идентичности характерна для старшеклассников и студентов колледжей.

Наименее благоприятный вариант развития — это диффузия идентичности. Молодые люди, находящиеся в этом статусе не приняли никаких решений и не обдумывают их принятие. В этой группе чаще встречаются дети, отвергавшиеся своими родителями, и

те, к которым родители были безучастны (Бомринд, 1991; по Г.Крайг, 2000). Э.Эриксон выявил следующие признаки диффузии идентичности:

- регрессия и стремление отстрочить приобретение взрослого статуса,
- чувство изоляции и опустошенности,
- смутное, но устойчивое состояние тревоги,
- постоянное пребывание в ожидании чего-то такого, что сможет изменить жизнь,
- страх перед личным общением и неспособность эмоционально воздействовать на лиц другого пола,
- враждебность и презрение ко всем признанным общественным ролям, вплоть до мужских и женских (унисекс),
- презрение ко всему отечественному и иррациональное предпочтение всего иностранного.

В крайних случаях имеет место поиск негативной идентичности, стремление «стать ничем» как единственный способ самоутверждения. Для молодых людей в статусе диффузии есть опасность алкоголизации или наркотизации как ухода от проблем из-за невозможности принять решение.

У людей, находящихся в статусе достижения идентичности, наиболее гармоничные отношения с семьей. Их поиски идентичности несут в себе меньший эмоциональный заряд, чем у двух предыдущих групп. Число молодых людей со статусом достижения идентичности растет с возрастом. (Г.Крайг, 2000).

Согласно развиваемым в отечественной психологии взглядам (П.Ниемеля, 1982; М.Гирнзбург, 1994, К.Н.Поливанова, 2000) самоопределение представляет собой качественный скачок в психологическом развитии человека и, следовательно, обязательно является кризисом, во время которого всегда наблюдаются более или менее выраженные признаки дезадаптации. Поэтому четыре выделенных Дж.Марсиа статуса идентичности справедливо было бы расположить по хронологии протекания кризиса в следующем порядке.

1. Предрешенная или навязанная идентичность является продолжением периода до кризиса (до самоопределения). Выбор профессии, ценностей или супруга под влиянием ближайшего окружения, без самостоятельного выстраданного решения не может обеспечить психической зрелости человека. Таким образом, бескризисная беспроблемная юность лишь откладывает самоопределение на более поздний срок или оставляет человека с серьезными

признаками психологической незрелости на всю оставшуюся жизнь. А это, как известно (Ф.Василюк, 1995), снижает способности человека к преодолению жизненных критических ситуаций.

2. Статус моратория, скорее всего, является первой негативной, по терминологии Ш.Бюлер, фазой кризиса. Тревога перед самоопределением свойственна всем. У старшеклассников этот статус отмечается чаще только из-за требований общества определиться с выбором профессии именно в этот период. Хотя к такому экзистенциальному выбору, каким является выбор профессии, большинство старшеклассников просто не готовы (Леонтьев, Шелобанова, 2001). Дальнейшее развитие и разрешение кризиса зависит от многих факторов, одним из которых является принятие или отвержение подростка родителями, упоминавшееся Д.Марсиа. Взаимодействие всех этих (не выясненных пока) факторов и собственная активность субъекта приводят либо к благоприятному разрешению кризиса — достигнутой идентичности (4), либо к неблагоприятному исходу — сохранению диффузной, незрелой идентичности (3). Признаки диффузии идентичности, (перечисленные выше) выделенные Э.Эриксоном, содержат и черты психической незрелости, которые могут сохраняться у человека на протяжении всей жизни. Такие особенности личности делают ее невротичной, не способной ни к преодолению жизненных трудностей, ни к дальнейшему личностному росту. (А.Маслоу, 2000).

Основная задача нашего исследования заключается в том, чтобы, анализируя представления о себе у юных членов общества, разного возраста и находящихся на различных этапах социализации, составить представление о ходе и механизмах процесса юношеского самоопределения.

Задача проследить становление идентичности или (другими словами) ход процесса самоопределения личности и выявить его закономерности представляется крайне сложной по нескольким причинам.

Во-первых, само разнообразие конечных результатов этого процесса (разнообразие личностей) затрудняет конкретизацию представления, относительно которого можно устанавливать стадии процесса достижения. Ведь успешность самоопределения не определяет его содержания, это скорее форма. Эго-идентичность является прежде всего идентичностью самому себе, принятием себя и вполне может быть достигнута самыми разными людьми, сильно различающимися по своим индивидуальным особенностям. Пси-

хическая зрелость индивида, достигнутая им идентичность, предполагающая его способность к преодолению критических ситуаций и практически бесконечному личностному росту, не должна вести и не ведет к формированию одного и того же стиля жизни, к выбору одних и тех же ценностей. (Важно только, чтобы эти ценности были альтруистическими, а не замыкались на самом человеке, как считают и А. Маслоу и В. Франкл).

Во-вторых, самоопределение представляет собой качественный скачок в психологическом развитии человека и момент его не привязан ни к паспортному возрасту индивида, ни ко времени достижения им определенного социального статуса. Кроме того, давно известно, что далеко не каждый человек достигает зрелых форм развития личности. Многие всю жизнь сохраняют те или иные черты личностной незрелости или диффузной идентичности. Таким образом, у нас получается задача изучить развитие достаточно расплывчатого качества, которое к тому же развивается не у всех. Выше мы видели, что фиксирование объективных жизненных показателей может привести к смешению, например, предрешенной и достигнутой идентичности. И тем и другим людям свойственны хорошие отношения с окружающими и принятие социальных обязательств. Поэтому наиболее информативным показателем хода и/или стадии процесса самоопределения нам кажется субъективное представление человека о себе, своих жизненных планах и перспективах.

В качестве методики пилотажного выявления представлений о себе применим тест 20 утверждений Куна (Kuhn, 1954). Он заключается в том, что в течение непродолжительного времени респондент должен сформулировать 20 ответов на вопрос «Кто Я?». Эта методика хороша не только простотой применения и минимальными затратами времени на проведение, но и тем, что позволяет провести не только количественный, но и качественный анализ результатов.

В условиях дефицита времени отвечающий в первую очередь перечисляет свои социальные роли или идентификации, называет те социальные группы, с которыми он себя идентифицирует. Например, «школьник», «подросток», «домохозяйка», «будущий учитель» или «бывший спортсмен». Кроме этого, небольшая часть высказываний респондентов отвечает на вопрос «Какой Я?», т.е. после перечисления социальных ролей человек уже дает оценки самому себе: «умный», «красивый», «эгоист» и т.п. Такие ответы

позволяют произвести и предварительный подсчет степени самопринятия индивида. Со времен К. Роджерса (1902–1987) полагается оптимальным соотношение положительных и отрицательных самооценок 2:1, т.е. одна треть всех оценочных суждений должна быть негативной и две трети — позитивными. (Молчанова, 1997; Холл, Линдсей, 1997). Важность позитивного самоотношения для человека в психологии известна давно. Однако самооценка далеко не безразлична и для процесса интеграции человека в общество. Известно например, что у большинства юных преступников — низкая самооценка (Гиппенрейтер Ю.Б.).

Широкое применение теста Куна уже принесло некоторые плоды в социальной психологии. Например, было выявлено, что отклоняющиеся подростки в целом продуцируют существенно меньше ответов, чем их сверстники из контрольной группы (Васильева, 1997). Кроме того, у отклоняющихся гораздо уже группы, с которыми они себя отождествляют. Чаще всего у них встречаются отождествления со своей семьей или группой ближайших сверстников («друг Васи»). Тогда как у членов контрольной группы можно найти такие ответы, как «гражданин своей страны» и даже «обитатель планеты Земля» или «частица всего живого».

Исходя из классических представлений о том, что личность человека есть совокупность всех его общественных отношений, можно предположить, что чем больше своих социальных ролей и связей может актуализировать индивид, тем лучше, т.е. тем больше у него выбор для построения собственной идентичности.

Актуализацию большого числа различных категорий в тесте Куна можно считать и проявлением способности посмотреть на самого себя с различных сторон, что, несомненно, способствует объективности в оценке себя. Из вышесказанного мы можем заключить, что называние большого числа различных категорий в методике Куна можно считать показателем более высокого уровня личностного развития.

В то же время нетрудно заметить, что количество утверждений не может не зависеть от общего словарного запаса респондента, общего уровня его развития. Поскольку в вербальных тестах интеллекта девушки часто превосходят юношей, то от них можно ожидать и более полных ответов в методике Куна.

Таким образом, мы можем сформулировать несколько частных гипотез, которые должны подтвердиться при подсчете числа ответов в тесте Куна.

- Больше число ответов должно наблюдаться у старших возрастных групп по сравнению с младшими.
- Девушки должны давать большее число ответов по сравнению с юношами.
- Профессионально определившиеся респонденты должны выдвигать меньшее общее число ответов, чем не определившиеся.

В исследовании приняли участие 130 юношей и девушек (78 юношей и 52 девушки), начиная с возраста 14 лет (9 класс лицея) и до 20-летних студентов первого курса вуза.

Количественный анализ полученных данных показал следующее.

Как и предполагалось, сознательные представления человека о себе в юности оказываются несколько более широкими у представительниц женского пола: они высказывают больше утверждений о себе в тесте Куна (среднее число ответов у юношей составляет 16,18, а у девушек 20,06. Различия значимы на уровне 0,001 по результатам дисперсионного однофакторного анализа) см. рис. 1.

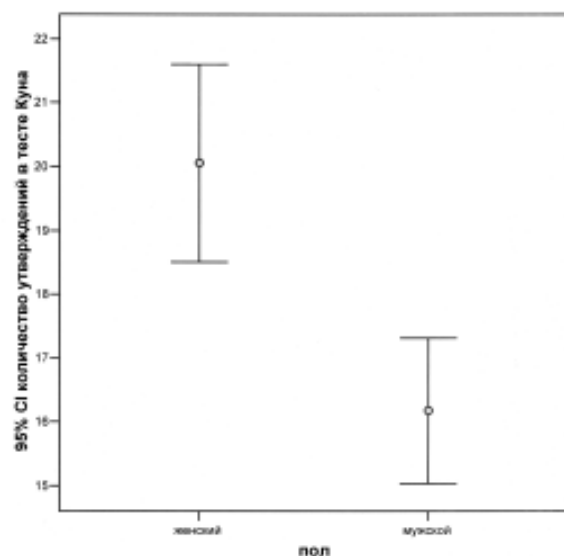


Рис. 1. Сравнение мужской и женской выборок по числу ответов в тесте Куна

Сходные соотношения между результатами юношей и девушек сохраняются в каждом из обследованных учебных заведений: в колледже (юноши—15,4; девушки — 17,0), на 1 курсе государственного вуза (юноши — 16,14, девушки — 18,05), на 1 курсе негосударственного вуза (юноши — 14,33, девушки — 23,44), в девятом классе гуманитарного лицея (юноши — 18,5, девушки — 21,26).

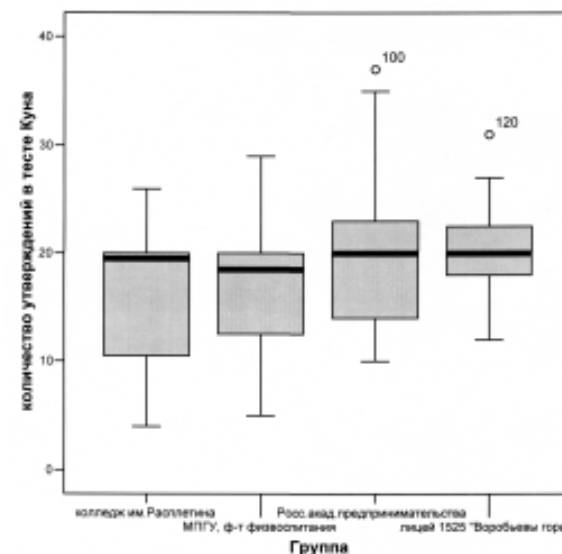


Рис. 2. Сравнение учащихся различных учебных заведений по числу утверждений в тесте Куна

Если сравнивать результаты учащихся различных учебных заведений, не разделяя выборку по признаку пола, то прослеживается тенденция к увеличению числа ответов в тесте параллельно росту престижности учебного заведения. Самый высокий результат у гуманитарного лицея (20,44 ответа на одного респондента), самый низкий у технического колледжа (16,08). Студенты непрестижного факультета государственного вуза (16,62) и негосударственного вуза (19,80) заняли промежуточное положение. Самым вероятным фактором, объясняющим такие результаты, можно признать культурный уровень респондентов. К сожалению, эта переменная очень плохо поддается операционализации, в отличие от широко используемого показателя уровня образования.

Однако, если допустить, что в более престижных учебных заведениях более высок культурный уровень учащихся (что, на наш взгляд, вполне соответствует действительности), то обнаруженная нами зависимость между престижностью учебного заведения и полнотой самоописаний его студентов вполне может трактоваться как зависимость полноты самоописания от культурного уровня респондента. Связанность же престижности вуза и числа ответов в тесте Куна подтверждается путем вычисления коэффициента корреляции Спирмена, который составляет 0,281, но является при этом максимально значимым ($p=0,001$). Такая зависимость полноты самопредставления субъекта и места его образования может быть объяснена именно тем, что культурный уровень учащихся более престижных учебных заведений выше, что отражается и в количестве ответов в тесте Куна, подтверждая одну из наших гипотез. Достаточно слабая выраженность корреляции, возможно, вызывается, во-первых, подменной переменной (ведь престижность заведения и культурный уровень учащегося — далеко не одно и то же), а во-вторых, тем, что в каждой группе есть представители обоих полов, расхождения в результатах которых велики (что было описано выше).

Верность последнего соображения просматривается в том, что в негосударственном вузе девушки показывают самые высокие результаты, а юноши — самые низкие (23,44 против 14,33). Здравый смысл и наблюдения показывают, что у девушек в негосударственном вузе несомненно выше стремление к получению образования, а молодые люди того же учебного заведения в большинстве своем просто проводят там время (по настоянию родителей и в стремлении избежать призыва в армию).

К сожалению, проанализировать связь числа ответов с возрастом респондентов оказалось невозможным, так как кроме лицейской группы все остальные — разновозрастные. Можно, однако, с уверенностью сказать, что с возрастом не происходит увеличения числа ответов, так как самые юные респонденты дали самое большое число ответов.

Итак, краткий количественный анализ ответов 130 учащихся юношеского возраста показал, что более полные представления о себе имеют девушки по сравнению с юношами и учащиеся более престижных вузов по сравнению с менее престижными. Это дает возможность сделать вывод о большей личностной зрелости девушек и учащихся с более высоким культурным уровнем.

Более информативным будет качественный анализ полученных результатов. Трудность его заключается в том, что тест Куна не содержит стабильных категорий анализа, их требуется выбирать для каждой конкретной выборки, что затрудняет возможность сравнения групп друг с другом. Хотя эта же особенность и помогает выявить специфику самопредставлений каждой группы. Качественный анализ результатов методики Куна наших исследуемых будет предложен в следующей публикации.

Литература

1. Васильева Ю.А. Особенности смысловой сферы личности при нарушениях социальной регуляции поведения//Психол.Ж., т.18, 1997, № 2, с. 58—68.
2. Василюк Ф.Е. Типология переживания различных критических ситуаций//Психол.ж., 1995, т. 16, № 5.
3. Гинзбург М.Р. Психологическое содержание личностного самоопределения//Вопросы психологии, 1994, № 3, с. 43—52.
4. Крайг Г. Психология развития. С-Птб., 2000.
5. Леонтьев Д.А., Шелобанова Е.В. Профессиональное самоопределение как построение образов возможного будущего//Вопросы психологии, 2001, № 1, с. 57—66.
6. Ливехуд Б. Кризисы жизни — шансы жизни. (Развитие человека между детством и старостью). Калуга, 1994.
7. Маслоу А. Новые рубежи человеческой природы / Пер. с англ. М., 1999.
8. Молчанова О.Н. Описание индивидуального случая: особенности Я-концепции. М., 1997. 23 с.
9. Ниемея П. Развитие и нормальные кризисы взрослого человека/Проблемы психологии личности. М., 1982.
10. Поливанова К.Н. Психология возрастных кризисов. М., 2000.
11. Франкл В. Человек в поисках смысла. М., 1990.
12. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 1996. Kuhn M.H., McPartland T.S. An empirical investigation of self-attitudes//Amer. Sociological Rev. 1954. V.19.N1. P. 68—76.

А. В. Перебейнос,
ст. преподаватель кафедры «Гуманитарные и естественнонаучные дисциплины», Челябинского филиала РАН, к.ист.н.

РАЗНОСТОРОННЯЯ ПОМОЩЬ УРАЛЬСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НАСЕЛЕНИЮ ПЕРМСКОЙ ГУБЕРНИИ В ПЕРИОД ГОЛОДА 1891–1892 гг.

1890 году в ряде уездов четырех Уральских губерний из-за сложных погодных условий урожай зерновых культур был плохим. Но даже этот тяжелый сельскохозяйственный год по своим результатам не мог идти ни в какое сравнение с тем, что произошло в сельском хозяйстве России летом 1891 года. Неурожай охватил 17 губерний империи. В стране разразился голод. На Урале им были охвачены Пермская, Уфимская, Оренбургская и Вятская губернии.

Российское правительство в Пермской губернии признало три уезда, население которых больше всего пострадало из-за неурожая и где разразилось массовый голод: Екатеринбургский, Камышловский и Шадринский. В них проживало 608 262 человека [1, 286].

Вот некоторые выдержки из газет тех лет, которые позволяют хорошо представить истинную картину сложившегося. «Просьбы о пособии начали поступать в Екатеринбургскую уездную управу уже в сентябре. Нужда постепенно усиливалась, цены на хлеба быстро начали подниматься. В селах была тишина, уныние овладело всеми; взрослое население уходило на сторону искать заработков, но не находя работы возвращались домой и число нуждающихся увеличивалось. Хлеба в некоторых семьях не видели по несколько дней, питались капустой, картофелем, лебедой и пр. Более ослабевшие не вставали с постелей и слово «голод» слышалось все громче и громче. Улицы наполнились нищими, ... больницы начали переполняться, потому что больные и легкими болезнями шли туда, надеясь на даровой хлеб» [2, 947].

Чтобы не умереть с голоду крестьяне готовили хлеб, который в народе назывался «голодный хлеб». Его разновидностями были: а) картофельный хлеб — из равной смеси картофеля и ржаной муки; б) соломенный хлеб — из равной смеси соломы и ржи; в) лебедный хлеб — из равной смеси мельничного буса и лебеды, или отрубей и лебеды, или чистый лебедный хлеб; г) глиняный хлеб — из равной смеси глины и ржаной муки.

Из Шадринского уезда сообщали: «Сначала у нас не было хлеба для людей, а теперь не стало корма для скота ... мужик дает лошади только «что-нибудь», например, солому, но и ту не из скирдов, а с крыши; того же, что называется сеном, лошади в нынешнюю зиму не видели почти, а теперь и подавно; да и о сене ли уж тут думать, когда воз гнилой соломы с крыши стоит 2–3 руб. А корм этот настолько «хорош», что не в редкость лошади от него падают» [3, 115].

Центральная власть оказывала большую практическую помощь населению пострадавших уездов. Она осуществлялась здесь через созданный Особый комитет под председательством Наследника Цесаревича. Особый комитет выделил в Пермскую губернию для безлошадных крестьян 4 тыс. лошадей. Сюда поступало продовольствие и денежные ссуды. Для крестьян, не имевших возможность заработать средства для своей семьи, развернулись общественные работы. Особый комитет действовал в тесном контакте с начальником Пермской губернии и местными органами самоуправления.

Предприниматели, проживающие и работающие в Пермской губернии, не остались в стороне от оказания практической помощи той части населения, которая сильно пострадала от неурожая 1891 года. Население, и в первую очередь крестьянство, получало эту помощь по нескольким направлениям.

1. Предприниматели, входящие в местные органы самоуправления, в качестве гласных земских уездных собраний и городских дум или членов управ, активно участвовали в решении задач, направленных на устранение голода, смягчение его последствий. Пермские предприниматели, как представители органов местного самоуправления, выезжали в волости, заводские поселения с целью изучения истинного положения на местах. Под их руководством составлялись и уточнялись списки остро нуждающихся в продовольствии. Они, имея представление о возможностях уездов и губернии, определяли размеры финансовой и продовольственной помощи населению. Зная хорошо положение на хлебных рынках России, определяли, где и сколько закупить зерна, муки для голодающих. Они решали вопросы доставки хлеба и ее оплаты.

2. Предприниматели оказывали материальную помощь отделениям Красного креста, приходам православной церкви, общественным благотворительным организациям в открытии для голодающих бесплатных столовых, снабжая их деньгами и продуктами

питания. Иногда сами открывали бесплатные столовые и полностью содержали их.

Одним из первых открыли на свои средства бесплатные столовые для голодающих в г. Екатеринбурге купцы Полухины и Злаказов [3, 315].

В созданную Артинскую заводскую бесплатную столовую для 80 бедных ребятишек местный купец Н.И. Крюков пожертвовал 6 пудов пшеничной муки и 1,5 пуда ячневой крупы. А другой купец, Коростылев, отдал бесплатно 50 ведер картофеля и кадку капусты [2, 947].

В селе Багарякское Екатеринбургского уезда с осени 1891 года известными на Урале купцами была открыта бесплатная столовая на 50 человек. «Каждый день в 11 часов эти обездоленные обедают. Обед состоит из 1,5 фунта очень хорошего хлеба и щей, в которых содержится 0,5 фунта мяса. Чистота, опрятность и порядокведены в этой столовой до того, что и желать нельзя ничего лучшего» [4, 133].

3. Купцы, предприниматели участвовали в открытии и содержании временных ночных домов и приютов. Так, в г. Екатеринбурге с 5 октября 1891 года на частные средства, в том числе и екатеринбургских коммерсантов, собранные по подписке, были открыты два временных ночлежных дома. В Екатеринбургском уезде купцом Ошурковым был открыт приют для женщин их детей из волостей, пострадавших от неурожая [3, 357]. А в ночлежном доме г. Камышлова находили приют около 140 человек. При нем была открыта столовая на 60 человек. С 10 октября 1891 года созданный Шадринский ночлежный приют стал ежедневно принимать до 100 человек. В столовой при нем бесплатно могли питаться 200 обездоленных людей.

Ночные дома, приюты, столовые при них помогали найти кров и пищу нищим, которых стало очень много в уездных городах, ибо сюда шли в надежде найти работу и пропитание.

4. На Урале и в целом по стране была открыта подписка на пожертвования деньгами и продуктами питания для жителей пострадавших уездов. Предприниматели активно участвовали и в этой форме помощи голодающим. Об этом свидетельствует тот факт, что в публикуемых газетой «Екатеринбургская Неделя» списках организаций и частных лиц, осуществивших пожертвования, всегда были фамилии представителей делового мира Пермской гу-

бернии. А вот в какой форме проходило пожертвование в г. Кунгуре. 14 февраля 1892 года в зале общественного собрания состоялся благотворительный базар. Вся сумма, собранная от продажи предметов, поступает в пользу голодающих Шадринского и Камышловского уездов. Наряду с этим была открыта подписка на пожертвование вещами и деньгами... Местные коммерсанты из числа жителей Кунгура г.г. Дубинин, Колпаков, Ковалев и наследники Грибушина щедро жертвовали товарами и деньгами» [5, 114].

5. В этот период встречались и другие формы помощи голодающим. Вот как писал современник в «Екатеринбургской Неделе» об одной из таких форм: «В Шадринске есть купец, некто Ф. С-н, который, несмотря на то, что много жертвует на различные благотворительные цели, не забывает нищих города. Каждую субботу к его двору собирается масса нищих и бедных города. Ф. С-н всех наделяет мукой фунтов по 10-15 каждому человеку. Мука купеческая — хорошая ..., дает крестьянам и на посевы» [6, 363].

А вот пример еще одной формы помощи. Купец Юргинской волости села Боровинское А.В. Колпаков в помощь нуждающимся во время неурожая пожертвовал обществу 80 руб. Крестьяне решили потратить эти деньги на создание в селе общественной запашки. Распорядители заарендовали для посева «пары» в размере 5 десятины. Урожай будущего года будет собственностью всех крестьян села» [7, 742].

6. Купцы откликнулись на просьбы органов местного самоуправления и ответственности, которые сводились к следующему: а) не вывозить из городов и уездов зерно и муку в другие регионы, даже если там цены на них будут выше; б) уездные и городские управы, видя, что правительственная помощь запаздывает, задерживается и массовое поступление хлеба из Сибири, просили местных купцов продать им хлеб в долг. Получив согласие, органы самоуправления быстро распределили его среди голодающего населения; в) в Екатеринбургском, Шадринском и Камышловском уездах не продавать хлеб выше тех цен, которые предлагало местное самоуправление. А они, естественно, были ниже рыночных цен, установившихся в тот период.

На все эти просьбы местная власть получила от предпринимателей Пермской губернии положительный ответ. Вот что по этому поводу писал современник в «Екатеринбургской Неделе»: «Когда власть и общественность Шадринского уездного центра «удумала

воззвать к богатым коммерсантам города и склонить их к поставке хлеба по удешевленным ценам — авось получится! — в своих надеждах мы не обманулись. На обращение отозвались А.Г. Ушков и Н.Я. Смирнов, согласившиеся поставить по 2,5 тыс. пудов хлеба каждый: так, А.Г. Ушков поставил рожь по цене 1руб. 15 коп. за пуд (стоимость себе была 1 руб. 75 коп.)» [4, 36].

Екатеринбургское городское самоуправление предложило крупчатым фабрикантам, чтобы они из-за нехватки муки горожанам не вывозили ее и не продавали за городскими пределами. Кроме этого предлагалось владельцам мельниц передать свои запасы или их часть городскому управлению по заготовительной цене с продажей этого хлеба в кредит. Шесть владельцев мукомольных мельниц на последнюю просьбу ответили согласием. Это позволило городскому самоуправлению Екатеринбурга увеличить продажу ржаной муки из городских складов до 400 пудов в сутки. Из городских складов стало возможным продавать и овес по заготовительной цене. Это заставило упасть рыночные цены» [13, 262].

Управа Чердинского уезда отправила для продажи по реке Вишеру в голодающие деревни Усть-Ульск, Писанную и другие ржаную муку местным торговцам, «обязавшихся продавать ее не дороже установленной управою цены: 1 руб. 60 коп. — 1 руб. 65 коп. за пуд» [9, 158].

8 марта 1892 года газета «Екатеринбургская Неделя» опубликовала сообщение, в котором около десяти крупных хлеботорговцев г. Екатеринбурга заявили, что «отныне до открытия навигации по сибирским рекам, хлебные продукты продавать будем по нижеследующим ценам и все это время не повышать: за мешок в 5 пудов крупчатку: первый сорт — 12 руб. 80 коп.; второй сорт — 12 руб. 20 коп.; второй сорт низкий — 11 руб. 20 коп.; третий сорт — 9 руб. Под этим сообщением подписались торговцы Д.Е. Ларичев, В.С. Жиряков, Ф.А. Малиновцев, И.И. Симанов и др.

Выводы: Лучшие представители делового мира Урала в трудное для россиян время зарекомендовали себя высоконравственными людьми. В их поведении проявились такие личностные качества, как сострадание, готовность прийти на помощь ближнему. Их бескорыстие проявилось в том, что оказанная ими помощь людям часто шла в ущерб их собственным интересам. За свои добрые дела они не требовали ни общественного признания, и уж тем более вознаграждения. Они поступали как истинные православ-

ные люди. Смертность от голода в Пермской губернии удалось свести до минимума и в этом есть большая заслуга уральских предпринимателей.

Примечание

1. Екатеринбургская Неделя. 1892, № 14.
2. Екатеринбургская Неделя. 1892, № 46.
3. Екатеринбургская Неделя. 1892, № 17.
4. Екатеринбургская Неделя. 1892, № 7.
5. Екатеринбургская Неделя. 1892, № 6.
6. Екатеринбургская Неделя. 1892, № 16.
7. Екатеринбургская Неделя. 1892, № 36.
8. Екатеринбургская Неделя. 1892, № 13.
9. Екатеринбургская Неделя. 1892, № 9.

КОМПЬЮТЕРНЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Перспективная система образования сегодня должна не только передавать определенные знания обучающемуся, но также и формировать потребность в непрерывном самостоятельном совершенствовании своих профессиональных умений и навыков. Сфера образования должно в итоге стать таким социальным институтом, который был бы способен предоставлять индивиду разнообразные образовательные услуги, позволяющие учиться непрерывно, обеспечивать широким слоям населения возможность получения дополнительного образования.

В настоящее время компьютеры обеспечивают адаптацию процесса обучения к индивидуальным характеристикам обучаемых, разгружают преподавателей от ряда трудоемких и часто повторяющихся операций по визуализации учебной информации и контроля знаний. При проведении занятий с использованием компьютерных средств возрастает активность обучаемых. В последнее десятилетие в связи с развитием и широким распространением сетевых информационных технологий появилась возможность создавать обучающие интеллектуальные системы, управляемые через сеть, например Интернет или Интранет. Такие обучающие системы получили название дистанционных. С их помощью обучаемый выполняет учебные действия (изучает теорию, решает задачи, проходит тестирование и т.д.) на клиентской ЭВМ, а преподаватель контролирует его действия, используя для этого сервер.

Как показывают исследования [1, 2, 3, 4], проводимые в области IT-технологий, существенно повышается качественный уровень подготовки специалистов при интеграции в познавательный процесс компьютеров и средств телекоммуникаций. Примечательно то, что в этом случае приобретенные студентами знания являются более процедурными, а не декларативными, как при традиционном обучении.

Компьютерные технологии оказывают существенное влияние на все компоненты целостного образовательного процесса. Компьютер позволяет включить в содержание обучения различные эв-

ристические средства, направленные на поиск решения проблемных задач. Большое значение имеет и то, что компьютер создает предпосылки для моделирования процессов, которые в реальной действительности трудно воспроизводимы или связаны с риском для жизни человека. При компьютерном обучении объектом исследования становится сама учебно-познавательная деятельность студентов. Очевидно, что обучение на базе компьютерных технологий это динамический процесс, основные тенденции развития которого связаны с расширением сферы использования компьютера в учебном процессе. Современное развитие IT-технологий позволяет решать широкий круг имитационных задач при применении, например, средств виртуальной реальности. В таких средах становится реальностью интеграция обучаемого в «реальную» производственную ситуацию.

Вместе с тем, говоря сегодня о дистанционных технологиях обучения, прежде всего внимание акцентируется на выявлении условий и методов совершенствования традиционной дидактической системы образования компьютерными средствами и новейшими достижениями в области телекоммуникаций, т.е. фактически происходит модернизация традиционного обучения на основе современных технологий. При этом в большинстве случаев либо вообще не учитываются психолого-педагогические особенности компьютерного обучения, либо их применение носит фрагментарный характер вследствие недостаточной разработанности методологии использования компьютеров и средств телекоммуникаций в учебном процессе. Сложившееся положение объясняется, во-первых, тем, что компьютеры и телекоммуникационные средства используются в России в области образования сравнительно недавно, что естественно затрудняет разработку «стройной» системной теории их применения в обучении; во-вторых, в большинстве случаев, являясь профессионалами в области программирования, разработчики программного обеспечения для учебных целей не владеют в должной мере основами педагогики. Отсюда, как правило, в проектируемых ими приложениях не уделяется необходимое внимание психолого-педагогическим требованиям к прикладным обучающим программам.

Анализ литературы по проблеме использования компьютерных технологий в учебном процессе [1, 2, 3] показывает, что реализация средств IT-технологий настолько существенно видоизменяет все без исключения компоненты традиционного образовательного

процесса, что, на наш взгляд, следовало бы говорить о совершенно новой системе обучения со своей несколько специфической теоретико-методологической основой, иными по сравнению с традиционными методами и средствами образовательного воздействия на субъекта. Сегодня необходима системная разработка теории и практики компьютерного обучения, проектирование информационных технологий. В таком контексте нам представляется целесообразным говорить о «**компьютерной дидактике**», понимая под этим систему научно-обоснованных предположений и умозаключений, касающихся закономерностей компьютерного образования, развитие теоретических и методических основ новых информационных технологий, а также определение комплекса практических мер оптимальных для наиболее продуктивного развития личности. Тем самым, мы акцентируем внимание на специфических особенностях, интенсивно развивающихся, новых дистанционных образовательных форм.

Объектом компьютерной дидактики является специально организованный процесс формирования научных и профессиональных знаний квалифицированных кадров в специфических условиях технократического характера, обуславливающих высокий уровень индивидуализированного самообразования. Предмет компьютерной дидактики — совокупность методов, форм и средств образовательного процесса в специально сконструированной обучающей среде.

Процесс формирования личности в условиях компьютерной дидактики рассматривается не только как объект изучения, но и как объект его научно-обоснованного проектирования. Следовательно, задачами компьютерной дидактики являются: описание и объяснение процесса обучения с использованием средств ИТ-технологий и условий его реализации; проектирование технологий обучения, использующих «высокие» ИТ-технологии и позволяющих более продуктивно достигать целей познавательного процесса.

При интеграции компьютеров в образовательный процесс реализуются различные функции: индивидуализация и дифференцирование процесса обучения; осуществление контроля с диагностикой ошибок и с обратной связью; осуществление самоконтроля и самокоррекции учебной деятельности; формирование умения принимать оптимальное решение в различных ситуациях; развитие определенного вида мышления (например, наглядно-образного, теоретического); усиление мотивации обучения и др.

Средством выражения теоретических наработок компьютерной дидактики являются **информационные технологии обучения** (ИТО), которые можно определить как интегративные системы, включающие в себя методы и новейшие средства обучения, ориентированные на эффективные алгоритмы получения и преобразования информации, освоение которых направлено на оптимальное развитие личности каждого студента [4]. Говорить об ИТО можно в том случае, если они удовлетворяют основным принципам педагогической технологии (диагностичность целей и ориентация всех учебных процедур на гарантированное их достижение, постоянная обратная связь, повторяемость обучающего цикла и т.д.), а также решаются задачи, которые ранее в традиционной дидактике не получили исчерпывающего теоретического или практического решения.

Несмотря на специфические особенности информационных технологий, в ИТО должны реализовываться традиционные дидактические функции: обучающая, развивающая, воспитывающая, корректирующая и контролирующая. Обучающая функция ИТО проявляется в ориентации процесса обучения на гарантированное достижение его целей и идею «полного усвоения». При этом для достижения целей обучения средствами ИТО необходимо наличие следующей последовательности обучающих процедур: сообщение необходимой учебной информации; ее усвоение на репродуктивном уровне; переход к поисковой форме организации занятия. Развивающая функция ИТО предполагает, что в условиях специально сконструированной информационной среды происходит оптимальное развитие личности обучающегося. Воспитывающая функция ИТО подразумевает стимулирование студентов к дальнейшей познавательной деятельности, углублению своих знаний. Корректирующая функция обеспечивает обратную связь преподавателя со студентами, которая необходима для коррекции педагогического воздействия на личность с целью более эффективного развития ее способностей. Контролирующая функция ИТО проявляется в систематической фиксации результатов обучения, что позволяет, с одной стороны, преподавателю оценивать реальный уровень достижений студента, а, с другой стороны, происходит перенацеливание самого студента на те вопросы учебного материала, которые им недостаточно усвоены.

ИТО включают в себя два аспекта: информационный и деятельностный, реализуемые в практике обучения через основные

компоненты технологий: цель, содержание, средства, методы и формы, обеспечивающие управляющую и контролируемую функции учебного процесса. Информационный аспект обеспечивает содержательно-информационную направленность обучения через его моделирование в двух направлениях: структуры учебного материала и обучающих заданий. Деятельностный аспект характеризует обучающую деятельность, раскрывает методы овладения информационным массивом учебного материала, распределяя его между средствами моделирования.

Как показывают экспериментальные исследования [4], в ИТО целесообразно использовать как элементы различных методик, так и их сочетания. Отметим некоторые из методик, реализация которых приводит к наиболее эффективным результатам — это методика «полного усвоения», разработанная американскими педагогами Дж. Блоком и Л. Андерсоном; методика З.И. Калмыковой по формированию у обучаемых оригинальности мысли, «восприимчивости» к проблеме, ее нестандартного решения и т.п.; методика проблемного обучения и методика Е.Н. Кабановой-Меллер, направленная на формирование приемов учебной работы [5]. Н.Ф. Талызина считает, что при организации усвоения любых знаний нужно заранее планировать деятельность, в которую они должны войти и которая обеспечивает достижение целей. Иными словами, «... при построении содержания обучения необходимо предусмотреть все основные виды деятельности, необходимые для работы с данными знаниями, для решения задач, предусмотренных целью обучения» [6, С. 9].

В образовательном процессе на базе ИТО используются следующие средства обучения: книги (в бумажной и электронной форме), сетевые учебные материалы, компьютерные обучающие системы в обычном и мультимедийном вариантах, аудио и видео учебно-информационные материалы, лабораторные практикумы, электронные библиотеки, дидактические материалы на основе экспертных обучающих систем и виртуальной реальности.

Следует подчеркнуть, что в учебном процессе на базе компьютерных и телекоммуникационных средств можно реализовать в полной мере метод проектов [2]. При проведении занятий по данной методике обучающиеся приобретают знания и умения в процессе планирования и выполнения практических заданий, что позволяет сформировать у них процедурные знания и, что особенно важно, усвоение их происходит в условиях осознанной необхо-

димости. Высокая мотивация познавательного процесса обеспечивает необходимый качественный уровень подготовки специалистов. В ИТО наиболее широко используется тестовый контроль как для самопроверки, так и для проведения итогового контроля.

Целесообразны на наш взгляд два типа контроля: регламентный контроль и самоконтроль. При регламентных формах контроля организуется непрерывная связь в виде входного, текущего и выходного контролей. Результаты входного контроля дают возможность осуществлять управление образовательным процессом, т.к. по ним определяются подходы к организации индивидуального процесса обучения. Они учитываются как при планировании познавательного процесса, так и в ходе его, как инструмент текущего и выходного (рубежного) самоконтроля. Самоконтроль осуществляется обучающимся как с помощью компьютерных обучающих систем, так и элементарными приемами, путем ответов на контрольные вопросы или тесты по разделам учебной программы. В информационной технологии находят распространение так называемые проектно-коммуникационные методы оценки знаний и умений обучающихся, которые дают возможность преподавателям лучше узнать обучающихся, детально проверить уровень их подготовки. Эти методы во многом субъективны, основаны на прямом личном контакте всех участников познавательного процесса.

Литература

1. Роберт И.В. Современные информационные технологии в образовании: дидактические проблемы, перспективы использования. — М., 1994. — 305 с.
2. Новые педагогические и информационные технологии в системе образования. /Под ред. Е.С. Полат. — М., 1999. — 224 с.
3. Интернет в гуманитарном образовании. /Под ред. Е.С. Полат. — М., 2001. — 272 с.
4. Поздняков В.А. Развитие мыслительных способностей студентов средствами информационной технологии обучения. — Дисс. ... канд. пед. наук. — Брянск, 2001. — 231с.
5. Котова И.Б., Шиянов И.Н. Развитие личности в обучении. — М., 1999. — 288 с.
6. Талызина Н.Ф. Методика составления обучающих программ. — М., 1980. — 46 с.

О. М. Тетерюкова,
профессор Новосибирского филиала РАП, к.э.н.

МЕНЕДЖМЕНТ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ

Перевод российского общества в качественно новое состояние закономерно сопровождается совершенствованием всех социальных институтов и систем, в том числе системы образования, которая выросла в мощную отрасль духовного производства. Однако, какие бы реформы и модернизации не производились в области образования, какие бы научно обоснованные пути его перестройки не намечались, все они, в конечном счете, замыкаются на преподавателе, как творческой, социально активной, профессионально компетентной личности. Передавая от поколения к поколению социальный опыт, преподаватель не только выполняет свои профессиональные функции, но и выступает субъектом общественного прогресса. Не случайно он назван ключевой фигурой XXI века — века образования. Так возникает проблема менеджмента образования — его идеологии, содержания, технологии.

Конец первого полугодия 2005 г. ознаменовался озабоченностью Европейской Комиссии отсутствием должного внимания к науке и ее двигателям, носителям — ученым. Глубокая связь этого события ситуацией стагнационных процессов в экономике Европы очевидна. Рыночные отношения диктуют жизнь такой //цепочки//: идеи — инновации — производство — резкий экономический рост — стабилизация — спад — новые идеи и повтор, повтор...

При этом следующие ходы на поиск и развитие новых идей могут и должны быть не после спада, а до того, а еще лучше параллельно первой, начальной //цепочки//. Эта азбучная истина требует пространства духа как сферы образования, все уровни которого необходимо описать через компетентность и с использованием материалов раннее названных европейских экспертов, как будет показано далее.

Наиболее общепринятая точка зрения заключается в том, что сегодня на образование нет требуемых средств, хотя финансирование образования в последнее время все-таки увеличивается. С нашей точки зрения (на это же указывает и опыт других стран), в данной ситуации, когда необходимо обеспечить подъем промыш-

ленного производства, средства следует вкладывать именно в профессиональное образование, в подготовку тех будущих специалистов, которые и обеспечат требуемый подъем экономики, в соответствии с посланием Президента России.

Но если это так, то во всех случаях правомерен вопрос: сколько следует вложить в профессиональное образование, чтобы оно обеспечило необходимое обучение своих граждан, эффективный подъем экономики, национальную и экономическую безопасность государства в целом?

Конечно, далее возникнут и другие вопросы: куда и сколько тратить, чтобы обучение было экономически целесообразно и соответствовало потребностям граждан в получении ими необходимого образования. Именно эти вопросы должны быть решены незамедлительно в рамках заявленной модернизации образования.

Насколько остро стоит этот вопрос, рассмотрим на примере системы высшего профессионального образования (ВПО) в Сибирском федеральном округе (СФО). Оценивая ситуацию в системе ВПО СФО, были введены следующие характеристики:

А) нормальное состояние — устойчивое состояние функционирования системы; Б) предкризисное состояние — когда отклонение от нормального состояния системы может быть восстановлено за счет самой системы; В) кризисное состояние — когда возврат в устойчивое состояние системы может быть реализован только за счет внешнего воздействия.

Оценка ситуации проходила на основании исследования следующих блоков: образовательная деятельность, кадровая обеспеченность, финансово-инвестиционная деятельность, организационно-структурная деятельность и социально-экономическое обеспечение.

Оценка по ситуации в целом такова, что нет ни одной территории в СФО с нормальным состоянием, а лучшее состояние высшего образования наблюдается на территории Новосибирской области, которая находится в критической стадии предкризиса. Далее следует Томская область, которая по состоянию высшего образования находится в нестабильной стадии кризиса. И в конечном итоге две территории — Красноярская и Омская области — находятся в угрожающей стадии кризиса.

Эта краткая характеристика явно указывает на необходимость принятия самых решительных мер по совершенствованию системы профессионального образования. На это и направлена деятельность Минобразования России. Вместе с тем, мы считаем, что мо-

дернизация образования может и должна быть существенно скорректирована и конкретизирована для современных условий трансформируемой экономики России на базе своевременно проведенных исследований методологического, научно-методического и организационно-методического плана.

По мнению руководства Минобробразования России, необходимо следующее:

1. Обеспечить прогнозирование и планирование развития высшей школы. В стране растет потребность в рабочих кадрах, а по данным социологических исследований, большинство выпускников школ хотят идти в вузы. Требуется понимание того, кого и сколько готовить в системе НПО — СПО — ВПО. Этот ответ может быть получен лишь исходя из прогноза развития экономики. Но у нас нет в целом прогноза на подготовку кадров в разрезе экономики конкретной Территории. Как известно, сейчас разработаны стратегические приоритеты социально-экономического развития СФО на период до 2010 г., планы социально-экономического развития Новосибирской области, стратегия развития городов, в частности, г. Новосибирска. Все они имеют кадровый блок. Это показатель их конкретизации, как механизм развития и самой территории, и ее граждан.

2. Разработать и внедрить механизм распределения заказа на подготовку специалистов. Это нужно направление деятельности как в концептуальном, так и научно-методическом планах. Но какая идея будет заложена в основу механизма? Не будут ли здесь ущемлены интересы регионов, не получают ли в итоге заказ на подготовку специалистов только столичные вузы? Мы считаем, что сам по себе заказ должен быть привязан к конкретной территории, к наличию там региональной образовательной структуры, т.е. он не должен быть надтерриториальным.

3. Запущен механизм аттестации и аккредитации вузов. Это верное направление, но многие вузы видят в этом, прежде всего, один из вариантов сокращения числа вузов и специальностей, прежде всего по таким направлениям, как экономика, право, менеджмент. В целях объективизации процедуры аттестации необходимо, прежде всего, объяснить правила игры на уровне вуза, специальности, каждого преподавателя и студента. С нашей точки зрения, качество образования может быть проверено только на выходе, по качеству работы выпускника, по его востребованности рынком труда. По большому счету, аттестация должна быть связана с оценкой степени

приближения качеств студента к требуемым качествам успешного работника на данном рабочем месте. Для этого надо иметь разработанную модель студента, модель выпускника вуза и модель специалиста. Такие исследования в высшей школе практически заброшены, а Государственные образовательные стандарты (ГОС) даже второго поколения не в полной мере отвечают на этот вопрос. Не имея в такой ситуации других вариантов, в качестве оценки качества подготовки студентов в вузе выбрано тестирование, которое может проверить лишь натасканность студентов на выбор правильных ответов. Добавим, что и международные стандарты качества ISO пока не нашли своего места в высшей школе.

4. Минобробразованием России поставлена задача — определить минимальные стандарты обеспечения учебного процесса в вузе, чтобы оно было успешным. Это направление поиска также достаточно логично, но как ответить на этот вопрос, если мы не знаем четко сформулированных требований социально-производственного комплекса (СПК) страны к конкретному специалисту (что он должен знать, уметь, представлять) и его рабочему месту.

5. Большую тревогу общественности вызывают эксперименты с государственными именными финансовыми обязательствами (ГИФО) и единым государственным экзаменом (ЕГЭ): Как мы видим, направления реорганизации профессионального образования, с нашей точки зрения, Минобробразованием России выбраны правильно, однако это лишь набор направлений, они не системны, не видна связь этих направлений с социально-экономическим прогнозом развития страны. Таким образом, заявленная модернизация и, соответственно, технология обучения до сих пор оказываются оторванными от потребностей производства. Профессиональные образовательные учреждения в итоге продолжают работать, исходя из собственного понимания их места и роли на рынке образовательных услуг. Примером того, что вузы не знают, как готовить специалистов, а СПК страны не знает, какой специалист им нужен, может быть такой факт. Не всегда хороший студент — хороший работник, зачастую троечник становится хорошим руководителем. Почему? Мы даем много ненужных знаний, отличники их усваивают но они им не помогают в жизни. Дальше они не продвигаются, так как их теоретический багаж оказывается невостребованным, разве что в НИИ. А троечник мало знает, но зачастую оказывается, что знает столько, сколько нужно для жизни. И он же знает практику жизни, которая помогает ему не только

быстро устраиваться, но и продвигаться на производстве, так как именно это и есть жизнь.

Такая ситуация была и ранее, в высшем профессиональном образовании. Но тогда направленность подготовки специалистов на производство подменялась идеологическими мотивами, теперь же вузы научились работать просто на рынок, отбросив распределение, а производство доучивает тех, кого берет с рынка. Но ведь выпускники вузов практически все находят работу. Значит, все в порядке в вузовской системе образования? Думаю, что это не довод. Дело в том, что многие из них идут трудиться вовсе не на свои рабочие места. Это означает, что вузы, с одной стороны, дают хорошую общепрофессиональную подготовку, которая дает возможность быстро найти свое место в жизни, а производство берет таких спецов, так как или невысокие требования производственных технологий (нужно среднее, а не высшее профессиональное образование), или изначально руководство знает качество, подготовки в вузе и настроено на переобучение вновь принятых на работу; Может быть, мы неявно уже перешли на бакалаврскую систему обучения, сами того не осознавая?

Эти рассуждения показывают, что обе стороны (СПК и ВПО) должны пересмотреть свои взаимоотношения на основании новой парадигмы: СПК знает, кого, сколько, в какое время и какой квалификации ему надо иметь, чтобы обеспечить развитие производства, а вузы знают, как в эти сроки подготовить требуемое количество специалистов нужной квалификации. Если такая связь будет установлена, то просто решится вопрос о востребованности столь большого, количества вузов, о механизме распределения заказа, об аттестации и аккредитации, о месте и роли негосударственных вузов.

Как видите, мы рассматриваем проблемы становления ВПО с функциональных позиций. Конечно, мы не отвергаем опережающую роль образования. Однако надо отдавать себе отчет в том, что ресурс нашего государства ограничен. Необходимо развивать экономику, срочно нужны высококвалифицированные специалисты под конкретные рабочие места. Если будет (или есть — расчеты должны показать) достаточное финансирование, то тогда студент получит дополнительное знание. Это вопрос государственного значения.

Что, с нашей точки зрения, следует предпринять, чтобы восстановить и обеспечить разумное функционирование системы профессионального образования нашего государства? Ниже мы приведем некоторые предложения по модернизации ВПО, выстроенные в логической последовательности, ответственность

за формулировки которых берет на себя автор. Наверняка, многие позиции общеизвестны, но главным здесь представляется логическая целостность предложений.

1. Сформулировать общегосударственную идею. Президент России В.В. Путин говорит о необходимости восстановления государственных институтов, в том числе и системы профессионального образования. Должна появиться и объединяющая нас общегосударственная идея, отвечающая на вопрос о месте и роли государства в мире. Без нее невозможно организовать целостную систему профессионального образования. На это направлена национальная доктрина образования.

2. Понять, донести до каждого гражданина, какое государство мы строим, в каком собираемся жить, с какой моделью рыночных отношений. Как известно, в период начала перестройки ее ухитрились от ответа на вопрос о том, что мы строим, какой предполагается у нас строй. Сейчас мы точно знаем, что живем в эпоху перемен, трансформации экономических отношений. По словам А. Аганбегяна, «наша страна находится в переходном периоде к рынку. И пока заметна не социально-демократическая тенденция, а худший вид развивающегося капитализма... Но когда мы завершим переход, пока я сказать не могу» [Рос. газ., 2003. 20 июня]. Как известно, развитие нашего государства направлено на построение социально ориентированной экономики. Однако до этого уровня развития экономических отношений путь неблизкий: от либеральной экономики к жесткому государственному управлению и только потом к социально ориентированной экономике.

3. Определить стратегию и прогноз социально-экономического развития государства, концепцию промышленной политики. К сожалению, стратегия развития государства до сих пор четко не прописана, что задерживает разработку прогнозов на количественное и качественное изменение рабочих мест. Это и будет основой для кадрового заказа на подготовку специалистов, т.е. основой формирования концепции кадровой политики государства.

4. Концептуально определиться, какое профессиональное образование нам нужно для реализации этого прогноза (функциональное, опережающее, западное, на базе советского опыта или какое-то другое). Именно здесь с нашей точки зрения следует сформулировать организацию управления ВПО.

5. Сформулировать концептуальную модель специалиста XXI в. для спрогнозированных условий развития государства.

1. Инициировать и проводить улучшения услуг, товаров и систем
 - 1.1. Искать возможности усовершенствования услуг, товаров и систем
 - 1.2. Оценивать достоинства и недостатки предложений по внесению изменений
 - 1.3. Устранять препятствия перспективным изменениям
 - 1.4. Осуществлять и оценивать изменения услуг, товаров и систем
 - 1.5. Внедрять, развивать и оценивать системы управления качеством
2. Контролировать и совершенствовать предоставление услуг и поставку товаров
 - 2.1. Организовывать и контролировать поставку ресурсов в организацию подразделение
 - 2.2. Устанавливать и удовлетворять требования потребителей
 - 2.3. Контролировать и совершенствовать операции для выполнения стандартов качества и технических спецификаций
 - 2.4. Создавать и поддерживать условия для продуктивной работы
3. Контролировать использование ресурсов
 - 3.1. Контролировать затраты и увеличивать отдачу затраченных средств
 - 3.2. Контролировать соблюдение бюджетных ограничений во всех операциях
4. Обеспечивать оптимальное распределение ресурсов между операциями и проектами
 - 4.1. Обосновывать предложения по ресурсному обеспечению проектов
 - 4.2. Согласовывать бюджеты
5. Нанимать и отбирать кадры
 - 5.1. Определять потребности в кадрах
 - 5.2. Разрабатывать требования к качеству кадров
 - 5.3. Аттестовывать и отбирать кадры в соответствии с требованиями команды и организации
6. Совершенствовать команды, повышать квалификацию сотрудников и свою собственную для улучшения показателей
 - 6.1. Создавать и совершенствовать команды, планируя и проводя обучение!

- 6.2. Определять, пересматривать и совершенствовать мероприятия по повышению квалификации сотрудников
- 6.3. Улучшать использование собственных должностных обязанностей
- 6.4. Оценивать и совершенствовать методы развития персонала

6. Сформулировать прогноз развития ВПО под государственную политику и прогноз развития рабочих мест в условиях развития социально ориентированной экономики. Это одна из важнейших задач с учетом ожидаемого снижения численности выпускников общеобразовательных школ. Эта тенденция, по предварительным прогнозам, примет угрожающие масштабы в период 2010–2020 гг. Естественно, возникает вопрос: сможет ли система профессионального образования сформировать контингента обучающихся в условиях ожидаемого снижения рождаемости, численности выпускников общеобразовательных школ под заказанные государством рабочие места? В первом приближении показатели прогноза подготовки специалистов за счет бюджетных средств являются ориентиром для разработки отраслевых и региональных прогнозов (программ) развития высшего и среднего профессионального образования.

7. Оценить стоимость подготовки специалиста. Наше государство находится в такой ситуации, когда следует считать каждый рубль, вложенный в том числе и в сферу образования. Да, справедливы утверждения о том, что дешевое образование не может быть хорошим, что нельзя экономить на образовании и т.д. Эти справедливые фразы окажутся лозунгами, если мы не посчитаем, сколько стоит подготовка конкретного специалиста, если не разработаем механизма расчета с учетом меняющейся экономической (как внешней, так и внутренней) ситуации, возможностей государства содержать и развивать образование.

8. Определить ресурсное обеспечение подготовки специалистов под сформулированный государственный заказ для ВПО. В государственных образовательных стандартах высшего профессионального образования второго поколения проблема материально-технического обеспечения подготовки специалистов практически не затронута. Вместе с тем сегодняшняя материально-техническая оснащенность вузов вызывает серьезные нарекания и опасения в качестве образования студентов. Высшее профессиональное образование долгое время финансировалось по остаточному принци-

пу. Приборная база и оборудование, в основном безнадежно устаревшие, не отвечают требованиям не только завтрашнего (что необходимо при подготовке специалистов, так как они придут в экономику через 4–5 лет подготовки), но и сегодняшнего дня.

Вопрос о том, насколько должно быть обеспечено ВПО для возможности подготовки высококвалифицированных специалистов, остается открытым. Нельзя брать в настоящее время нормативы зарубежных стран, это далекая перспектива. В связи с этим возникает необходимость разработки нормативов (стандартов) финансового обеспечения ВПО для современных условий.

Следует определить оптимальный норматив обеспеченности процесса подготовки специалистов по всем направлениям, с одной стороны, соответствующий принципу экономической целесообразности, а с другой — обеспечивающий эффективную подготовку специалистов. Во главе угла такой работы находится, прежде всего, необходимость определения модели личности специалиста, как мы говорили выше, востребованной складывающимися в России рыночными отношениями, затем — ее конкретизации для направленной подготовки (специальности).

Разрабатывая показатели материально-технической обеспеченности (МТО) учебного процесса, мы должны, прежде всего, определить, какую образовательную парадигму мы заложим в основу его организации, что такое для нас образование, какого специалиста мы готовим, какими ведущими признаками он должен обладать. Только после этого мы сможем решить вопрос о том, как будет организован учебный процесс, каковы его технология и обеспечение. Скорее всего, речь должна идти о минимальной (оптимальной) обеспеченности учебного процесса, за пределами которой уже невозможно обеспечить качество подготовки специалиста.

9. *Сформировать современную технологию обучения.* Это один из важнейших этапов — разработка концептуальных основ современной технологии обучения по всем ее компонентам. Здесь очень важным оказывается вопрос о российской образовательной парадигме.

В основу разработки современной обучающей технологии следует заложить: необходимость изменения всех компонентов педагогического процесса кадрового обеспечения; создание научно-методического обеспечения процесса обучения, ориентированного на развитие личности обучаемого, умеющего и желающего

учиться самостоятельно; необходимость создания, в конечном итоге, единого профессионального образовательного пространства на базе распределенных информационных ресурсов открытых образовательных систем.

Организация учебного процесса должна быть осуществлена в полном соответствии с законами профессиональной педагогики и законами расширенного воспроизводства в данной отрасли, спроектированными на реальный педагогический процесс профессионального образовательного учреждения. Технология обучения для подготовки таких специалистов является переходной: от классической, основанной на использовании активных методов обучения, через реализацию возможностей технологии мультимедиа, геоинформационных технологий, к технологии «виртуальная реальность».

10. *Мониторинг профессионального становления личности специалиста.* Мониторинг обеспечит коррекцию учебной деятельности студентов в режиме реального времени, позволит обеспечить успешность их обучения.

11. *Экспертиза качества подготовки специалистов.*

1. Сопровождать и совершенствовать производственные и или сервисные операции
 - 1.1. Сопровождать операции для соблюдения стандартов качества
 - 1.2. Создавать и поддерживать условия, необходимые для продуктивной работы
2. Участвовать в осуществлении изменений услуг, товаров и систем
 - 2.1. Участвовать в планировании изменений услуг, товаров и систем
 - 2.2. Осуществлять и оценивать изменения услуг, товаров и систем
3. Распределять и контролировать ресурсы
 - 3.1. Давать рекомендации по расходованию ресурсов
 - 3.2. Отслеживать и контролировать использование ресурсов
4. Участвовать в найме и отборе кадров
 - 4.1. Определять потребности в кадрах
 - 4.2. Участвовать в аттестации и отборе кадров в соответствии с требованиями
5. Совершенствовать команды, повышать квалификацию работников и свою собственную для улучшения показателей

- 5.1. Создавать и совершенствовать команды, планируя и проводя обучение
- 5.2. Определять, пересматривать и совершенствовать мероприятия по повышению квалификации работников
- 5.3. Совершенствовать исполнение собственных должностных обязанностей
6. Планировать, распределять и оценивать работу команд, отдельных работников и свою собственную
 - 6.1. Устанавливать и обновлять цели для команд отдельных работников
 - 6.2. Планировать мероприятия и внедрять методы работы, обеспечивающие достижение цели
 - 6.3. Распределять работы и оценивать работу команд, отдельных работников и свою собственную, сопоставляя достижения с целями
 - 6.4. Осуществлять обратную связь с командами и сотрудниками по показателям работы
7. Налаживать, поддерживать и укреплять эффективные рабочие связи
 - 7.1. Добиваться и поддерживать доверие к себе подчиненных
 - 7.2. Добиваться и поддерживать доверие к себе непосредственного начальника
 - 7.3. Устанавливать и поддерживать связи с коллегами
 - 7.4. Выявлять и улаживать межличностные конфликты
 - 7.5. Применять процедуры дисциплинарных взысканий и улаживания трудовых споров
 - 7.6. Консультировать штат
8. Собирать, оценивать и организовывать информацию
 - 8.1. Собирать и оценивать информацию для принятия решений
 - 8.2. Фиксировать и хранить информацию
9. Обмениваться с коллегами информацией для решения проблем и принятия решений
 - 9.1. Проводить совещания и групповые обсуждения для принятия решений
 - 9.2. Вносить вклад в обсуждение для принятия решений
 - 9.3. Давать советы и консультации штату

Заказчик самостоятельно определяет критерии качества подготовки специалистов, а вузы отлаживают под его требования технологию подготовки, руководствуясь изложенными критериями.

Обычно от имени организации требования к качеству выдвигают соответствующие Ассоциации специалистов. Такой подход является органичным дополнением устойчиво и успешно функционирующего социально-производственного комплекса страны. Он обеспечен отлаженными процедурами найма, отбора, аттестации персонала, его профессионально-квалификационного продвижения и другими необходимыми компонентами организации управления кадровым обеспечением организации. В условиях трансформируемой экономики России такую отлаженную систему создать сразу, тем более на старых принципах, невозможно.

Уровень требований задает соответствующее учебно-методическое объединение. Это тот путь, который специалисты сферы профессионального образования должны пройти самостоятельно. Тем более что на этом пути уже многое создано и запущено в практику ведущими вузами России.

12. Оценка социально-экономической эффективности функционирования профессионального образовательного учреждения. Данный этап является завершающим в оценке деятельности профессионального образовательного учреждения.

По каждому из указанных направлений у нас есть наработки. Исходя из них, мы можем сказать, что весь указанный выше алгоритм эффективного функционирования системы ВПО, с нашей точки зрения, может быть реализован на концептуальном, научно-методическом и практико-ориентированном уровнях в том случае, если во главу угла всех преобразований в системе ВПО поставить анализ содержания труда и рабочего места специалиста.

С. А. Шапиро,
доцент кафедры «Управление персоналом» РАП, к.э.н.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ КАК ВИД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Управление персоналом, казалось бы, достаточно понятный и многократно описанный процесс. Всем известно, что управление персоналом это один из видов менеджмента, направленный на организацию эффективной работы сотрудников для достижения целей, стоящих перед организацией. В зависимости от теоретического подхода управление персоналом трактуют как работу с кадрами (технократический подход) или же как управление человеческими ресурсами (гуманистический подход), не менее распространено и само искомое понятие. Все это многократно и подробно описано в научной и практической литературе по данной теме. В рамках данной статьи автор, базируясь на своем опыте работы с персоналом в различных организациях и суммируя теоретические экономические знания, предлагает посмотреть с новой точки зрения на управление персоналом.

В современных условиях необходимо осознавать важность управления персоналом именно с предпринимательских позиций. В рамках отдельной компании (фирмы), для достижения целей, стоящих перед ней, наряду с использованием материальных и финансовых ресурсов всегда используются человеческие ресурсы (персонал), которые при умелой организации управления ими и решают задачи, стоящие перед организацией.

Почему же необходим новый подход к управлению персоналом?

Среди большей части руководителей предприятий и владельцев фирм в России бытует распространенное заблуждение, что работа с персоналом не является задачей «номер один» среди многих стратегических, тактических, оперативных или финансовых проблем, с которыми приходится сталкиваться любой компании в своей деятельности. Часто управление персоналом ограничивается вопросами найма и правильного ведения кадрового делопроизводства. На многих предприятиях в штатном расписании не предусмотрены должности специалистов по управлению персоналом (HR-директоров), которые занимаются разработкой и реализацией стратегической кадровой политики, основной задачей которой является гра-

мотная мотивация сотрудников на протяжении всей их деятельности в организации. Очень часто такое положение дел приводит к тяжелым конфликтам в коллективе, неудовлетворенности работников своим трудом, их уходу из организации и как следствие увеличению текучести кадров. Все это снижает производительность труда работников и эффективность деятельности самой организации. Поэтому руководителям компаний следует пересматривать свои взгляды на управление персоналом и рассматривать его не просто как организацию эффективной работы людей, а как вид предпринимательской деятельности, способствующий достижению целей фирмы.

Основной целью предпринимательской деятельности является извлечение и максимизация прибыли. Для достижения этой цели настоящий предприниматель идет на риск, внедряет инновационные технологии и использует имеющиеся в его распоряжении ресурсы. Такими ресурсами в экономике являются труд, земля, капитал и предпринимательские способности. Если посмотреть на перечисленные ресурсы с узкой точки зрения, то под понятием «труд» мы понимаем деятельность самого предпринимателя, то есть его интеллектуальный и организаторский потенциал, который он применяет для создания нового бизнеса, а также товар «рабочая сила», принадлежащая тем наемным работникам, которых он использует в своей деятельности и платит им заработную плату за их труд.

Однако попробуем посмотреть на этот ресурс с более широких позиций, поставив вместо термина «труд» понятие «человеческие ресурсы», успешно используемое в американской концепции менеджмента персонала. **Концепция «человеческих ресурсов»**, получившая широкое распространение в США с середины 1970-х годов, подразумевает, что персонал это такой же важный производственный ресурс, как и финансовые, материальные, технологические и другие ресурсы, участвующие в процессе производства, а, следовательно, предприятие (организация) в процессе своего развития может либо накапливать, либо сокращать этот вид ресурса, в зависимости от выбора стратегии управления и рационализации хозяйственной деятельности. Американские ученые и руководители считают, что такой подход к управлению кадрами более гуманистичен, так как одной из важнейших функций управления персоналом в этих условиях становится развитие персонала (обучение, мотивация, карьерный рост), а не простое удовлетворение потребности в кадрах в соответствии с имеющимися вакансиями. Не слу-

чайно понятие «управление человеческими ресурсами» в США вытеснило из обихода термины «кадры», «персонал», управление кадрами, управление персоналом.

Именно использование человеческих ресурсов превращает процесс управления персоналом в вид предпринимательской деятельности. При этом на первый план выходит понятие экономики труда, которая включает в себя как исследование рынка труда, кривых спроса и предложения на труд, состояния занятости и безработицы, оказывающих влияние на заработную плату, так и широкий круг проблем трудовых отношений непосредственно в организациях, таких как: организация и нормирование труда, оплата и стимулирование труда, способствующие повышению производительности и эффективности труда.

Таким образом, для того чтобы превратить процесс управления персоналом из рутинной кадровой работы в вид предпринимательской деятельности, нужно обратить внимание на два основных аспекта.

Первым аспектом является **маркетинг персонала**. Как известно, маркетинг — это система продвижения товара на рынке. Маркетинг персонала — это продвижение товара «рабочая сила» на рынке труда. Понятие «товар — рабочая сила» заменен красивым термином «персонал». Маркетинг персонала интересен как продавцам этого товара, т.е. всем наемным работникам, так и покупателям — руководителям предприятий. В любой момент времени каждая сторона является и потребителем, и товаром одновременно. Покупатели товара затрачивают определенные средства на приобретение персонала, и естественно, хотят, чтобы персонал оказался эффективным и производительным. Поэтому необходимо обращать внимание на те аспекты, которые влияют на эффективное продвижение данного товара. Кроме того, в классическом понимании «Маркетинг персонала» — это исследование рынка труда с целью определения имеющихся вакансий и их увязки с имеющимися у предприятий потребностями в тех или иных группах работников. В персонал-маркетинге можно выделить два основных направления.

Первое направление, назовем его пассивным, занимается выявлением и покрытием потребностей организации в человеческих (трудовых) ресурсах и представляет собой одну из функций службы управления персоналом компании. Однако эта функция

осуществляется несколько отдельно от других направлений работы с персоналом.

Второе направление, так называемый активный маркетинг, занимается решением более глобальных задач. По своей сути это задачи, относящиеся к стратегической кадровой политике фирмы. Персонал, как работающий на фирме, так и потенциальные кандидаты на работу рассматриваются в качестве внешних и внутренних клиентов фирмы. Основная цель маркетинга персонала при этом — оптимальное использование человеческих ресурсов, способствующих повышению производительности труда, развитие сотрудников, их участие в делах фирмы (партиципативное управление), воспитание у них корпоративного духа и лояльного отношения к фирме. Иными словами, можно представить персонал организации как покупателей фирмы, на которой они работают. Принцип, на котором основывается активный маркетинг, рассчитан на рыночное мышление сотрудников фирмы и сильно отличается от традиционных административных подходов к управлению персоналом. Однако для этого необходимо решать целый комплекс задач, связанный с разработкой целевой стратегии управления персоналом, кадровым планированием, деловой оценкой деятельности сотрудников, формированием трудовой мотивации, различными видами обучения, построением корпоративной культуры на фирме.

Оба направления маркетинга персонала не противоречат, а дополняют друг друга и их надо параллельно развивать, если компания хочет добиться успеха в своем сегменте рынка. Рассмотрим оба направления более детально.

Сначала остановимся на более узкой сфере деятельности маркетинга персонала (пассивного) и разберем определяющие его факторы. Основной задачей такого маркетинга является обладание полной и достоверной информацией о ситуации на рынке труда (отраслевом, региональном и т.п.). Такая информация необходима для того, чтобы эффективно заполнить имеющиеся и потенциальные вакансии в организации, необходимые для реализации ее целей.

Маркетинговая деятельность в данной области состоит из четырех взаимосвязанных этапов.

На **первом** этапе происходит выбор и анализ источников информации для маркетинговой деятельности. На этом этапе определяется, из каких источников (внешних, внутренних) лучше получать информацию, насколько она достоверна и полезна.

На **втором** этапе — анализ внешних и внутренних факторов, определяющих направления маркетинговой деятельности. Такой анализ является исходной точкой данного вида деятельности, дающего информацию для составления плана маркетинговой деятельности. Остановимся на этих факторах более подробно.

Говоря о внешних факторах, мы рассматриваем такую ситуацию, которую руководство организации не в состоянии изменить, но которую, в то же время, необходимо постоянно анализировать и учитывать при составлении целевой программы работы с персоналом, в том числе для определения количественной и качественной потребности в персонале, а также нахождения эффективных источников покрытия потребности в кадрах.

Перечислим и раскроем сущность внешних факторов, влияющих на маркетинговую политику в области работы с персоналом.

- **Ситуация на рынке труда.** Данный фактор определяется общеэкономическими процессами, протекающими в стране и мире, влиянием экономических циклов (спад, депрессия, подъем), демографической ситуацией, наплывом мигрантов из других регионов и другими особенностями. Большое значение имеет уровень безработицы в конкретный временной период и политика государства в области занятости, в частности подготовка и переподготовка резерва по определенным специальностям из числа незанятых граждан. Ситуация на рынке труда, являющаяся предметом анализа в маркетинге персонала, характеризуется двумя основными принципами, действующими в рыночной экономике — спросом и предложением. В данном случае **спрос** на персонал определяет его количественную и качественную структуру по отдельным профессиям и специальностям, **предложение** в области персонала определяется количеством учебных заведений, готовящих квалифицированные кадры, центров переподготовки персонала, эффективностью работы государственных органов занятости и уровнем текучести кадров из других организаций.
- Другим важным фактором является **научно-технический прогресс** (в частности, развитие новых технологий). Являясь составной частью экономического роста (интенсивный рост) НТП влияет на увеличение производительности труда, определяет изменение в характере и содержании труда,

его предметной направленности, но в то же время способствует высвобождению малоквалифицированной рабочей силы, пополняющей ряды безработных. А это в свою очередь формирует изменение требований к подготовке и переподготовке персонала в центрах занятости, при получении новых специальностей.

- **Особенности социальных потребностей общества.** Учет и анализ данного фактора позволяет получить представление о структуре ведущих мотивов персонала, являющегося потенциальными кандидатами на занятие вакантных должностей в той или иной организации. Эта структура определяется общественными и производственными отношениями, складывающимися в обществе в изучаемый период времени. Так, могут преобладать материальные потребности, потребности в безопасности, выражающиеся в желании иметь постоянную работу и другие.
- **Изменение законодательства о труде.** При решении вопросов связанных с маркетингом персонала, следует учитывать положения трудового законодательства (Трудового кодекса РФ) и его возможные изменения в обозримой перспективе. Так в 2002 году КЗОТ РФ поменялся на Трудовой кодекс РФ, и ситуация в законодательной сфере изменилась во многих аспектах, однако и в действующий Трудовой кодекс постоянно вносятся новые изменения или меняется редакция отдельных положений. Также необходимо учитывать изменение законодательства в сфере охраны труда, в области занятости, миграции и других аспектах, связанных с управлением персоналом. Подробнее этот вопрос изложен в одном из авторских трудов¹.
- **Кадровая политика конкурентов.** Для выработки гибкой стратегической политики в работе с персоналом компании, следует изучать и учитывать формы и методы работы с кадрами в фирмах-конкурентах.

Все вышеупомянутые факторы являются внешними по отношению к организации, так как их существование не зависит от деятельности какой-либо конкретной организации. Другими словами они составляют внешнюю среду организации в области мар-

¹ Шапиро С.А. Управление человеческими ресурсами. М.: ГроссМедиа, 2005 с.31.

кетинга персонала. Учет явлений и процессов, протекающих во внешней среде, позволяет избежать ошибок при планировании и осуществлении направлений маркетинговой деятельности.

Другая группа факторов, определяющих направления маркетинговой деятельности в области персонала, это **внутренние факторы**, т.е. такие, которые поддаются управляющему воздействию со стороны организации и ее руководства. Остановимся на их рассмотрении более подробно.

Во-первых, это **цели и миссия фирмы**. В принципе этот фактор считается внутренним не только для маркетинга персонала, но и для управления персоналом в целом, как составной части менеджмента фирмы. Четкие и конкретные цели организации и ее миссия определяет строгую направленность стратегической кадровой политики фирмы, направленной на долгосрочную перспективу.

Во-вторых, **финансовые ресурсы**, так как точная оценка потребности и возможности организации в финансировании мероприятий, связанных с управлением персоналом, определяет выбор альтернативных вариантов в области планирования потребности в персонале и ее удовлетворения (например, за счет внешних или внутренних источников), использования кадрового потенциала, обучения персонала. Кроме того, финансовые ресурсы, имеющиеся в распоряжении фирмы, не могут не влиять на мотивационные ожидания сотрудников в плане удовлетворения потребности постоянного получения заработной платы (стабильности) и других материальных вознаграждений, относящихся к элементам экономического стимулирования.

В-третьих, **кадровый потенциал организации**, который также распространяется как на область маркетинговой деятельности, так и на систему управления персоналом в целом. Он связан с оценкой возможностей специалистов службы управления персоналом, с правильным распределением обязанностей между сотрудниками, от этого во многом зависит успех реализации планов маркетинга персонала. Также, здесь необходимо учитывать структура персонала и его потенциал по уровню образования, возрастному критерию, полу и другим демографическим признакам во многом характеризующим в первую очередь потребности работников и соответственно мотивы, побуждающие их к труду, а во-вторых, по-

литику руководства по удовлетворению этих потребностей, наряду с достижением целей и задач фирмы. Квалификация работников влияет на качественный уровень выпускаемой продукции и одновременно на такую составляющую фактора безопасности, как потребность в обучении при недостаточном уровне образования или же если работник чувствует недостаточную степень квалификации при работе со сложной техникой, освоением новых технологий, изменениями в законодательстве (налоговом, бухгалтерском учете и т.д.)

В-четвертых, это **источники покрытия потребности в персонале**, рассматриваемые в качестве внутреннего фактора с точки зрения возможности выбора организацией тех источников покрытия кадровой потребности, которые соответствуют состоянию остальных внутренних и внешних факторов: целям организации, финансовым ресурсам, тенденциям развития технологии и другие.

Полный и точный учет всех вышеперечисленных факторов определяет уровень и особенности реализации основных направлений маркетинга персонала. Таким образом, следует рассматривать маркетинг персонала как комплекс мероприятий по отбору «товара – рабочая сила», именуемого персонал, способного обеспечить достижение целей и задач, стоящих перед организацией.

Вернемся к рассмотрению этапов маркетинговой деятельности в области персонала.

На **третьем** этапе происходит разработка мероприятий по направлениям маркетинга персонала. К таким мероприятиям относятся:

- разработка требований к персоналу, которая производится на основе штатного расписания, а также текущего и перспективного анализа требований к должностям и рабочим местам. Разработка требований к персоналу заключается в формировании качественных характеристик персонала: профессиональных и личностных компетенций, способностей, мотивации. В качестве примера рассмотрим требования, предъявляемые к директору (менеджеру) по маркетингу, опубликованные в статье О.Павловой «Следопыт рынка» в журнале «Свой бизнес»¹.

¹ Свой бизнес №11(28) ноябрь 2004, с.62.

КАДРОВАЯ ЗАЯВКА НА ВАКАНСИЮ ДИРЕКТОРА ПО МАРКЕТИНГУ

Специальные компетенции (знания и навыки, связанные со спецификой должности)	Общие компетенции (индивидуально-личностные характеристики)
<ul style="list-style-type: none"> - Финансовое планирование и анализ на уровне составления плана маркетинга как части единого бизнес-плана компании - Навыки стратегического планирования - Знание маркетинга, навыки маркетингового анализа и планирования - Навыки построения оптимальной системы дистрибуции (на уровне определения стратегии, а не технологии построения самой системы) - Анализ эффективности дистрибуции - Навыки медиа-планирования - Навыки и опыт планирования и организации промо-акций - Трейд-маркетинг 	<ul style="list-style-type: none"> - Ориентация на результат - Глобальность мышления - Креативность - Ориентация на новые возможности* (в компаниях, находящихся на стадии активного роста, развития, вывода новых брендов) - Амбициозность - Лидерские качества - Высокий уровень адаптабельности к новой информации, обучаемости - Умение отстаивать свою точку зрения - Лояльность - Ответственность - Навыки управления людьми - Навыки публичных презентаций и выступлений - Навыки написания PR-статей или оценки их качества*

* Данные навыки могут быть востребованы не во всех компаниях.

Таблицу подготовила директор по персоналу компании Johnson & Johnson Russia Светлана Иванова.

Таким образом, главными задачами «пассивного» маркетинга являются: исследование рынка труда для установления текущих и перспективных количественных и качественных потребностей в персонале; изучение развития производственных отраслей для подготовки новых рабочих мест и разработки современных требований к компетенции сотрудников, а также поиск и приобретение персонала, качественные характеристики которого соответствуют требованиям, предъявляемым организацией-нанимателем. Следовательно, данное направление маркетинга персонала можно рассматривать как предварительную стадию набора персонала.

Другое более глобальное направление маркетинга персонала — это **активный** маркетинг, который включает в себя следующие элементы:

Во-первых, это процесс приема персонала и расстановки кадров, который на сегодняшний день осуществляется с помощью новейших методов отбора и найма персонала, применяющихся в практике управления различных компаний, в том числе и отечественных. Руководитель любой организации, являющийся в дан-

ном случае покупателем персонала, должен осуществлять контроль за этим видом деятельности, так как именно он принимает окончательное решение о приеме на работу, подписывая соответствующий приказ. И все недостатки потенциального кандидата на занятие должности могут проявиться впоследствии уже в период его работы в компании, способствуя разрушению корпоративной культуры фирмы и принося прямые убытки от плохой работы. Поэтому при приеме на работу, особенно специалистов или работников администрации, руководителю желательно самому провести с ними собеседование. Особое внимание следует уделить набору на работу своих непосредственных подчиненных, если это не люди из его команды. Руководитель должен определять стратегию кадрового набора, принимать решение, каким источником: внутренним или внешним при наборе персонала, следует уделять больше внимание.

Во-вторых, важным аспектом маркетинга персонала является оценка деятельности сотрудников, причем как потенциальных кандидатов на занятие вакантных должностей, так и уже работающего персонала, ведь и те и другие относятся к человеческим ресурсам фирмы, поэтому необходимо разрабатывать методики и процедуры оценки их деловых качеств, результатов труда, а иногда и личных качеств, проявляющихся в процессе работы и оказывающих на него негативное влияние. В результате проводимых процедур руководитель организации получает возможность сделать соответствующие выводы о профессиональной пригодности работников, в зависимости от полученных результатов проводить мероприятия, либо связанные с заменой сотрудников, неудовлетворяющих профессиональным требованиям, либо способствующие их дальнейшему профессиональному и служебному росту.

В-третьих, набранный персонал должен адаптироваться к новым условиям труда, пройти обучение по соответствующим специальностям, поэтому в данном случае необходима разработка системы корпоративного обучения, включающая в себя различные виды обучения в зависимости от поставленных задач и уровня подготовки работников. Такая система позволяет повышать потенциал, а, следовательно, и стоимость уже приобретенного персонала, являющегося человеческим ресурсом.

В-четвертых, очень перспективным направлением является построение корпоративной культуры фирмы, позволяющей снизить потери от текучести кадров и в то же время закрепить корпо-

ративные ценности у сотрудников фирмы. **Очень важным фактором** для эффективной работы организации является нормальный социально-психологический климат в коллективе, когда работники хорошо мотивированы, их труд вознаграждается достойным образом, в коллективе отсутствуют конфликты между работниками и группами работников (подразделениями), работники получают удовлетворение от процесса труда и межличностного общения. Такой ситуации способствует установившаяся в организации внутрикорпоративная культура. Но поведение работников необходимо изучать и управлять им в рамках организации, поэтому руководитель играет здесь далеко не последнюю роль, так как, организуя рабочий процесс и выделяя финансовые средства на конкретные организационные мероприятия, он должен хорошо представлять себе, какую экономическую и социальную эффективность может принести то или иное корпоративное мероприятие. Помимо этого, необходимо осуществлять индивидуальный подход к каждому работнику, учитывая его потребности, интересы и ценностные ориентации.

Не следует забывать, что наряду с внешним рынком труда, на котором организация часто приобретает человеческие ресурсы, существует и внутренний рынок, очень активно использующийся фирмами, входящими в крупные холдинги, корпорации и кластерные образования. Таким образом, корпоративная культура способствует продвижению персонала на внутреннем рынке, в то же время повышая общую эффективность его деятельности и как следствие деятельности всей корпорации.

Все вышеперечисленные элементы и составляют маркетинг персонала.

Вторым основным аспектом управления персоналом как вида предпринимательской деятельности является организация внутрифирменного стимулирования и оплаты труда. Именно эти факторы являются важнейшими элементами мотивации труда работников, так как в рыночной экономике на первом месте стоит удовлетворение материальных потребностей работников, способствующее эффективному и производительному труду на благо организации. Но одновременно с этим необходимо рассматривать и факторы нематериальной мотивации, оказывающей большое влияние на удовлетворенность трудом работников. В то же время с точки зрения предпринимателя стимулирование и оплата труда

должны не только способствовать повышению мотивации работников, но и быть экономически эффективными, соответствуя тем затратам труда работников, которые использовались в процессе изготовления продукции (работ, услуг). Для этого необходимо использовать различные методики, в том числе и авторские, позволяющие оценить экономическую эффективность системы управления персоналом и в случае необходимости пересмотреть те или иные элементы, оказывающие негативное влияние на достижение основных целей предпринимательской деятельности.

Такой подход к управлению персоналом, развиваемый стратегически мыслящими руководителями предприятий, ориентированных на развитие персонала (лидерами), позволит им грамотно и эффективно оценить свои возможности при осуществлении процесса управления персоналом как полноправного вида предпринимательской деятельности.

Ю. В. Гудоров,
*зав. отделом Центра тестирования и информационных технологий
Магаданского филиала Российской Академии
предпринимательства*

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ МАГАДАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Современное социально-экономическое состояние Магаданской области характеризуется определенными положительными тенденциями, но в целом остается напряженным. Существует диспропорция в развитии отраслей материального производства и нематериальной сферы, по-прежнему остается отрицательным внешнеторговый баланс. Сохраняются значительные трудности в формировании доходной части консолидированного бюджета. Намечившаяся в последние годы стабилизация социально-экономической обстановки, экономический рост в базисных отраслях, определенное оздоровление бюджетно-финансовой системы территории пока еще не изменили тенденцию уменьшения численности населения, трудовых ресурсов и их качества. За прошедшие годы в области почти наполовину (со 170 до 89) уменьшилось число населенных пунктов. Этот процесс затронул, главным образом, районы области. Здесь численность населения сократилась вдвое, а в таких районах, как Сусуманский — в 2,5, Среднеканский — в 2,7 раза. Снижение численности населения стало характерным и для г. Магадана однако, этот процесс отличается здесь несколько иными темпами из-за расширения юридических границ города и миграции населения из районов области.

Функционирование в области ОЭЗ (особая экономическая зона), стимулируя развитие ее экономики, еще не привело к ощутимому росту материального достатка (реальных доходов) основной части населения. Это влияет на сохранение достаточно высокого внешнего сальдо миграции и в перспективе, его прогнозируемая величина будет варьировать в пределах от 4 до 6 тыс. человек в год.

По данным исследований, проведенных СВКНИИ, в предстоящие 15 лет численность населения к концу периода стабилизируется в интервале 190–220 тыс. человек, величина трудовых ресурсов 120–130 тыс. человек, а число занятых в народном хозяйстве составит 100–

110 тыс. человек. Потребность в кадрах будет изменяться в пределах 18–20 тыс. человек. Приведенные оценки весьма вероятны при сохранении благоприятных условий развития экономики, позитивных изменений в миграции и естественном движении населения.

Как показывают расчеты, продолжительный спад, переход на новые технологии и организацию производства сформировали в Магаданской области устойчивую тенденцию сокращения общего числа трудоспособных и их занятости. Подтверждением этому может быть тот факт, что среднегодовая численность занятых в экономике области уже в 2000 году составляла 111,2 тыс. человек, в том числе в ведущих отраслях: в цветной металлургии — 8,0 тыс. человек, или 7,2% общего числа занятых, в рыбохозяйственном комплексе — 4,1 тыс. (3,7%), в топливно-энергетическом — 6,1 тыс. (6,0%), на транспорте и связи — 14,6 тыс. (13,1%) в строительстве — 7,3 тыс. (6,6%), в сельском хозяйстве — 4,6 тыс. (4,1%).

На предприятия и в организации государственного сектора экономики в 2000 году работало 49,9 тыс. человек, или 44,9% занятого населения.

Свыше 44 тыс. (39,7% занятых) в настоящее время работают в частном секторе, который формирует весьма специфический спрос на рабочую силу, — это граждане в возрасте 25–30 лет, имеющие высокую профессиональную подготовку и практические навыки.

В 2000 году число безработных в области составляло 16,6 тыс. человек (10,8% экономического активного населения), из них зарегистрировано в органах службы занятости 4,7 тыс. человек (3,3%).

В то же время на рынке труда имелось всего (лишь) 918 вакантных мест. Нагрузка на одну вакансию составляет 5,2 человека. Особенно сложная ситуация складывается в Северо-Эвенском, Тенькинском, Хасынском и Ягоднинском районах, где нагрузка на одну вакансию варьируется от 6 до 10, и в Ольском округе — до 400 человек.

Стратегический курс перехода территории в режим устойчивого социально-экономического развития предполагает глубокие изменения в экономике. Они связаны, прежде всего, с дифференциацией горнопромышленного производства, комплексным использованием природных, в том числе и минерально-сырьевых, ресурсов, и призваны изменить чисто сырьевую ориентацию региона. Решать эту задачу будут модернизированные действующие и вновь создаваемые предприятия в горнодобывающей, нефтехимической, рыбной, пищевой и других отраслях и сельском хозяйстве.

При этом максимальная потребность в специалистах будет иметь место на этапе 2000—2007 гг., затем она начнет постепенно снижаться вследствие позитивных процессов в развивающейся экономике. Произойдет увеличение количества занятых в сфере материального производства и сокращение неоправданно завышенного числа работающих в непромышленной сфере. Так, число занятых в непромышленных отраслях в настоящее время составляет 38% общего числа работающих. Выросло число занятых в жилищно-коммунальной и транспортной сферах, в органах управления.

Очевидно, что в предстоящий период хозяйственных преобразований в регионе возрастающие количественные и качественные ожидания (потребности) экономики в кадровом обеспечении будут решаться за счет переподготовки и повышения квалификации работающих специалистов и безработных, восстановления и развития договорной системы подготовки дефицитных кадров с гарантией последующего трудоустройства. Одновременно повысится потребность в подготовке специалистов из репродуцированной части населения области, поскольку привлечение трудовых ресурсов из центральных районов страны в настоящее время экономически нецелесообразно.

Анализ демографической ситуации и, прежде всего, динамики численности возрастных групп за 15-летний период показывает, что, несмотря на сложившиеся неблагоприятные тенденции, в области сохраняется еще достаточно большой (многочисленный) контингент детей и молодежи, которому будет необходима адекватная социально-экономическим потребностям и возможностям система образования.

Систему образования, как часть общей системы жизнедеятельности населения, в определенной степени можно признать интегральным показателем, отражающим направленность происходящих на территории социально-экономических и демографических процессов. Решение каждой проблемы потребует концентрации использования капиталов (финансовых ресурсов) в экономике и социальной сфере, участие науки, совершенствования и корректирования нормативно-правовой базы и управления, но, прежде всего, — подготовки необходимых кадров и развития образовательной системы.

Численность возрастных групп на 1 января 2001 года составляет:

Возраст (лет)	Население	
	Всего (тыс.)	в %
0-4	9,32	4,104
5-9	10,38	4,757
10-14	18,33	8,072
15-17	12,35	5,437
15-19	19,85	8,738
20-24	19,21	8,457
25-29	17,61	7,754
20-29	36,83	16,212

Краткая характеристика уровней системы образования

Влияние сложившейся в Магаданской области сложной и противоречивой по своим последствиям демографической обстановки будет дифференцированным по времени и адресным по направленности воздействий на воспитательные и образовательные учреждения. В связи с этим оптимизация структуры системы образования в том и состоит, чтобы предусматриваемые мероприятия были адекватным откликом на ожидаемые и предвидимые последствия «демографического эха» радикальных реформ.

Со времени выхода в свет Закона РФ «Об образовании» и первой концепции развития образования Магаданской области прошло 10 лет. Срок достаточный для анализа основных результатов реформирования, под знаком которого прошли 90-е годы XX века. Совокупность образовательных идей, накопленных к этому периоду времени, и предоставленное право реализовывать их обусловили ряд разнонаправленных и не всегда согласующихся решений. К началу XXI века стало очевидным, что весь спектр стратегических и конкретных новаций в образовании не может быть реализован в одинаковой степени. В связи с этим прошедший период времени можно обозначить как время выбора приоритетов, которые нашли отражение в Национальной доктрине образования, в Федеральной программе развития образования, в этих документах определены основные тенденции развития образования, обеспечивающие единство образовательного пространства России.

90-е годы способствовали тому, что к 2001 году в Магаданской области были созданы условия для формирования адаптивной системы образования. В частности, они явились следствием региональной политики в образовании, следующей за внешними показателями развития ситуации, и соответствовали социально-экономическим, социокультурным, демографическим процессам, произошедшим в регионе в 1991–2000 годах. Опыт последних лет показал, что система образования приобрела системообразующее значение для региона, поэтому выбор ориентиров для ее развития имеет большое значение.

Дошкольное образование. По оперативным данным, на 01 декабря 2001 года в Магаданской области функционировало 53 дошкольных образовательных (с начальными школами — детскими садами — 58) учреждений. В г. Магадане, районах области продолжают работу 5 образовательных учреждений нового типа для детей дошкольного и младшего школьного возраста (начальные школы-детские сады), 5 детских садов — центров развития детей, 1 дошкольное образовательное учреждение присмотра и оздоровления детей.

В течение двух последних лет несколько стабилизированы показатели охвата детей дошкольным образованием. В 2001–2002 учебном году контингент детей, посещающих дошкольные образовательные учреждения, составил 7400 человек, что несколько выше уровня прошлого года. Некоторое увеличение контингента дошкольников при практически неизменном количестве детских садов связано с увеличением наполняемости групп в них.

Сложившаяся в последние годы в области система дошкольного образования носит вариативный характер.

Нынешнее состояние системы детских дошкольных учреждений предполагает определенные качественные изменения, обеспечивающие имеющийся и планируемый контингент, в том числе с использованием экспериментальных подходов, позволяющих проанализировать реальное состояние ожиданий родителей.

Общее образование. На конец 2001 года в области работает 91 общеобразовательное учреждение. Из них: 56 средних школ, из которых 26 сельских, 12 основных школ, 15 начальных школ, 4 специальных (коррекционных) образовательных учреждения. В общеобразовательных школах организовано 80 классов для детей с задержкой развития и 21 класс компенсирующего обучения для детей, нуждающихся в педагогической поддержке. Продолжают работу 4 вечерние (сменные) общеобразовательные школы, при

дневных общеобразовательных школах созданы 23 У КП, вечерних классов, групп. Получают образование на дому 182 человека, в форме экстерната — 32 человека, в семье — 7 человек. Программа развития образования Магаданской области на 1997–2000 годы стабилизировала состояние этой системы, но не обусловила возможности ее модернизации. В рамках региональной политики в области образования по-прежнему остается развитие вариативной системы общего образования, предоставляющей значительной части учащихся и их родителей право выбора видов образовательных учреждений и форм получения образования, профилей и уровней образования, программ, учебников, содержания и форм дополнительного образования.

Безусловно, к положительному опыту сложившейся системы следует отнести:

- работу 4 областных стажерских площадок по реализации минимума содержания в педагогической практике, технологии обучения и мониторинга качества образования в условиях разноуровневого обучения;
- переход на 11-летний срок обучения, которым в области было охвачено в 2001/2002 учебном году 58,6% учащихся;
- создание региональных программ, учебно-методических комплексов к ним;
- апробацию проектов временных государственных образовательных стандартов и моделей уровневой дифференциации в процессе обучения (Тенькинский район);
- обучение эвенской разговорной речи (Северо-Эвенский район);
- осуществление первоочередных мероприятий по реализации президентской программы «Компьютеризация сельских школ», целевой программы «Одаренные дети» и др.

Анализ состояния региональной системы общего образования показал, что выполнены задачи ее сохранения. Однако для региона принципиальным становится опережающее относительно предыдущего этапа развитие системы общего образования. В связи с этим приобретает актуальность выработка нестандартных управленческих решений и их реализация.

Дополнительное образование детей. В систему образования входит 21 учреждение дополнительного образования. Концепцией воспитания учащейся молодежи на 1997–2000 годы осуществлялось реформирование системы дополнительного образования и воспи-

тания детей. Завершены процессы реорганизации сети и структуры учреждений дополнительного образования, перехода процесса воспитания и развития в них на новые концептуальные основы, технологии, совершенствование программно-методического, кадрового обеспечения их деятельности. Система дополнительного образования детей обеспечивает вариативный характер предоставляемых образовательных услуг по различным направлениям деятельности. В целом, количество образовательных учреждений дополнительного образования детей и детей, занимающихся в них, соответствует уровню, достигнутому в 1999—2000 учебном году, что свидетельствует об определенной стабилизации их сети и контингента.

Начальное профессиональное образование. Система НПО области включает в себя 10 профессиональных учебных заведений (шесть профессиональных училищ осуществляют реализацию программ начального профессионального образования, профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации; четыре профессиональных лицея, кроме того, и реализацию сопряженных программ начального и среднего профессионального образования по интегрированным учебным планам), учебно-методический кабинет, Дом культуры «Юность», клуб физической подготовки «Форвард». Общее количество обучающихся по всем формам обучения ежегодно составляет 3,5—3,6 тысяч человек.

В 2000/2001 учебном году подготовка работников квалифицированного труда осуществлялась по 98 профессиям НПО и 11 специальностям СПО. В системе начального профессионального образования внесены коррективы в перечень профессий, введен новый государственный образовательный стандарт.

Среднее профессиональное образование. Система среднего профессионального образования области включает в себя 4 учебных заведения, входящих в государственный сектор образования. Подготовка специалистов со средним профессиональным образованием направлена на обеспечение потребностей регионального рынка труда, однако управление этой системой традиционно ориентировано на федеральный уровень. Возрастание роли этого сектора образования в развитии региональных социально-экономических комплексов обуславливает усиление его ориентации на специфику кадровых потребностей регионального рынка труда.

Высшее профессиональное образование. На территории Магаданской области действует Северный международный университет, 12 филиалов, представительств государственных и негосударственных

учреждений, реализующих программы высшего профессионального образования. В 1997 году модель региональной системы высшего образования представлялась «в виде ядра государственных вузов, окруженного тонкой, но динамичной оболочкой негосударственных высших учебных заведений или их филиалов, которые в силу своей специфики будут определять вектор перспективных направлений совместно с государственными вузами» (Материалы справки «О деятельности негосударственных высших учебных заведений на территории Магаданской области» [Департамент образования Магаданской области, 1997 г.]). Приходится констатировать, что ядро частично выразило себя в форме Северного международного университета, а тонкая, динамичная оболочка в силу своей специфики стала, с одной стороны, условием выживания высококвалифицированных преподавательских кадров бюджетного вуза, с другой — вектором, в направлении которого исчезают средства, способствующие развитию образования в центральном и других регионах РФ. Вероятно, назрела необходимость регулирования деятельности большинства филиалов и представительств в направлении ее соответствия с потребностями региона и выполнения лицензионных требований. Также приходится констатировать, что слабое взаимодействие учреждений, отсутствие межвузовских центров и т.д. в целом негативно влияет на развитие системы высшего образования региона.

Дополнительное профессиональное образование. Его целевая направленность связана с повышением уровня образования и повышением профессиональной квалификации специалистов. Система дополнительного профессионального образования в настоящее время включает в себя факультет дополнительного профессионального образования в Северном международном университете, осуществляющий переподготовку специалистов в области психологии и логопедии по заказу организаций и по личным запросам населения; получение второго высшего образования по педагогическим, инженерным и социально-экономическим специальностям на различных факультетах СМУ и в других учебных заведениях, находящихся в г. Магадане; институт повышения квалификации педагогических кадров при управлении образования администрации Магаданской области, осуществляющий переподготовку и повышение квалификации педагогических кадров; сеть учреждений дополнительного профессионального образования, осуществляющих курсовую подготовку, переподготовку и повышение квалификации безработного и незанятого населения, в том числе Учебный центр Департамента

ФГСЗН по Магаданской области; Учебно-методический центр при Магаданском филиале Российской академии предпринимательства осуществляющий подготовку и аттестацию профессиональных бухгалтеров РФ. Описанная система ориентирована на постоянное и последовательное приращение работниками профессиональных знаний, умений и навыков в соответствии с изменяющимся потребностями производства и личными запросами. Организация переподготовки и повышения квалификации, обучение новым профессиям в настоящее время является важным фактором поддержки жизнедеятельности разных категорий населения.

Образование взрослых. Целевое назначение данного направления обуславливается желанием взрослого человека обеспечить себя необходимыми знаниями, умениями и навыками в соответствии с личными интересами и предпочтениями. Также оно рассчитано на лиц, окончивших основную школу и прервавшим по каким-либо причинам обучение, которым предоставляется возможность получения образования (полного или профессионального) в вечерних сменных школах, в профессионально-технических училищах или в учреждениях дополнительного профессионального образования, в том числе при содействии органов по вопросам занятости населения Магаданской области.

Кадры. В течение последних лет в области удалось сохранить достаточно высокий кадровый потенциал сферы образования. По состоянию на 01 ноября 2000 года в образовательных учреждениях области работают 3634 педагогов общеобразовательных и дошкольных образовательных учреждений, учреждений дополнительного образования детей.

Из них высшее и среднее специальное образование имеют 97% педагогических работников школ, 98,9% педагогов детских садов, 87% педагогов системы дополнительного образования.

2349 педагогов (57,3 процентов от общего их количества) являются специалистами высшей и первой квалификационных категорий, что свидетельствует о высокой профессиональной подготовке и мастерстве педагогических кадров.

В течение последних лет стабилизированы показатели обеспеченности образовательных учреждений педагогическими кадрами. За этот период обеспеченность кадрами дошкольных образовательных учреждений составила в среднем 98 процентов, общеобразовательных школ 92,6 процентов, учреждений дополнительного образования детей — 94 процента.

Управление. Состояние управления образованием показывает, что эффективность его работы находится в прямой зависимости от накопленного опыта материально-технического обеспечения принятых решений и опыта управления процессом их реализации. В настоящее время накоплен опыт принятия решений по конкретным проблемам. Это действительно для структуры управления образованием региона в целом. Однако сама структура управления образованием представлена неравномерно. На региональном уровне в системе общего образования она сложилась, а в системе профессионального образования она представлена управлением профессионального образования администрации Магаданской области, в ведении которого находится система начального профессионального образования, и секцией профессионального образования Совета по образованию и науке при губернаторе Магаданской области, что в значительной степени затрудняет мониторинг целостного процесса в этой системе.

Таким образом, можно констатировать, что система образования региона обладает определенным запасом прочности, обусловленным, прежде всего, человеческим фактором. Ее состояние имеет определяющее значение для региона. В связи с этим формирование и реализация перспектив развития образовательных программ в ближайшие годы должны обуславливаться выбором оптимальной для региона модели системы образования и качественной характеристикой ее развития.

Проблемы образования

Образование является в настоящее время не только социальной сферой, но и важнейшей экономической отраслью, т.к. усиливается его роль в накоплении и развитии человеческого потенциала, с одной стороны, и увеличиваются объемы нелегализованных средств, обращающихся в системе образования, с другой стороны. Несовершенство и неполнота нормативной базы на федеральном, региональном, муниципальном уровнях является одной из причин отсутствия действенных механизмов контроля за исполнением законодательной базы, отражающей и затрагивающей интересы системы образования, со стороны органов местного самоуправления, защиты прав субъектов образовательного процесса, соблюдения государственных гарантий в области образования.

Общей для всех уровней системы образования региона является проблема неудовлетворительного финансирования, которая

объединяет в себе и дефицит средств, поступающих из федерального бюджета, и отсутствие средств для обновления материально-технической базы образовательных учреждений, и низкую заработную плату педагогов. Неэффективность действующего бюджетного финансирования связана, в основном, с отсутствием нормативов финансирования как общего, так и профессионального образования.

Наблюдается общее снижение качества образования, которое в системе общего образования обусловлено перегруженностью учебных программ и, как следствие, физиологическими перегрузками учащихся; в системе начального и среднего профессионального образования — недостаточностью материально-технической базы, разрывом связей с предприятиями или отсутствием возможностей их установления.

Дошкольное образование. Отток населения в центральные районы страны, падение уровня рождаемости, рост платы за содержание детей в детских садах, значительное, в течение последних лет, сокращение сети дошкольных образовательных учреждений привели к снижению охвата детского населения дошкольным образованием и увеличению контингента детей, не посещающих дошкольные образовательные учреждения. Возникла необходимость организации новых форм работы с детьми, не охваченными дошкольным воспитанием, тем более что следствием сложившейся ситуации является проблема «равного старта» в 1-м классе для детей, посещавших и не посещавших дошкольные образовательные учреждения. Остается проблемой отсутствие стимулов у предприятий, организаций, потенциальных спонсоров для содержания дошкольных образовательных учреждений. Совершенствование нормативно-правовой базы в части введения определенных налоговых или других льгот для предприятий различных форм собственности может способствовать оптимизации системы дошкольного образования.

Острой, требующей неотложных мер проблемой является ухудшение здоровья детей. В течение последних четырех лет растет уровень заболеваемости детей дошкольного возраста. На протяжении пяти лет в области в расчете на 1000 человек детского населения рос уровень заболеваемости болезнями органов дыхания, пищеварения, костно-мышечной системы.

Общее образование. Отсутствие стандартов содержания и нормативов финансирования общего образования составляет основ-

ной блок проблем данного уровня образования. Стоит вопрос о недостаточной работе по привлечению общественности к участию в организации поддержки и контроля образовательного процесса. Не исчерпана проблема восстановления воспитательной функции семьи и развития воспитательной функции школы: формирование ее воспитательного пространства, совершенствование действующих воспитательных систем школ. Актуальной остается проблема наличия детей, находившихся вне образования.

Существует проблема разрыва между содержанием школьного образования и требованиями, предъявляемыми вузами к абитуриентам.

Дополнительное образование детей. Тенденция свертывания системы дополнительного образования детей привела в области к негативным результатам. Почти наполовину сокращено количество учреждений дополнительного образования, уменьшены объемы услуг, связанных с занятиями научно-техническим творчеством, туризмом, детским спортом. В процессе становления на территории области находятся детские и юношеские организации. В области еще не сформирована целостная сеть, обеспечивающая единство процессов обучения и воспитания, ранней профилактики правонарушений и преступности среди детей и подростков. Негативное влияние на формирование системы воспитательной работы оказывает ослабление воспитательного потенциала семьи, рост числа неблагополучных семей.

Высшее профессиональное образование. Одной из основных проблем является недостаточная эффективность высшего образования, связанная с трудоустройством выпускников. Остается проблемой повышение качества высшего образования, что связано с неудовлетворительной материально-технической базой вузов, низкой оплатой труда преподавателей, открытием многочисленных филиалов без адекватного кадрового, учебно-методического и материального обеспечения.

Образование коренных малочисленных народов Севера. Основными проблемами здесь являются угроза утраты культурной составляющей, языка, мастерства в традиционных видах деятельности, отсутствие специфического образовательного пространства на всех уровнях образования у коренных народов и, как следствие, угроза утраты национальной интеллигенции.

Дополнительное профессиональное образование. Эффективное функционирование данной системы сдерживается отсутствием

необходимого законодательного и нормативно-правового обеспечения как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Образование взрослых. С учетом специфики Магаданской области особое внимания заслуживает проблема образования лиц, лишенных свободы и находящихся в исправительно-трудовых колониях.

Кадры. Существуют проблемы кадрового обеспечения образовательных учреждений. В течение ряда лет не удовлетворяется потребность в педагогах по следующим дисциплинам: английский язык, русский язык, история, математика, физика, география, химия и биология, физическая культура, музыка, труд (юноши). Ухудшается положение с обеспеченностью кадрами сельских школ. Не решены полностью проблемы кадрового обеспечения интернатных и специальных (коррекционных) образовательных учреждений. Они не укомплектованы в необходимом количестве кадрами логопедов, дефектологов, психологов, инструкторов по лечебной физкультуре. Нарушена система повышения квалификации педагогических кадров.

В системе начального профессионального образования; среди мастеров производственного обучения 37% имеют высшее образование, 50% — имеют среднее специальное, 13% — имеют общее среднее образование и ниже него. На качество профессионального образования отрицательно сказывается широко распространенное совмещение и совместительство, вызванное низким уровнем оплаты труда НПО. Возникает необходимость входного тестирования ИПР для определения исходного уровня их компетентности. Это позволит более четко ставить адекватные цели повышения квалификации и разработки соответствующих программ в ситуации, когда обоснованная система повышения квалификации отсутствует.

В области сохраняется устойчивая тенденция феминизации и старения педагогических кадров. Процент педагогов пенсионного возраста от общего числа учителей составляет 33,7%: в городских школах — 35,5%, в сельских школах — 19,9%. Продолжается отток из образовательных учреждений специалистов трудоспособного возраста, мужчин.

Наиболее острыми для высшей школы проблемами являются повышение удельного веса научно-педагогических работников, имеющих ученые степень и звание, а также повышение квалификации и переподготовка.

Управление. Одной из проблем является поддержание и укрепление вертикальных связей между различными уровнями уп-

равления образованием. Ее разрешение осуществляется посредством договоров и соглашений о разграничении предметов ведения и полномочий, взаимодействия в осуществлении федеральных целевых, областных, районных программ стабилизации и развития образования.

В системе управления отсутствуют централизованное информационное обеспечение, параметры и методики определения эффективности системы образования, независимые службы контроля, экспертизы и прогнозирования ее развития. Это снижает эффективность управления системой образования региона.

Особые проблемы. Особую остроту приобрела проблема социального сиротства. В области постоянно растет контингент детей, остающихся по различным причинам без попечения родителей, выявленных и поставленных на учет в органах управления образованием, опеки и попечительства. В 1990 году в государственной поддержке нуждалось 0,1% детей от общей численности детского населения области, в 1999 году — 0,5%. За этот же период в семь раз увеличилось количество детей, родители которых в судебном порядке были ограничены в правах или лишены родительских прав. За это же время в 2 раза увеличилось количество неблагополучных семей, состоящих на учете в органах управления образованием. Существует проблема внедрения новых форм устройства детей-сирот; приемная и патронатная семья.

Таким образом, существующий комплекс проблем свидетельствует о необходимости создания, в первую очередь, эффективных нормативно-правовых и организационно-экономических механизмов привлечения и использования ресурсов. В этом смысле система образования должна работать на опережение для достижения в последующие периоды состояния адаптивности. Понятия «адаптация» и «опережение» становятся главными в области образования.

Основные принципы региональной политики в образовании

Специфика условий социально-экономической жизнедеятельности Магаданской области, нарастание негативных процессов социально-демографического характера, дефицита средств, необходимых региональной системе образования для нормального функционирования и, тем более, для дальнейшего ее развития, а также другие сопутствующие процессы, обусловили концептуальное обоснование целеполагания, выбор приоритетных направлений и инструментария для достижения цели.

Высокая чувствительность региональной системы образования к постоянно меняющимся внешним и внутренним условиям не оставляет иной альтернативы, как выбор *адаптивной* образовательной системы, т.е. способной адекватно и гибко реагировать на такие изменения (демографические, структурные, административно-территориальные, финансово-экономические, ресурсные, технологические и т.д.), быть готовой к постоянной ротации кадров, перманентной реструктуризации отдельных звеньев системы или даже системы в целом.

Вместе с тем должна быть ориентация на *опережающее развитие* системы, потому что именно постоянно создаваемый «запас прочности» позволит региональной системе образования не только не разрушиться под бременем деструктивных процессов (такая опасность в настоящее время имеется), но и сохранять требуемое национальной доктриной образования, программами и законодательными актами качество образования, осуществлять модернизацию образования в соответствии с федеральными требованиями. Опережающее развитие и поддержка адаптивности системы требуют изменения и совершенствования нормативно-правовой базы образования и источников его финансирования. Исходные концептуальные принципы позволили сформулировать цели и задачи следующим образом:

Цель — обеспечение адаптации системы образования к изменяющимся социально-экономическим условиям региона и опережающего развития, способствующего повышению качества образования, сохранению, развитию и эффективному использованию научно-педагогического потенциала региона, созданию условий для поэтапного перехода к новому уровню образования.

Задачи

- обеспечение и закрепление на практике гарантий приоритетности системы образования в жизнедеятельности региона;
- укрепление взаимосвязей образования, науки, производства, культуры, здравоохранения;
- усиление взаимосвязей системы образования и рынка труда;
- сохранение и расширение общедоступной системы общего и дополнительного образования;
- улучшение экономических механизмов обеспечения системы образования финансовыми, материально-техническими, информационными и иными ресурсами;

- совершенствование социальной защиты работников системы образования и обучающихся;
- подготовка кадров для системы образования.

Социальный заказ

Описание социального заказа к системе образования включает следующие составляющие: заказ государства, семьи, личности, общественности (различных негосударственных образований), предпринимателя. Проведенные социологические исследования социальных заказов семьи и личности как в значительной степени определяющих адаптивный характер и опережающее развитие системы образования региона свидетельствуют о следующем.

Констатируется низкий спрос на образовательные услуги начального и среднего профессионального образования. Популярность рабочих специальностей невелика, большинство семей ориентированы на систему высшего профессионального образования. Ориентированность на систему начального и среднего профессионального образования сохраняется у немногочисленной группы семей, где доходы не позволяют обеспечить содержание детей в период обучения в вузе и есть необходимость получения профессионального образования в короткие сроки.

Приток молодежи в образовательные учреждения начального и среднего профессионального образования традиционно обеспечивается и за счет тех, кто не поступит (не выдержит конкурса) в вуз. В связи с этим представляется перспективным создание университетского комплекса как формы интеграции образовательных учреждений разного уровня для повышения престижности ряда образовательных учреждений, профессий, востребованных в регионе.

Немаловажное значение приобретает создание системы целенаправленной профессиональной ориентации учащейся молодежи в соответствии с потребностями социально-экономического развития области.

Абсолютное большинство выпускников школ региона ориентировано на систему высшего образования — в равных долях на имеющуюся в регионе и в центральных районах страны. Следует отметить, что городами-лидерами у будущих абитуриентов является Москва, Санкт-Петербург, что, вероятно связано с активной кампанией, осуществляемой представительствами этих вузов, учебно-подготовительными центрами работающими в регионе.

Наиболее популярными профессиональными направлениями по-прежнему остаются специальности финансово-экономического, юридического профилей, а также специальности, связанные с компьютерными сетями и программированием.

Действительно, большая часть выпускников стремится в высшую школу. Подавляющее большинство абитуриентов считают необходимым посещение подготовительных курсов, либо занятия с репетиторами, либо дополнительное изучение предметов. Направленность на высшую школу обусловлена тем, что, во-первых, диплом об окончании высшего учебного заведения предоставляет больше возможностей трудоустройства, карьерного и материального роста в перспективе, во-вторых, молодое поколение ориентируется на получение профессии, дающей возможность статусной и внутренней самореализации. Востребованность будущей профессии в регионе в большей степени интересует родителей абитуриентов, однако, несмотря на имеющееся противоречие, родители предпочитают или совместно с детьми решать вопрос о профессиональном выборе, или авторитарно не влиять на него. Необходима последовательная и постоянная рекламно-информационная работа, направленная на повышение престижности специальностей, в первую очередь, необходимых в регионе.

Также констатируется наличие социального заказа на повышение профессиональной квалификации, что делает целесообразным организацию постоянно действующих курсов, семинаров и т.д. по ряду специальностей.

У жителей региона существует потребность в получении дополнительных образовательных услуг, что обуславливает необходимость организации курсов по ряду направлений при учебных заведениях г. Магадана.

Таким образом, содержание социальных заказов семьи и личности показывает, что система образования способна оказать влияние на развитие региона. В связи с этим актуальным для эффективного управления образованием является наличие информационного отдела для постоянного мониторинга процессов в образовательном пространстве, обеспечения функций прогнозирования и проектирования. При этом условии будет обеспечиваться и адаптивность системы образования, и обозначаться те направления, которые требуют перспективных решений, т. е. действий на опережение.

Развитие образовательных программ

Дошкольное образование. Перспективным направлением для дошкольной системы образования может считаться оптимизация ее структуры, в основе которой как поддержка существующих дошкольных учреждений, отвечающих запросам родителей, так и внедрение новых форм дошкольного воспитания, предусматривающее создание групп кратковременного пребывания, социальных групп для детей из асоциальных семей. Также целесообразным следует считать развитие учебно-воспитательных комплексов «начальная школа — детский сад» и совершенствование работы по соблюдению преемственности дошкольных образовательных учреждений и школы.

Наличие определенного количества семей, чьи дети не посещают детский сад, создает условия для совершенствования дошкольными учреждениями перечня дополнительных образовательных программ и дополнительных образовательных услуг (на договорной основе).

Общее образование. В первую очередь, необходимо осуществление комплекса мер, направленных на изменение социального статуса учителя. Важнейшим направлением по оптимизации деятельности учреждений общего образования является создание при школах попечительских советов.

Особую актуальность приобретает усиление воспитательной функции школы, обновление задач воспитательных структур и систем школ как в части занятости детей, так и в направлении формирующего воспитания.

Актуальной для развития данной образовательной программы является программа информатизации образовательных учреждений, которая создаст условия для внедрения современных информационных технологий, развития дистанционного обучения.

Дополнительное образование детей. Развитие данной образовательной программы требует сохранения и роста сети учреждений, упорядочение и укрепление их кадровой, программно-методической и материально-технической базы. Данная система нуждается в обоснованных управленческих решениях, которые могут обеспечить ее сбалансированное и устойчивое развитие не только в г. Магадане, но и в области. Система дополнительного образования обладает значительными возможностями для современного решения задач воспитания, так как в ней органично соче-

таются различные виды организации досуга с различными формами образовательной деятельности, что сокращает пространство девиантного поведения и помогает решать проблему занятости детей и молодежи.

Начальное профессиональное образование и среднее профессиональное образование нуждаются в совершенствовании номенклатуры специальностей и профессий с учетом региональных потребностей и перспективных потребностей общества. В связи с этим приоритетный характер имеют мероприятия по разработке нормативно-правового обеспечения активного участия работодателей и других социальных партнеров в решении основных проблем: выработке стандартов, формировании заказов, а также принятии нормативно-правовых актов, стимулирующих софинансирование предприятиями различных форм собственности подготовки рабочих и специалистов.

Не подлежит сомнению необходимость разработки региональных нормативов финансирования этих уровней образования.

Высшее профессиональное и послевузовское образование. Развитие данных образовательных программ предполагает разработку научно-методического сопровождения государственных стандартов с учетом современных и перспективных потребностей региона и личности, разработку требований к деятельности филиалов и представительств государственных и негосударственных вузов в части соответствия потребностям региона, мониторинг выполнения ими лицензионных требований, а также постановку вопроса об участии данных образовательных учреждений в решении социальных проблем профессорско-преподавательского состава. Одним из приоритетных направлений является обеспечение права на образование, которое связано, в том числе, с разработкой нормативно-правовой базы для введений возвратных субсидий или региональных образовательных кредитов для получения высшего образования. Требуется реализации задача создания университетского комплекса.

Дополнительное профессиональное образование. Развитие данной образовательной программы связано с приведением квалификации специалистов и руководителей в соответствие с потребностями реального сектора экономики; принятием нормативно-правовых актов (в том числе о закреплении обязанностей работодателя по обеспечению непрерывного совершенствования профессиональных знаний, умений и навыков работников), разработкой механизмов,

обеспечивающих повышение квалификации и переподготовку незанятых и освобождающихся работников (в том числе введение именных финансовых обязательств).

Образование взрослых. Представляется возможной организация курсов по ряду направлений в учебных заведениях города, особенно на базе филиалов и представительств государственных и негосударственных вузов: курсы компьютерной грамотности, бухгалтерские курсы, курсы обучения иностранным языкам, специалистов по организации общественных отношений (внутренний и внешний PR, корпоративный стиль учреждения и др.), курсы дизайнеров, визажистов, стилистов и т.д.

Образование лиц, лишенных свободы и находящихся в учреждениях пенитенциарной системы (изоляторах временного содержания, исправительно-трудовых колониях и др.) может осуществляться непосредственно в системе учреждений УИН, однако специальной проработки заслуживает возможность получения данными лицами высшего образования (заочная форма или экстернат) на базе высших учебных заведений региона.

Образование коренных малочисленных народов Севера. Приоритетными направлениями являются: разработка и обеспечение содержания образования, учебно-методических комплексов на разных уровнях его осуществления, стимулирование подготовки педагогических кадров по родному языку и традиционным видам деятельности, расширение числа национальных школ, разработка и реализация специальной программы «Образование коренных малочисленных народов Севера», предусматривающей образование на билингвальной основе, формирование собственной гуманитарной и технической интеллигенции, подготовку специалистов различного уровня и профилей.

Международное сотрудничество. Основной задачей этой программы является создание условий для формирования системы международных связей в области образования, которая позволит региональной системе образования войти в международный рынок образовательных услуг. Важнейший его показатель — процесс международного обмена «носителями» знаний. В комплекс мероприятий должны войти: совершенствование нормативно-правовой базы, создание условий для реализации индивидуального спонсорства предприятий и учреждений по осуществлению целевой подготовки специалистов для региона за рубежом; создание современной, соответствующей мировым стандартам системы обучения иностран-

ных граждан в учреждениях региональной системы образования; обеспечение содействия изучению языков сопредельных стран в образовательных учреждениях Магаданской области; создание условий для изучения русского языка в сопредельных странах; проведение рекламной-информационной кампании.

Университетский комплекс: системообразующая роль в образовательной, научной деятельности, международном сотрудничестве.

Создание университетских комплексов — существенная часть модернизации российского образования. Основной формой их организации является интеграция образовательных учреждений различного уровня с высшей школой, затем — с наукой и производством. Целесообразность их создания подтверждена постановлением Правительства РФ № 676 от 17.09.2001 г.

Целью создания университетских комплексов является повышение качества учебно-научной, производственной деятельности и эффективности государственных расходов на образование; формирование и реализация комплексных программ социально-экономического развития региона за счет объединения его научного, образовательного, промышленного и финансового потенциала. Университетский комплекс — это условие консолидации учебных заведений, организации их взаимодействия как по вертикали (школа—профессиональный лицей—техникум—вуз—учебное заведение повышения квалификации), так и по горизонтали (вуз—научное учреждение—производство); а также удовлетворение потребности в создании единой комплексной системы организации образования и практической подготовке в регионе,

В университетском комплексе университет играет роль координирующего центра для участников этого комплекса — образовательных, научных, производственных учреждений.

Учитывая сложность организации университетского комплекса, необходимо определиться, какая из его моделей будет наиболее целесообразной для региона:

- университетский образовательный округ;
- ассоциация образовательных учреждений как субъектов, сохраняющих статус юридического лица;
- университетский комплекс как единое автономное учебное заведение (единое юридическое лицо) без сохранения статуса юридического лица у субъектов комплекса.

Представляется, что наиболее приемлемой формой университетского комплекса являются договорные и ассоциативные отношения, сохраняющие юридическую самостоятельность входящих субъектов — образовательных, научных, производственных.

На первом этапе создания университетского комплекса в регионе в него могли бы войти (наряду с академическими институтами и предприятиями) образовательные учреждения общего, начального и среднего профессионального образования, реализующие профессиональные программы по ряду родственных специальностей и направлений. Это во многом будет способствовать формированию единого образовательного пространства региона, обеспечению высокого уровня преемственности между образовательными учреждениями, позволит полнее использовать потенциал высшей школы для решения задач развития образования, науки, культуры, спорта в регионе.

И. П. Запоров,
зав. кафедрой Российской Академии предпринимательства,
к.ист.н.

В. С. Кузнецов
профессор Российской Академии предпринимательства,
к.пед.н.

ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКЕ СТУДЕНТОВ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ «СПОРТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ»

В настоящее время подготовка специалистов в вузе ведется как экстенсивными методами организации учебного процесса (увеличение числа часов, курсов, предметов), так и интенсивными (определение четких концепций специальности и предметов, межпредметные структурно-логические схемы учебных дисциплин, набор, а система знаний, переход от информационной модели к творческому, активному обучению).

Результаты подготовки будущего специалиста к профессиональной деятельности в качестве менеджера физической культуры и спорта зависят от его способности к самостоятельному системному анализу реальной действительности, возникающих проблем и его готовность решать их в условиях рынка. Качественная подготовка специалистов в области физической культуры и спорта настоятельно требует, чтобы в учебный процесс вуза внедрялись новые образовательные технологии, направленные на формирование знаний, умений и навыков через различные виды учебно-практической деятельности студентов, в частности через проектную деятельность.

Проективная деятельность — это составление и выполнение проектов, т.е. некоторых учебных задач, решаемых студентами в воображении или практической деятельности и имеющих определенные дидактические цели.

Проект в переводе с латинского «projectus» — выдвинутый вперед, прототип, прообраз, реалистический замысел о желаемом будущем.

Проект как метод обучения представляет собой реально существующую проблемную ситуацию, которую необходимо решить.

Метод проектов — педагогическая технология, ориентированная не на интеграцию фактических знаний, а на их применение и приобретение новых (путем самообразования).

Метод проектов не является принципиально новым в мировой педагогике. Он был предложен и разработан в 20-е годы XX века американским философом и педагогом Дж. Дьюи, его учеником В.Х. Килпатриком.

Основное отличие проективного обучения от классических методов заключается в том, что, основном, на разных этапах студенты действуют самостоятельно (преподаватель выступает в роли консультанта): самостоятельно ставят цели и определяют пути их достижения, самостоятельно осуществляют поиск, отбор, обобщение и анализ необходимой информации.

Перед тем как студентам приступить к работе над тем или иным проектом преподавателю необходимо продумать:

- учебные цели, которые будет преследовать проект, и возможности его методического и дидактического обеспечения;
- число участников проекта (например, подгруппа 4–5 человек, учебная группа);
- будет ли данный проект осуществляться в рамках одного предмета или потребует интеграции нескольких предметов;
- сроки и рамки проекта;
- все возможные источники информации (библиотека, лекции, консультации, анкеты, опросы, наблюдения, телевидение, Интернет, список рекомендованной литературы, варианты общения с физкультурно-спортивными организациями, отдельными специалистами в области физической культуры и спорта и т.д.).

Методика работы студентов над конкретным проектом включает в себя 4 этапа:

- планирование работы над проектом;
- аналитический этап;
- этап обобщения информации;
- презентация полученных результатов работы над проектом.

Этап планирования работы над проектом. Предусматривает коллективное обсуждение проекта (обмен мнениями, выдвижение первичных идей на основе уже имеющихся знаний и т.п.).

Аналитический этап. Это этап самостоятельного проведения исследования, самостоятельного получения и анализа информации, во время которого каждый студент:

- уточняет и формулирует собственную задачу, исходя из цели проекта в целом и задачи своей группы в частности;
- проводит поиск и сбор информации исходя из: а) собственного опыта; б) обмена информацией с другими лицами (студентами, преподавателями, консультантами и т.д.); в) изучения специальной литературы, общения со средствами массовой информации, через сеть Интернет и т.д.;
- анализирует и интерпретирует полученные данные.

Последовательность проектной деятельности студентов:

1. Уточнение и формулирование задач. Правильная формулировка задачи проекта (т.е. проблемы, которую предстоит решить) предопределяет мотивированность и результативность работы группы. Здесь необходима помощь преподавателя и консультирование каждой группы студентов.

Во время работы над проектом необходимо, чтобы каждая группа и каждый участник четко понимал свою собственную задачу, а также свою роль в общей реализации проекта.

2. Поиск и сбор информации. Прежде всего студентам необходимо определить источники для сбора информации и те конкретные данные, которые им предстоит собрать. Затем начинается непосредственно сбор данных, определение между ними связей, отбор необходимой информации и отбрасывание ненужной. Способы сбора информации: наблюдение, анкетирование, социологический опрос, интервьюирование, проведение экспериментов, работа со средствами массовой информации, с печатной литературой.

Преподаватель выступает в роли активного наблюдателя, следит за ходом исследования, его соответствия цели и задачам проекта, оказывает группам и отдельным студентам необходимую помощь и корректирует их проектную деятельность.

3. Предварительная обработка полученной информации. Она требует от студентов прежде всего ее понимания, сравнения, отбора наиболее значимой для выполнения проекта, интерпретации полученных данных, формулировки выводов и рекомендаций.

Этап обобщения информации. Это этап структурирования полученной информации и интеграции полученных знаний, умений и навыков. На этом этапе студенты:

- систематизируют все полученные данные;
- выстраивают общую логическую схему выводов и предложений в соответствии с целями и задачами проекта;

- оформляют проект в виде реферата или доклада;
- осуществляют подготовку материала для презентации.

Презентация полученных результатов. Защита проектов проходит в форме презентации с помощью компьютерной поддержки. Результаты работы над проектом студенты докладывают на учебной группе. На этом этапе проводятся также и презентации-конкурсы индивидуальных проектов в рамках единого общего проекта.

Для успешной организации презентации итогов проекта преподавателю необходимо:

- спланировать время для подготовки и проведения презентации в различных ее формах;
- определить длительность планируемых мероприятий в зависимости от объема информации и количества участников;
- оказать помощь студентам в выборе форм презентации итогов проекта;
- способствовать обмену мнениями и дискуссиям, возникающим после проведения презентаций.

Исследовательский проект по содержанию может быть монопредметным (выполняется на материале конкретного предмета, например «Менеджмент в физической культуре и спорте») и межпредметным (интегрируется смежная тематика нескольких предметов, например, «Социология физической культуры и спорта», «Теория физической культуры и спорта», «Менеджмент в физической культуре и спорте»).

Тематика проектов определяется практической значимостью вопроса, его актуальностью, а также возможностью его решения при привлечении знаний студентов из разных учебных дисциплин, изучаемых в вузе.

Студенты специализации «Спортивный менеджмент» работают над проектами по следующим актуальным темам:

1. «Стратегия маркетинговой деятельности физкультурно-спортивных предприятий и организаций».
2. «Программа маркетинговых мероприятий для внедрения на рынок конкретной физкультурно-спортивной услуги». В процессе работы над этим проектом студенты указывают: сущность предложенной физкультурно-спортивной услуги; место продажи и цену услуги; источник (и) основного дохода; статьи расходов; каналы распространения и вид рекламы; список спонсоров.

3. «Бизнес-план физкультурно-спортивной организации (фитнес-клуб, бильярдный клуб, физкультурно-оздоровительный центр и др.)».

При выполнении этого проекта студенты должны: 1) в выгодном свете представить организацию, а также товары (услуги), производимые организацией, ее клиентов, историю, репутацию и достижения физкультурно-спортивной организации; 2) изложить основные цели бизнес-плана; 3) описать товары (услуги), предлагаемые организацией, их преимущества и недостатки; 4) охарактеризовать рынки сбыта товаров (услуг); 5) описать конкуренцию на рынке сбыта; 6) составить план маркетинга; 7) составит организационный план; 8) охарактеризовать правовое обеспечение деятельности организации; 9) оценить риск и составить программу страхования от рисков; 10) составить план (отчет) доходов и расходов.

4. «Активизация спортивно-массовой работы по месту жительства».

5. «Маркетинговое проектирование физкультурно-оздоровительной работы с подростками в условиях летнего оздоровительного лагеря».

6. «Пути решения проблемы безработицы в отрасли «Физическая культура и спорт» и др.

Проектно-исследовательская деятельность органично связывает теоретические знания студентов с их практическим применением, учит самостоятельно работать с различными источниками информации и приобретать знания, использовать приобретенные знания для решения новых познавательных и практических задач, развивает коммуникативные способности. Все это имеет большое значение для успешной самореализации выпускников вузов в социальной среде.

Умение использовать проектный метод в учебном процессе — показатель высокой квалификации преподавателя, прогрессивности его методики обучения и развития студентов.

Н. В. Кандаурова,

доцент Российской Академии предпринимательства, к.пед.н.

**ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ.
ПРОФОРИЕНТАЦИЯ СТУДЕНТОВ
В ОТНОШЕНИИ ТРУДОУСТРОЙСТВА
В ДОЛЖНОСТИ «Спортивный менеджер»**

(по итогам социологического исследования, проводимого в физкультурном, медицинском и экономическом вузах)

Сегодня уже очевиден факт быстрорастущего развития индустрии спорта, фитнеса, здоровья и красоты. Вместе с тем, несмотря на то, что эти секторы рынка набирает стремительные обороты роста, возросший спрос населения на платные спортивно-оздоровительные, медицинские услуги и услуги салонов красоты не удовлетворяется достаточным предложением [3; 8; 10; 15].

Кроме того, сегодня можно констатировать факт закрытия коммерческих физкультурно-оздоровительных организаций (фитнес-клубов, как правило, совмещающих предоставление населению фитнес-услуг с услугами салона красоты), также медицинских центров (МЦ), в первую очередь по двум причинам. К первой можно отнести нехватку специалистов по менеджменту и маркетингу фитнес-клубов (др. спортивных организаций) и МЦ, способных сочетать полученные в вузах теоретические знания с практической деятельностью существования коммерческой физкультурно-спортивной/медицинской организации. Ко второй, и это уже как следствие предыдущей, неспособность таких специалистов осуществлять эффективный менеджмент на уровне рентабельности функционирования организации. Сложившиеся обстоятельства выводят на первый план дополнительные и весьма специфические требования к тем знаниям, навыкам и умениям по менеджменту и маркетингу, которыми должны обладать сотрудники фитнес-клубов, салонов красоты и МЦ [5; 9].

Если же рассматривать государственные высшее или средние специальные учебные заведения, выпускающие специалистов по физической культуре (ФК), спорту, медицине и экономике, то можно сказать о высоком уровне получения профессиональных знаний выпускниками этих учреждений. Однако рынок диктует свои условия существования коммерческих физкультурно-оздоровительных клубов (ФОК) и МЦ, для которых одной из основных це-

лей является — получение прибыли. В связи с чем, актуальными действиями являются тщательное изучение таких экономических дисциплин, как маркетинг и менеджмент коммерческих физкультурно-спортивных организаций и МЦ.

Кроме того, с момента перестроечных времен, само интенсивное развитие рыночных отношений в России послужило толчком для развития предпринимательства, в том числе и в сфере ФК и медицины. Расширение рынка и ассортимента, платных физкультурно-оздоровительных, медицинских услуг, также появление разнообразных услуг в салонах красоты (СПА-косметологии) привело к обострению конкуренции, которая является одной из главных движущих сил маркетинга [2]. В настоящее время уже не столь удивительно появление великолепных современных фитнес-центров, оздоровительных комплексов, новых технологий по производству спортивного инвентаря, экипировки, тренажеров, медицинской техники и т.п.

Сегодня, когда экономический рост в стране повышается, вследствие чего происходит постепенное улучшение уровня жизни россиян [11; 12; 13; 14] уже есть специалисты по ФК, экономике и медицине со своим частным капиталом [4], которые были бы не против выйти на рынок фитнес-услуг, и в роли *наемного менеджера*, и в роли *предпринимателя*, если бы они были уверены в качестве и компетентности полученного ими образования.

Все эти образовавшиеся условия явились предпосылкой для создания негосударственных образовательных учреждений тренинговых центров, специализирующихся по предоставлению платных образовательных услуг, т.е. альтернативы государственным вузам [5; 9].

В настоящее время, в соответствии с разнообразием квалифицированных требований на рынке труда в сфере физкультурно-оздоровительного, медицинского и парикмахерского (салонного) сектора рынка в рамках дополнительного образования и повышения квалификации появились такие формы обучения, как тренинги, короткосрочные семинары, мастер классы и персональные информационно-консультационные услуги. Такие формы обучения, как правило, предоставляются в качестве платных образовательных услуг тренинговыми или образовательными центрами, которые не применяются на академических занятиях в вузах или в средних специальных учебных заведениях, для которых в первую очередь свойственно проведение стандартных лекций и семинаров.

Для открытых тренингов характерно объединение модульных блоков (1—4 дня, объем от 8 до 24 часов) [5; 9], они включают в себя, такие отличительные черты, как предельно активное участие слушателей, собравшихся из разных организаций, индивидуальные упражнения, закрепление теории ролевыми играми, высокую интенсивность занятий, рассматривание конкретных примеров (кейсов) из менеджмента организаций, действующих в России. Средствами корпоративных тренингов реализуются платные образовательные услуги, (учебные программы), которые составляются с учетом индивидуальных особенностей и возникших проблем какой-либо одной организации (заказчика), заказывающей проведение семинара/тренинга только для решения проблем своей организации.

В доказательство о выше изложенном интересе к менеджменту коммерческих МЦ, фитнес-клубов и салонов красоты свидетельствуют результаты исследования, проведенного среди студентов 3—5 курсов в Российской Государственной Университете физической культуры и туризма (РГУФК), Российском Государственном Медицинском Университете (РГМУ), Российской Экономической Академии (РЭА) им. Плеханова и в Институте экономики и финансов НОУ «Синергия».

Для проведения исследования выбор целевой аудитории — студентов физкультурного, экономического и медицинского вузов, прежде всего, обосновывается тем, что предыдущие результаты наблюдений (свободные интервью, беседы в неформальной обстановке) дали основание предполагать, что специалисты именно этих отраслей проявляют «живой» интерес к физкультурно-оздоровительному, медицинскому и парикмахерскому (салонному) бизнесу. Кроме того, общеизвестно, что для существования фитнес-клуба или МЦ необходимо наличие сплава специалистов по менеджменту, маркетингу, медицине и/или ФК, которые в основе своей составляют «костяк» организаций. В связи с тем, что, вузы экономической направленности в большей степени выпускают менеджеров и маркетологов, медицинские высшие учебные заведения специалистов по разным специализациям, востребованных в отрасли медицины, и образовательные учреждения, специализирующиеся по ФК и спорту, соответственно специалистов в этой области, нами и было проведено социологическое исследование именно в выше указанных вузах.

В основе методологии исследования стояли рекомендации известных экономистов и социологов (Бутенко И.А. (1989); Желез-

няк Ю.Д., Петров П.К. (2002); Лубышева Л.И. (2001); Ноэль-Нойман Э. (1997); Осипов Г.В., Кабыща А.В., Тульчинский М.Р. и др. (1995), Степанова О.Н. (2003), Ядов В.А. (1987, 1995); Черчилль Г.А. (2000)). Методом исследования было выбрано *групповое анкетирование*, в анкете использовались *закрытые и фильтрующие* вопросы (количество вариантов ответов могло быть самым различным в зависимости от поставленных задач и других факторов), по целям *содержательные и функциональные*. Всего в исследовании принимало участие 482 человека.

Профориентация и распределение потребностей в получении знаний в рамках дополнительного образования студентов РГУФК

Данный социологический опрос проводился среди студентов РГУФК, обучающихся на специализациях «Менеджмент ФК и спорта» и «Связи с общественностью». Всего было опрошено 186 респондентов. В анкете вопросы были сгруппированы в четыре блока, в каждый блок входили несколько вариантов ответа, респонденту предлагалось в каждом из них выбрать не более пяти вариантов (т.е. был возможен множественный ответ).

В таблице 1 в процентном соотношении приведены данные, из которых видно предполагаемые места работы и должности, в которых бы хотели проявить себя студенты в будущей или меньшей степени по окончании вуза. Результаты анкетирования свидетельствуют о предпочтении респондентов к предпринимательской и менеджерской деятельности в области ФК и спорта (см. табл.1).

На поставленный в анкете вопрос: «В какой физкультурно-спортивной организации Вы бы хотели работать по окончании вуза *тренером* или *инструктором*?», самый большой процент респондентов — 63,4 ответили в фитнес-клубах и самый меньший — 10,4 в сфере реабилитации.

На второе место вышла работа в качестве *менеджера и/или предпринимателя*, здесь наибольшее предпочтение респонденты отдали должности менеджера фитнес-клуба (33,6%), наименьшее — менеджеру по продажам. Стоит отметить желание студентов к совместительству предпринимательской и менеджерской деятельности (26,9%).

По специальности *преподавателя* в частные школы хотели бы трудоустроиться 33,6% участников опроса, в спецшколы — 20,1%; в вузы — 16,4% и в средние общеобразовательные школы всего 8,1% респондентов.

Таблица 1

Потенциальные рабочие места и должности, выявленные студентами РГУФК

Должности, рабочие места (N = 186)	%
Преподаватель	
В средних общеобразовательных школах	8,2
В вузах	16,4
В спец. школах	20,1
В частных школах	33,6
Тренер или инструктор	
В сфере реабилитации	10,4
В ДЮСШ	19,4
В профессиональных спортивных клубах	24
В фитнес-клубах	63,4
Менеджер	
По продажам в фитнес-клубах	6
Предприниматель и менеджер	26,9
В профессиональных спортивных командах	30,6
В фитнес-клубах	33,6
Другие должности	
Научный работник	6
Инструктор в области восстановительной медицины	8,2
Менеджер-рецепционист	14,2
Маркетолог	35

К другим различным направлениям профориентация студентов распределилась следующим образом: 35% респондентов были бы не против реализовать себя на поприще физкультурно-спортивного рынка услуг в должности *маркетолога, менеджеру-рецепционисту* отдали приоритет 14,2%, инструктору в области реабилитационной и восстановительной медицины — 8,2%, и *научной деятельности* хотели бы себя посвятить всего 6% опрошенных.

Из проведенного исследования следует *вывод*, что студенты старших курсов отдали предпочтение в отношении трудоустройства работе в должностях *менеджером, маркетологом, тренером/инструктором и преподавателем коммерческим ФСО*. Здесь, стоит отметить, что результаты социологического исследования, проводимого в 2002 году в г. Самаре среди двухсот студентов старших курсов Института Физической Культуры (Сам. ГПУ), подтвердили факт потребности студентов работе в *фитнес-клубах предпринимателем и/или менеджером* [подробнее: 6, с. 78–81; 7]. В этой связи, на наш взгляд, сле-

дует усовершенствовать учебные программы физкультурно-педагогических вузов с учетом выше изложенных потребностей студентов — по менеджменту и маркетингу с целью их адаптации к коммерческим физкультурно-спортивным организациям.

Профориентация и распределение потребностей студентов РГМУ в получении знаний в рамках дополнительного образования

Настоящий социологический опрос проводился в преддверии зимней сессии среди студентов третьего курса лечебного факультета РГМУ. Решение проводить исследование в этот временной период, и именно на лечебном факультете, объясняется тем, что учащиеся медицинских вузов, находясь на обучении в середине третьего курса, в большинстве своем, еще не знают какой специализации они отдадут в дальнейшем наибольшее предпочтение, и соответственно на данном этапе учебной деятельности находятся в стадии раздумья по поводу перспектив трудоустройства по окончании вуза. В то же время, уже после летней сессии эти студенты третьего курса лечебного факультета должны сделать выбор, по какой углубленной специализации они будут продолжать учебу на следующих курсах? Врачом, какой области медицины в будущем они видят себя на рынке рабочей силы? В коммерческих или муниципальных/государственных медицинских учреждениях они планируют реализовывать свои полученные профессиональные знания по окончании вуза? В данном опросе принимало участие 123 респондента.

Отвечая на вопросы в анкете, респонденту разрешалось выбрать не более трех вариантов ответа из шести возможных. На вопрос: «*В каких медицинских учреждениях Вы хотели бы работать по окончании медицинского вуза врачом?*» 59,6% опрошенных ответили, что хотели бы работать в частных МЦ; 42,1% в больницах муниципального/государственного значения; 18,4% в муниципальных/государственных поликлиниках; в фитнес-клубах 14%, в салонах красоты (СПА салонах) 7%; и на последнем месте — 3,5% оказалось желание студентов трудоустроиться в частные фармацевтические центры (фармцентры).

Здесь стоит отметить, что в настоящее время большинство российских фитнес-клубов и салонов красоты относятся к коммерческим организациям, поскольку, зачастую имеют формы собственности общества с ограниченной ответственностью (ООО), открытое акционерное общество ((ОАО), например, олимпийский комплекс «Лужники», или это могут быть предприниматели

без образования юридического лица (ПБОЮЛ), например, какие-либо небольшие салоны красоты) и т.п. Суммируя, представленные на диаграмме данные — 14% вариантов ответа, желающих по окончании вуза трудоустроиться в фитнес-клубы; 7% в салоны красоты; 3,5% в частные фармцентры и 59,6% в частные МЦ, мы получили весомый показатель, равный в сумме 84,1%, против 60,5%, в совокупности отдавших предпочтение государственным и муниципальным структурам (см. рис. 1).

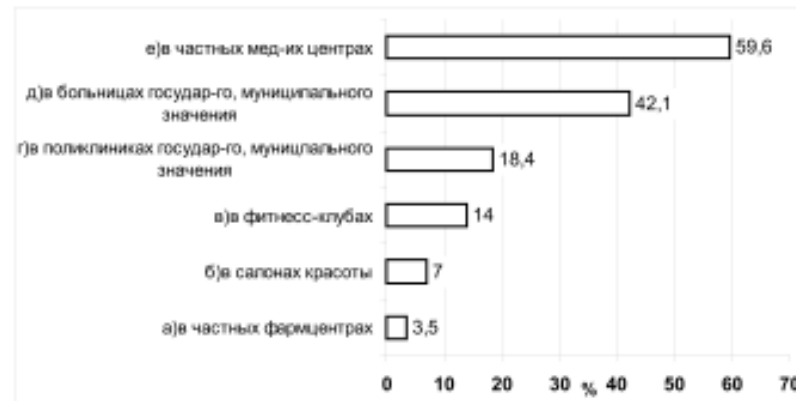


Рис.1. Потенциальные рабочие места студентов третьего курса РГМУ (N = 123)

Поскольку нас в большей степени интересовал коммерческий физкультурно-спортивный, парикмахерский (салонный) и медицинский сектор рынка, респонденту, отмечавшему варианты ответа «А», «Б», «В», «Е» предлагалось перейти к следующему вопросу, если же он не выбирал эти варианты, то для него на этом опрос заканчивался.

На следующий вопрос, поставленный в анкете из 123 респондентов принявших участие в опросе с самого начала, отвечали только 84,1%, отдавших предпочтение внебюджетному сектору рынка индустрии здоровья, спорта, фитнеса и красоты. На вопрос: «*Какой специализации Вы отдаете предпочтение в большей степени?*» из 10 предложенных вариантов ответа самый большой процент — 21, выбрали специализацию — кардиологию, на второе место вышли сразу два показателя, занявшие равные позиции — по 13%, они распределились на гинекологию и офтальмологию, и на третьем месте, с показателем 12,3% оказалась специализация спортивная медицина (см. рис. 2).

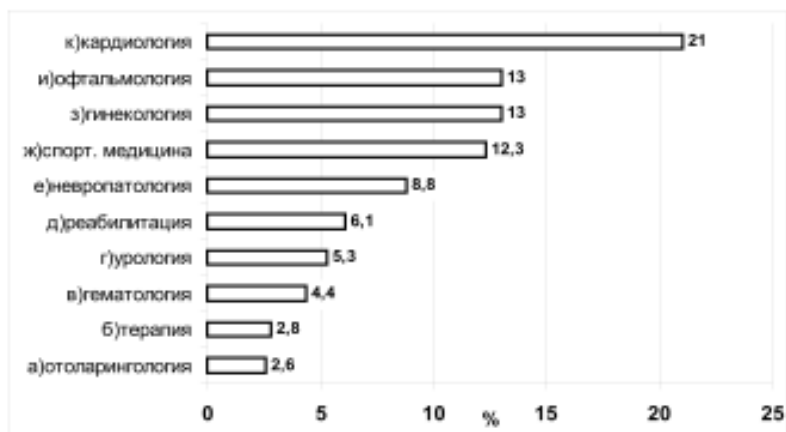


Рис. 2. Выбор студентов в отношении специализаций по окончании третьего курса лечебного факультета РГМУ

К следующему вопросу можно было перейти, только в том случае если выбор пал на специализации реабилитация или/и спортивная медицина (т.е. на варианты ответа «Ж» и/или «Д»). В данном случае на этот вопрос ответили 18,4% (сумма «голосов», отдавшим преобладание специализациям реабилитация или/и спортивная медицина). Из них на вопрос: «По каким из перечисленных образовательных программ Вы бы хотели получить знания в рамках дополнительного образования?» 28,2% отдали предпочтение программе связанной с посттравматологией и реабилитацией, в равной степени в процентном отношении, по 25,6% распределились «голоса» по программам, в основе которых заложены акценты на СПА-косметологию и физкультурно-оздоровительную работу с женщинами, и 17,9% хотели бы повысить свой уровень знаний по актуальным проблемам, связанными с детской спортивной медициной.

Что касается управленческих программ, то в конце опроса, респондентам, отдавшим предпочтение коммерческому сектору рынка, (напомним, что после «фильтрации» их процент составлял 84,1, на другом бланке анкеты предлагалось ответить на вопрос: «Вы хотели бы работать в качестве менеджера (управленца) и/или предпринимателя в области медицинского, физкультурно-оздоровительного или парикмахерского (салонного) бизнеса?» 44% ответили «НЕТ» и 56%

«ДА». Из 56% оставшихся участвовать в опросе студентов на вопрос: «По каким из перечисленных ниже учебных программ Вы бы хотели повысить свой уровень знаний в рамках дополнительного образования?» из шести вариантов ответа 34,6% отметили, что хотели бы получить знания по конфликтологии и основам психологии общения, не в малой степени интересуют студентов юридические и правовые аспекты частной трудовой практики (19,2%), поровну — по 15,4% распределились «голоса» на учебные программы, связанные с маркетингом и экономическими вопросами для создания собственного бизнеса, остальные респонденты отдали предпочтение нормативно-правовой деятельности.

Из проведенного анкетирования следует вывод: принимающие в опросе студенты, учащиеся третьего курса лечебного факультета, имеют потребность к получению знаний в рамках дополнительного образования по специализациям — спортивная медицина и реабилитация. В связи с этим, на наш взгляд, именно на этой стадии обучения (3 курс) у студентов РГМУ нужно удовлетворять и формировать, пусть пока еще незначительный, но он уже существующий спрос (18,4% от числа опрошенных), в отношении получения дополнительных знаний по выше указанным специализациям.

Если же учесть факт быстро растущего рынка платных медицинских, физкультурно-оздоровительных услуг [1; 6; 15], также услуг салонов красоты и спрос студентов (56% от числа опрошенных) на получение знаний по управленческим программам, связанных с физкультурно-оздоровительным, спортивным, медицинским и парикмахерским (салонным) бизнесом, то здесь сами создавшиеся условия обеспечивают симбиоз в надобности удовлетворения потребностей населения в платных услугах применительно к выше указанным секторам рынка и в удовлетворении спроса студентов на получение знаний по управленческим программам.

В этой связи, на наш взгляд, для обеспечения социальных запросов общества в здоровом образе жизни и личных потребностей студентов, возможно получение знаний в рамках дополнительного образования, или же в рамках образовательных программ входящих в учебный план вуза. При этом возможно введение в процесс обучения экономических дисциплин (менеджмент, маркетинг коммерческих медицинских, физкультурно-оздоровительных центров, основы предпринимательства и т.п.).

Профориентация и распределение потребностей студентов РЭА им. Плеханова и Института экономики финансов НОУ «Синергия» в получении знаний в рамках дополнительного образования

Следующим этапом исследования являлось анкетирование среди студентов, обучающихся на специализации «Менеджмент организации» РЭА им. Плеханова и учащихся Института экономики и финансов «Синергия». Опрос проводился по тому же принципу что и предыдущий, в нем приняло участие 173 респондента.

В связи с тем, что нас интересовали потребности студентов относительно трудоустройства в физкультурно-спортивном, салонном и медицинском бизнесах, (т.е. к секторам рынка, относящимся к сфере услуг), в начале анкеты фигурировал фильтрующий вопрос: «*В какой сфере бизнеса Вы бы хотели работать менеджером (быть владельцем бизнеса) по окончании экономического вуза?*». На него 67% ответили, что хотели бы работать в сфере продажи услуг, 20% в сфере продажи товаров, 13% пока еще не сделали свой выбор, т.е. затруднились ответить на поставленный вопрос.

Респонденты, предпочитающие по окончании вуза работать в сфере услуг, переходили к ответу на следующий вопрос, таким образом, далее в анкетировании участвовало 67% студентов. Следующая задача опроса заключалась в выяснении приоритетов, касающихся секторов рынка сферы услуг. На вопрос: «*В каких профилях бизнеса, связанных с услугами Вы бы хотели себя проявить в качестве менеджера (владельца бизнеса) по окончании вуза?*» 43% опрошиваемых предпочли физкультурно-спортивный бизнес (второе место из 12 вариантов ответа), менеджером и/или владельцем в салонном бизнесе хотели бы проявить себя 16% опрошиваемых и 7% студентов отдали преимущество медицинскому сектору рынка (см. рис. 3).

Тем респондентам, которые выбрали варианты ответа: физкультурно-спортивный бизнес, услуги салона красоты и медицинский бизнес был задан дополнительный вопрос: «*По каким из перечисленных ниже учебных программ Вы бы хотели повысить свой уровень знаний в рамках дополнительного образования?*». Полученные данные свидетельствуют о потребности студентов в получении дополнительных знаний в большей степени — 32% (от числа опрошенных) по образовательной программе, в основе которой рассматривается маркетинговая деятельность фитнес-центра, 29% проявили интерес к обучению по управленческой программе, касающейся парикмахерского (салонного) бизнеса, и на программу «управление персоналом фитнес-центра» отреагировали 28% респондентов.

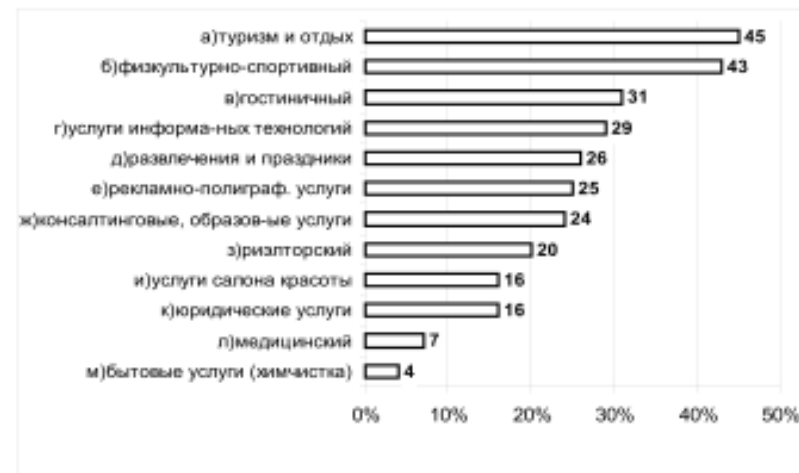


Рис. 3. Профориентация студентов РЭА им. Плеханова и Института экономики и финансов «Синергия» к секторам бизнеса сферы услуг

Из проведенного опроса следует *вывод*: будущие дипломированные специалисты (ныне студенты экономических вузов) отдали приоритет работе в бизнесах, связанных с реализацией услуг (67% против 20% — секторы бизнеса, связанные с продажей товаров и тринадцати — «затрудняюсь ответить»), в том числе трудоустройству в должности менеджера (владельца бизнеса) в *физкультурно-спортивный* сектор рынка (второе место (43%) из 12 вариантов ответа). Имея профориентацию к выше указанному сектору, большинство респондентов (32% от числа опрошенных) проявили желание повысить свой уровень знаний по образовательной программе, в содержании которой, акцентируется внимание слушателей *на маркетинговую деятельность фитнес-клубов*.

В этой связи, на наш взгляд, для удовлетворения потребностей будущих специалистов-экономистов в получении знаний, применительно к физкультурно-спортивному и парикмахерскому (салонному) бизнесам, возможно введение в учебные планы образовательные программы, в основе которых будет заложена специфика менеджмента и маркетинга, коммерческих физкультурно-спортивных организаций (салонов красоты). Также, по нашему мнению, возможно получение знаний и в рамках дополнительного образования (например, на короткосрочных семинарах/тренингах).

**Потенциальные должности, рабочие места,
приоритетные образовательные программы, выбранные студентами
РГУФК, РГМУ, РЭА им. Плеханова и НОУ «Синергия» *
(% от числа опрошенных)**

Должность	Рабочие места	ВУЗ		
		РГУФК	РГМУ	РЭА им. Плеханова, НОУ "Синергия"
Маркетолог	фитнес-клуб, спорт. проф. клуб	35		
Менеджер, (владелец бизнеса)	фитнес-клуб	33,6		
Тренер	Фитнес-клуб	63,4		
Итого		132		
Врач	фитнес-клуб		14	
Менеджер, (владелец бизнеса)	фитнес-клуб, салон красоты, МЦ		56	
Итого			70	
Менеджер, (владелец бизнеса)	фитнес-клуб, салон красоты, МЦ			66
Итого				66
Название образовательных программ				
	Управление персоналом, конфликтология в салоне красоты, фитнес-клубе, МЦ	-	34	28
	Юридические и правовые аспекты регулирования частной врачебной практики	-	19,2	
	Маркетинг салона красоты и фитнес-клуба	-	15,4	32
	Создание салона красоты, менеджмент, исследование рынка, экономические аспекты его деятельности	-	15,4	29

*В данном аспекте не рассматриваются преобладание потребностей студентов РГУФК в отношении получения знаний по фигурирующим выше в статье образовательным программам, поскольку в данном случае, очевидно, что у учащихся физкультурного вуза в основном будет проявляться потребность к получению знаний по управленческим программам, касающихся менеджмента коммерческих физкультурно-спортивных организаций (например, фитнес-клубов, профессиональных спортивных клубов и т.п.)

Список литературы

1. Алексунин В.А., Митьков С.А. Социальные аспекты платных медицинских услуг // Социологические исследования. — 2006. — № 5. — С. 72–75.
2. Гуськов С.И. Спортивный маркетинг. — Киев: Олимпийская литература, 1997. — 295 с.

Обобщая полученные данные можно сделать следующее *заключение*, студенты всех вузов, на базе которых было проведено исследование по-разному отреагировали на трудовую деятельность, связанную с индустрией фитнеса, спорта, красоты и здоровья (цифры разнятся в зависимости от специфики Вуза), в месте с тем, в целом стоит отметить положительный интерес к данным секторам рынка.

Будущие дипломированные специалисты в будущей степени ориентированы на профессионализацию в коммерческие структуры, специфика бизнеса которых, заключается в предоставлении населению платных спортивных, медицинских услуг, также услуг салона красоты и фитнеса, еже ли на трудоустройство в государственные/муниципальные организации. При чем, подчеркнем, что преимущественно приоритеты пали на должность менеджера (владельца/совладельца) бизнеса, за исключением должности тренера фитнес-клуба (63,3%), что, по всей видимости, связано со спецификой образовательной направленности физкультурно-педагогического вуза (РГУФК).

Что касается образовательных программ, то выбор большинства студентов медицинского вуза определился к программе «управление персоналом, конфликтология в салоне красоты, фитнес-клубе, мед. центре» (34%), в то время как студенты экономического Вуза больше предпочли программу «Маркетинг салона красоты и фитнес-клуба», (32%). На остальные учебные программы потребности в обучении между студентами медицинского и экономического вузов тоже распределись по-разному, в месте с тем, в целом зафиксирован спрос на управленческие программы (см. табл. 2).

На основании выше изложенного материала, казалось бы, что возможно создание единого образовательного центра, основной деятельностью которого была бы — подготовка специалистов, менеджеров и предпринимателей, способных выполнять эффективную работу в коммерческих организациях, по своему профилю удовлетворяющих потребности населения в здоровом образе жизни и объединяющих под своей эгидой студентов экономических, медицинских и физкультурно-педагогических вузов. Или же, как уже излагалось выше, возможно введение образовательных управленческих программ в учебные планы высших учебных заведений. Однако, здесь ситуация осложняется в силу рядом причин, относящихся как к внутренней среде образовательных учреждений, готовящих сегодня специалистов и/или менеджеров в области ФК, спорта и медицины, так и к внешней, которые существенно сдерживают развитие физкультурно-оздоровительного, спортивного и медицинского бизнеса в России.

3. Золотов М.И., Платонова Н.А., Вапнярская О.И. Экономика массового спорта: Учеб. пособие. — М.: Физическая культура, 2005. — 300 с.
4. Инвестиции в тело // Эксперт. — 2002. — № 33. — С. 28–31.
5. Калашников Д.Г. Повышение квалификации специалистов в области ФК и порта, работающих в коммерческих спортивно-оздоровительных центрах (фитнес-центрах). Дополнительное профессиональное образование в сфере ФК, спорта и туризма в условиях современных достижений науки и практики // Составитель И.Д. Свищев. — М.: СпртАкадемПресс. — 2004. — С. 106–110.
6. Кандаурова Н.В. Маркетинг физкультурно-оздоровительных организаций, ориентированных на работу с женщинами: Дис. ... канд. пед. наук. — М.: ВНИИФК, 2005. — 166 с.
7. Кандаурова Н.В. Состояние студенческого спорта, проблемы и возможные пути их решения // Физическая культура и спорт в Российской Федерации (студенческий спорт). — М., 2002. — С. 114–124.
8. Маркетинговое исследование и анализ потребительских предпочтений посетителей парикмахерских и салонов красоты. — http://research.rbc.ru/rev_full/1219341.shtml. 20.10.2005. — 55 с.
9. Никитушкина Н.Н. Калашников Д.Г. Задачи подготовки тренерских кадров для работы в спортивно-оздоровительных и фитнес-центрах Москвы // Теория и практика физической культуры. — 2004. — №6. — С. 9–11.
10. Рожков П.А., Виноградов П.А., Моченов В.П., Окуньков Ю.В. Социологический анализ развития физической культуры (мониторинг). За единую и здоровую. Россию в XXI веке. — М.: Фонд имени М.Ю. Лермантова, 2003 г. — 420 с.
11. Россия в цифрах: Крат. стат. сб./ Госкомстат России. — М., 2001. — 397 с.
12. Социальный лифт: двери открываются. Реальная Россия. // Эксперт. — 2005. — № 19. — С. 17–35.
13. Средний русский класс // Эксперт. — 2000. — № 34–35. — С. 24–26.
14. Среднерусские исследования № 2 // Эксперт. — 2000. — № 23. — С. 58.
15. Self-made-тело. // Эксперт. — 2005. — № 14. — С. 48–51.

А. З. Гусов,
зав. кафедрой Российской Академии предпринимательства,
к.ф.н., доцент

БОРЬБА С БЕДНОСТЬЮ КАК ВАЖНЕЙШЕЕ НАПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Некоторая часть граждан в различных странах живет в условиях, которые определяются социально-экономической категорией бедности. Бедность — это глобальная социальная проблема, активно исследуемая и имеющая много сходных черт во всем мире. Теоретически бедность можно определить как неспособность власти поддерживать определенный приемлемый уровень жизни населения. При этом важно то, что «классические» бедные семьи в той или иной мере существовали везде и во все времена.

Бедность как явление общественной жизни имеет множество аспектов и проявлений в различных сферах. Так, понятие бедности используется для характеристики и анализа качества и образа жизни, поэтому в значительной степени оно относится к социальной сфере, являясь одной из ключевых категорий теории благосостояния. С экономической точки зрения бедность наиболее часто рассматривается как качественно низшая характеристика потребления, выступая как проблема неравномерного распределения национального дохода. Неравномерное распределение богатства общества вполне можно оценивать как несправедливое распределение национального дохода, что дает основание рассматривать бедность как категорию нравственно — правовую. Таким образом, бедность как понятие является достаточно сложной социально-экономической и нравственно-правовой категорией.

В самом общем виде бедность определяется как состояние качества жизни, при котором потребности человека не могут быть удовлетворены в достаточной мере. Однако это наиболее общее определение требует конкретизации. В связи с этим более четкой трактовкой бедности является ее понимание как ситуации, при которой благосостояние личности, семьи находится ниже определенного минимального уровня, называемого порогом бедности.

Как категория бедность с трудом поддается точному определению. Поэтому большинство авторов дают широкое ее толкова-

ние, основным смыслом которого является неспособность домохозяйства¹ удовлетворять свои основные потребности. Идентификация же бедности осуществляется на основе сопоставления строго определенного набора потребностей, с одной стороны, и ресурсных возможностей для их удовлетворения, с другой стороны. В этом контексте понятие бедности отражает уровень дохода, который необходим, чтобы поддержать допустимый минимум уровня жизни.

В понимании бедности важно то, что она означает не только низкий доход или его отсутствие, но и невозможность удовлетворить необходимые жизненные потребности на минимальном уровне в пище, одежде, жилье, медицинском уходе, социальном обслуживании, недоступность образования, культуры, здравоохранения. То есть, бедность — это состояние, которое вызвано недостатком ресурсов для ведения нормального образа жизни².

Среди различных многообразных форм принято выделять абсолютную и относительную бедность. Под абсолютной бедностью понимается возможность удовлетворить базисные потребности в пище, одежде, жилище только на минимальном уровне, который обеспечивает биологическую выживаемость человека. Относительная бедность означает невозможность поддерживать принятый в обществе стандарт жизни.

Бедность в современной России не гомогенна и имеет несколько уровней. Домохозяйства, попавшие в эту категорию, различаются и по материальному положению, и по социально-профессиональной деятельности, и по досуговым предпочтениям людей. Так, Н.М. Тихонова дает характеристику двух уровней бедности — «бедность» и «нищета». При этом по уровню и образу жизни к понятию «бедных» относятся домохозяйства, имеющие долги и не имеющие таких предметов домашнего имущества, как пылесос, мебельная стенка или мягкая мебель, ковер, цветной телевизор, а также плохие жилищные условия. К категории «нищих» следует относить тех, кто проживает в общежитиях, коммунальных квартирах и снимает жилье, им недоступны любые платные услуги,

¹ Домохозяйство — экономическая единица, состоящая из одного или более лиц, которая снабжает экономику ресурсами и использует полученные за них деньги для приобретения товаров и услуг.

² См.: Аверин А.Н. Социальная политика и подготовка управленческих кадров: Учебное пособие. — М.: Дашков и К^о, 2004. — С. — 61–89

имеют место плохие взаимоотношения в семье, в среднем более низкие, чем у просто бедных, доходы¹.

Более полному пониманию категории бедности способствует введение понятия «застойной бедности», которая характеризует бедность как некое статичное явление, возникающее при полном отсутствии или очень незначительном присутствии вертикальной социальной стратификации. Застойная бедность, которая охватила не менее 25 процентов российского населения, характеризуется отсутствием у людей перспективы изменить ситуацию из-за отсутствия у этой категории населения доходно — стратификационной мобильности. По данным В. Лисина децильный коэффициент в 2003 г. достиг 15-кратной величины, а по неофициальным данным — был еще более существенно выше. По уровню расходов на образование и здравоохранение в процентах к ВВП мы отстаем от западноевропейских стран и США соответственно в 1,5–2,5 и 3–3,5 раза².

Для органов государственной власти и, в частности, органов социальной защиты в целях поддержания допустимого минимума уровня жизни лиц, относящихся к категории бедных, вводится понятие «черты бедности», которая отражает определенный уровень дохода. При этом существуют два общепринятых определения черты, разделяющей «бедность» и «благополучие». В частности, выделяется такая категория, как «черта абсолютной бедности», характеризующая такой уровень дохода, при котором люди не в состоянии поддерживать потребление товаров первой необходимости на минимально необходимом уровне. В то же время различается «черта относительной бедности», которая устанавливается на уровне, в 2 раза меньшем, чем величина дохода средней семьи в данном обществе.

Из данных определений бедности следует, что «уровень бедности» даже в самых богатых странах остается значительным. Так, например, в настоящее время в США более 14 процентов населения проживает в условиях абсолютной бедности, 30 лет назад этот показатель составлял почти 20%. Чрезвычайно высок уровень бед-

¹ Тихонова Н. М. Особенности дифференциации и самооценки статуса в полярных слоях населения //СОЦИС 2004. — 2004. — № 3. — С.22.

² Лисин В. Еще раз о характере и уроках постдефолтной экономической динамики // Российский экономический журнал. — 2004. — № 1. — С.9-30.

ности в развивающихся странах. От трети до половины населения живет в бедности в России и странах СНГ¹.

Анализ существующих определений бедности показывает сложность и многоаспектность данного понятия. Еще большее разнообразие и трудности возникают при попытках количественного измерения бедности. Для того чтобы определить факторы и эффективность мероприятий по снижению бедности, необходимо как минимум несколько исходных данных. В первую очередь, важно научиться измерять бедность, а во-вторых, необходимо располагать информацией двух типов: а) о социально-демографическом составе бедных и б) о динамике структуры бедного населения. Именно обладание этими показателями дает возможность разработать конкретные методы решения проблемы бедности.

Один из методов измерения бедности основан на определении стоимости объема потребностей, удовлетворение которых признается общественно необходимым. Для целей измерения бедности введены два общепринятых понятия бедности: абсолютная бедность и относительная бедность. Абсолютная бедность — это такой уровень дохода, при котором семья не в состоянии поддерживать потребление пищи и других предметов первой необходимости на минимально необходимом уровне. Относительная бедность определяется через понятие качество жизни, в содержание которого входит не только уровень питания, здравоохранения, жилищных условий и т.п., достаточных для физического выживания, но ощущение человеком своего низкого доходного статуса².

Данных о размерах заработной платы, пенсий и пособий недостаточно для того, чтобы судить об уровне жизни населения, поскольку эти данные не работают вне их сопоставления с прожиточным минимумом или размерами потребительской корзины. Применяемые для измерения бедности дополнительные категории, такие, как «прожиточный минимум», «уровень малообеспеченности», «минимальный размер оплаты труда», «минимальная потребительская корзина» и «бюджет прожиточного минимума», которые обозначают некоторый минимальный предел, обеспечивающий

биологическое и социальное воспроизводство человека и работника, в определенных случаях оказываются достаточно формальными и политизированными. Теоретико-методологическим обоснованием подхода к изучению и измерению бедности становится обязательное установление дополнительных оценок: «абсолютной бедности», основанной на формальном соответствии доходов установленному минимуму средств существования, «субъективной», базирующейся на оценках собственного положения самими людьми, «относительной», предполагающей, что при различии стандартов потребления в стране, регионе установление единой минимальной «черты бедности» не будет проблематичным и будет зависеть от среднего уровня жизни конкретной страны.

Для измерения бедности, наряду с учетно-статистическими показателями оценки уровня жизни населения, используются такие параметрические индикаторы, как дефицит дохода, индекс глубины бедности, индекс остроты бедности, порог нищеты, малообеспеченные, обеспеченные, богатые, коэффициент Джини, кривая Лоренца и др. показатели, дающие возможность определить количественные данные о бедных и оценить уровень дифференциации населения по доходам¹.

В качестве одного из подходов для измерения бедности может быть использована градация населения на шесть групп, характеризующихся в соответствии и в зависимости от доступности фиксированного состава и стоимости минимальной потребительской корзины:

- часть населения, находящаяся на пороге нищеты с доходом меньше 0,5 стоимости минимальной потребительской корзины;
- часть населения, находящаяся на пороге бедности с доходом в пределах стоимости минимальной потребительской корзины;

¹ Ивашковский С.Н. Макроэкономика: Учеб. — М.: Дело, 2000. — С. 422–440.

² Например, в США черта относительной бедности принимается на уровне, в 2 раза меньшем, чем величина дохода средней семьи. Следовательно, уровень относительной бедности отражает существование тех, кому не грозит голод, но кто «беден среди богатых».

¹ В мировой практике для ранжирования доходов принято использовать соотношение душевого дохода крайних групп населения (децильный коэффициент), который соотносит 10% населения, имеющих наименьшие и 10% населения, имеющих наибольшие доходы, и соотношение квантильных групп (по противоположным группам 20%-ной численности с наименьшими и наибольшими доходами). Несмотря на накопленный научный опыт изучения проблем бедности, многочисленные попытки оценить масштабы ее распространения в пореформенной России представляют достаточно противоречивую картину.

- малообеспеченная часть населения с доходом, превышающим стоимость минимальной потребительской корзины, но меньшим среднего значения по стране);
- обеспеченная часть населения со средним доходом или превышающим в два раза или более стоимость минимальной потребительской корзины;
- состоятельная часть населения с доходом, превышающим в пять раз оценку стоимости минимальной потребительской корзины;
- богатая часть населения с доходом, превышающим средний доход в 10 раз и более ¹.

Официальные данные о бедности в России базируются на сопоставлении среднедушевого дохода с прожиточным минимумом или минимальной прожиточной корзиной. Эта методика, используемая Госкомстатом России на протяжении всех лет рыночных реформ для оценки доли бедных российских домохозяйств, когда к бедным относят тех, чей среднедушевой доход ниже величины прожиточного минимума, подвергается вполне обоснованной критике со стороны многих специалистов. Так, например, З.Т. Голенкова, М. Можина, Н.М. Римашевская, С.А. Айвазян, С.О. Колесников, Н.В. Бондаренко И.И. Корчагина, Л.Н. Овчарова ² и другие авторы обосновывают необходимость усовершенствования «морально и физически устаревшего» официального норматива бедности, поскольку прожиточный минимум как критерий имеет разное содержание в зависимости от того, что под ним подразумевается. Кроме того, данные, исходящие из сопоставления прожиточного минимума и душевых доходов россиян, не всегда адекватны реальной ситуации с бедностью, поскольку в современных условиях сведения о доходах недостаточно надежны ³.

¹ См. Алиев И.М. Виды, структура и источники доходов населения // Экономика труда /Под ред. Винокурова М.А., Горелова Н.А. — СПб.: Питер, 2004. — С.140

² См.: Айвазян С.А., Колесников С.О. Уровень бедности и дифференциация по расходам населения России: Финальный отчет по проекту // EERC. 2000. Июль; Бондаренко Н.В. Моделирование уровня бедности: динамический и структурный аспекты // Экономические и социальные перемены. 1997. № 1. С. 14–23; Корчагина И.И., Овчарова Л.Н., Турунцев Е.В. Система индикаторов уровня бедности в переходный период в России // Научные доклады EERS: Микроэкономика 2. 1998. № 4.

³ Правительство РФ в 2000 г. предприняло попытку пересмотра методики расчета прожиточного минимума, лежащего в основе определения статистических границ бедности в России, однако решение не было принято, поскольку изменение

По мнению Н.М. Римашевской, «бедность принципиально не может определяться лишь уровнем текущих доходов потому, что имеются еще два существенных фактора, воздействующих на уровень потребления, которые следует учитывать в дефинициях бедности: располагаемое имущество (например, жилье, второе жилье за городом, транспорт, гараж) и накопления (включая тезаврируемые драгоценности) ¹. Кроме того, объем денежных доходов и расходов семьи не всегда полно отражает реальность. Так, по расчетам Л. Овчаровой, около 40% потребляемых продуктов питания в настоящее время производятся в личных подсобных хозяйствах и на садово-огородных участках ². Этой же точки зрения придерживается Н.М. Давыдова. Она пишет, что базой для оценки среднедушевых доходов и расходов, а также для дальнейшей структурной математической индексации уровня бедности служат данные официальной статистики бюджетов домохозяйств и выборочные бюджетные обследования, в том числе и региональные, что крайне важно, поскольку различия здесь чрезвычайно заметны ³. Поэтому эксперты все чаще склоняются к тому, что распределение населения по величине расходов лучше отражает реальное материальное положение людей, чем на основании размера их душевых доходов.

В России, кроме официально используемой методики, существуют несколько отраслевых методик по расчету прожиточного минимума. Так, ВЦИОМ, например, регулярно отслеживает мнение населения о необходимой величине прожиточного минимума и приходит к выводу, что для россиян это понятие означает скорее социальный минимум, который гарантирует «скромное, но более-менее приличное существование» ⁴.

положения дел в этой области, особенно в повышении социальных обязательств и расходов государственного бюджета было бы отходом от принятой либеральной идеи. См.: Динамика бедности //Россия-2000: социально-демографическая ситуация /Под ред. Н.М. Римашевской . М.: ИСЭПН, 2001. — С.156–166.

¹ Римашевская Н.М. Бедность и маргинализация населения //СОЦИС. — 2004. — № 4. — С. 33–43

² Овчарова Л.Н., Турунцев Е.В., Корчагина И.И. Бедность: где порог? //Вопросы экономики. 1998. № 2. С. 61–72.

³ Давыдова Н.М. Депривационный подход в оценках бедности //СОЦИС. — 2003. — №6. — С.С. 88–95

⁴ Красильникова М.Д. Структура представлений о бедности и богатстве //Экономические и социальные перемены. 1997. — № 1. — С. 25–26.

Альтернативой официальной статистике в оценках материального положения по уровню среднедушевых расходов часто служат данные RLMS — крупнейшего лонгитюдного выборочного обследования домохозяйств, осуществляемого с 1992 г. Эксперты считают, что демографические параметры выборки RLMS репрезентативны для российского населения в целом¹.

Особые претензии к количественным оценкам бедности высказывают социологи, которые считают, что количественные методы в отличие от субъективных подходов в оценке масштабов бедности и в выделении бедных групп населения игнорируют широкий спектр не учитываемых экономистами других доступных ресурсов, влияющих на поддержание материального благосостояния людей. Между тем изучение субъективных оценок удовлетворенности личным материальным благосостоянием населения также не решает проблему надежности данных, поскольку прямой зависимости между субъективными самооценками и фактическим уровнем доходов людей не наблюдается; эта зависимость имеет скорее характер тенденции, а не закономерности.

Многие социологические исследования показывают, что представление о том, кого можно считать богатым, а кого бедным — субъективно. Так, согласно данным исследований, проведенных в России в 2003–2004 годах, выяснилось, что, по мнению большинства опрошенных богатых является человек, среднемесячный душевой доход семьи которого составляет 20–21 тыс. руб. М. К. Горшков и Н. Е. Тихонова следующим образом комментируют полученные данные: «Такая сравнительно невысокая, на первый взгляд, планка в определении богатого человека становится понятной, если учесть, что среднедушевой доход на члена семьи у половины населения страны составляет, по их самооценкам, не более 2000 руб. в месяц (около \$70), т.е. ровно в 10 раз меньше указанной «черты богатства». Отсюда следует, что чем выше собственный доход респондента, тем выше и планка «черты богатства». Причем, как правило, различия между ними достигают десятикратного разрыва. Для тех, чей душевой сред-

¹ Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения (RLMS) осуществляется, начиная с 1992 г., специалистами Института социологии РАН, Института питания РАМН, ряда других исследовательских центров. В роли координатора мониторинга выступает Университет штата Северная Каролина в Чапел Хилле, США. О принципах построения выборки RLMS см.: Swafford M. Sample of the Russian Federation. Rounds V, VI, and VII of the Russian Longitudinal Monitoring Survey / Technical Report. Paragon Research International, 1997.

немесячный доход составляет 2,5 тыс. рублей, богатство начинается с 25 тыс. руб., при 3 тыс. руб. дохода — с 30 тыс. руб. и т.д. При этом для респондентов с очень низкими доходами (до 1,2 тыс. руб. на человека) разрыв составляет всего 7 раз, и богатыми кажутся даже те, кто имеет 7–10 тыс. руб. душевого дохода в месяц. При доходах более 5 тыс. руб. этот разрыв, напротив, становится больше — 20-кратным¹.

На субъективную оценку, по мнению Н.М. Давыдовой, влияет мироощущение людей, выступающее как «социальная зависть». Принцип сравнения себя с группами, имеющими более высокие стандарты жизни и образцы потребления, ведет, как правило, к субъективному обеднению своего положения². В то же время, по мнению специалистов ВЦИОМ, субъективный подход в оценке бедности — скорее индикатор политической устойчивости реформ, чем критерий фактического материального положения.

Для получения репрезентативных об уровне доходов, решения исследовательских и управленческих задач социологи прибегают к построению сложных многомерных индексов благосостояния населения, причем важную роль в конструировании подобных интегральных индикаторов играют как объективные материальные и имущественные показатели, так и субъективные оценки материальной обеспеченности. Особенно важным в этом случае является попытка учитывать имущественную, материальную составляющую, а не только денежные активы. Именно на эту сторону исследования указывают Л. Гордон, Л. Овчарова, М. Черныш, которые отмечают значительный разрыв между уровнем дохода и состоянием предметно-вещной среды обитания некоторых граничных групп населения.

Используемый в конкретных исследованиях субъективный метод оценки доходов также оказывается неточным, поскольку оценки благосостояния домохозяйства на основании величины располагаемых доходов не фиксирует снижения или повышения

¹ Горшков М.К., Тихонова Н.Е. Богатство и бедность и в представлении россиян // СОЦИС. — 2004. — № 3. — С.16–21.

² Проявление «синдрома социальной зависти» отмечают и анализируют: Воронков В., Фомин Э. Типологические критерии бедности // Социологический журнал. 1995. № 2. С. 57–69;

Гудков Л.Д., Пчелина М.В. Бедность и зависть: негативный фон переходного общества // Экономические и социальные перемены. 1995. № 6. С. 31–42.

уровня жизни населения в прямом соответствии с уровнем заявляемых им душевых доходов. Кроме того, объективность декларируемого душевого дохода крайне сложно проверить, а одного его оказывается явно недостаточно, чтобы понять, какими ресурсами в действительности обладает семья.

Методологическое несовершенство различных методов оценки бедности заставило в свое время и западных ученых обратиться к новым социологическим подходам в понимании и изучении бедности, а именно — к концепции относительной бедности, автором которой считается англичанин П. Таунсенд¹. Теория относительной бедности стала модной в конце прошлого века, когда обнаружился кризис так называемого государства всеобщего благосостояния, течения, затронувшего развитые страны мира. Тогда некоторые ученые и политики пришли к выводу, что бедность в современном индустриальном обществе должна рассматриваться не как абсолютное, а как относительное состояние, и, следовательно, неизбежно будет существовать до тех пор, пока существует общественное неравенство. Сегодня определенным образом усовершенствованный метод относительной бедности начинает широко использоваться российскими исследователями, которые все чаще рассматривают проблему бедности с позиций относительного подхода. Его смыслу достаточно полно отвечает метод выделения бедных по принципу медианы. В рамках этого метода бедными признаются те, чей доход составляет определенную долю «серединного» дохода в данной стране в данный период времени. При этом черта бедности всегда находится на одном и том же расстоянии от медианы, статистически характеризующей достигнутый в обществе средний жизненный стандарт. Многие авторы отмечают, что метод выделения социальной группы бедных по принципу медианы хорошо зарекомендовал себя в сравнительных исследованиях в странах СНГ².

В последнее время среди специалистов начинает складываться убеждение, что в исследованиях бедности необходим анализ лишений и ограничений в социальной жизни (депривации), которые в действительности испытывает и от которых страдает опре-

деленная доля населения¹. Оценка бедности методом депривации с целью определения качественного «порога», ниже которого недостаточность душевых доходов приводит домохозяйство на грань выпадения из общепринятого образа жизни большинства населения определенного региона или страны, требует учета целого ряда не только материальных, но и социальных индикаторов. Сложность нахождения этих материальных и социальных индикаторов социальной эксклюзии, т.е. фактического исключения части населения из нормальных условий жизнедеятельности, сдерживает распространение этого метода. Анализ бедности через идентификацию видов общепринятого социального и личностного участия, из которых люди по причине недостатка средств исключаются, достаточно трудоемок, но в результате гораздо более информативен, чем многие традиционные подходы. Английские исследователи проблем бедности К. Оппенгейм и Л. Харкер пишут, что состояние бедности накладывает отпечаток на все аспекты существования индивида или семьи: удовлетворение потребностей, социальное участие, доступ к общественным благам и т.д. Не факт, что люди, оказавшиеся в бедности, «страдают от ущербности всех упомянутых сторон нормального существования, но часто их лишения действительно многомерны по сравнению с теми, кто обеспечен лучше, чем они»².

Этот метод дал в руки исследователей совершенно иной инструмент измерения реальных нужд бедного населения, что позволяет не только сформулировать иные критерии отбора бедных семей, но, если нужно, определить приоритеты адресной социальной помощи. Ценным обстоятельством метода депривации является то, что он позволяет совмещать полученные выводы с выводами, получаемыми методом установления бедности на основе низких доходов. Измерение бедности через испытываемые лишения в российских условиях был проработан и применен в 1997 г. специалистами ИСЭПН РАН. Это исследование внесло существенный вклад в понимание проблематики бедности в России, поскольку в его ходе впервые были определены 17 индикаторов депривации (лишений), отделяющих бедных россиян от небедных, когда

¹ Townsend P. Poverty in the United Kingdom. Harmondsworth, 1979.

² См.: Хахулина Л.А., Тучек М. Распределение доходов: бедные и богатые в постсоциалистических обществах (некоторые результаты сравнительного анализа) // Куда идет Россия? / Под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: Аспект-Пресс, 1995. С. 166–175.

¹ См.: Давыдова Н.М. Депривационный подход в оценках бедности // СОЦИС. — 2003. — № 6. — С.С. 88–95

² Oppenheim C., Harker L. Poverty: the Facts. L. 1996. P. 88.

наличие минимум двух из них позволяло причислять обследуемое домохозяйство к бедным¹.

В оценках бедности, основанных на депривационном подходе, следует разграничивать количественную и качественную стороны депривации, для чего предлагается выделять четыре содержательные степени депривации. Четвертая, высшая степень депривации — это состояние нищеты, когда ресурсов не хватает на нормальное питание, семья экономит на предметах гигиены, не обновляет одежду, не имеет телевизора и холодильника. Третья степень депривации — степень бедности, когда страдает качество питания, имеется недостаток в свежих овощах и фруктах, нехватка одежды и обуви, трудно поддерживать жилье в порядке. Вторая степень депривации — степень стесненности (малообеспеченности), когда не хватает средств на деликатесы, подарки, газеты, журналы, книги; семья не может приобрести стиральную машину, отказывается от платных услуг медицины. Первая, наиболее слабая степень депривации — это степень, характеризующаяся близкими к средним жизненным стандартам и не означающая существенных отклонений от общепринятого в российском сообществе образа жизни. Депривационный подход основывается на реальном образе жизни, а не на формально указанных душевых доходах. Он является наиболее эффективным для выделения группы бедных, поскольку выделяет бедных не «по доходам», а по реальному уровню и образу жизни².

Все вышеприведенные способы измерения бедности направлены на установление численности бедного населения России, что имеет существенную политическую окраску. Количество семей, имеющих доходы ниже прожиточного минимума, в значительной мере определяет основную линию государственной социальной политики, как на федеральном, так и на региональном уровнях. Оно является единственным объективным мерилем эффективности социальной политики и деятельности властей в направлении реализации ст. 7 Конституции РФ о социальной ориентированно-

сти российского государства. Именно поэтому «особенно опасны заявления чиновников, утверждающих, что доля бедного населения в России завышена именно в связи с тем, что завышен уровень прожиточного уровня и, следовательно, завышена граница бедности. Подобного рода высказывания не могут иметь иного последствия, кроме как возмущения миллионов россиян, «находящихся не только за чертой бедности, но за границей нищеты, когда доходы семьи не обеспечивают даже продуктовой корзины»¹.

Проведенный анализ показывает, что ни одна из существующих на сегодняшний день методик оценки бедности, подходов к ее пониманию и измерению, при всех их достоинствах и недостатках, не может отрицаться, так же, как и признаваться единственно верными. Каждый из методов изучения бедности в современном обществе направлен на решение какой-то одной определенной задачи, и разные методологические подходы скорее взаимодополняют, чем взаимоисключают друг друга. В мире пока еще не найден унифицированный, объективный и бесспорный критерий выделения наиболее нуждающейся части общества. Поэтому вполне понятен постоянный интерес исследователей к различным теоретико-методологическим подходам в изучении этого сложного социального феномена.

Другой бесспорный вывод состоит в том, что оценка феномена бедности невозможна без получения максимально полного представления о его специфике в условиях конкретного общества. Для того чтобы оценить бедность и дать ей адекватную оценку, нужно не только применить адекватную задачам исследования методику, но и иметь надежные статистические данные, которые лягут в основу исследования и на этой основе позволят получить достаточно точную характеристику бедности, численности бедного населения и людей, находящихся за границей бедности. А это, в конечном счете, должно стать основой эффективной государственной социальной политики борьбы с бедностью.

¹ См. Бедность в России: лишения и социальная исключенность; 1997 г.; 900 домохозяйств Санкт-Петербурга и 250 домохозяйств г. Вязники; рук. А. Макколлы, М. Можина, Л. Овчарова; Бедность: альтернативные подходы к определению и измерению. Московский Центр Карнеги. М., 1998, с. 18–19.

² См. Богатство и бедность в представлении россиян // СОЦИС. — 2004. — № 3. — С.16–21.

¹ Римашевская Н.М. Бедность и маргинализация населения //СОЦИС. — 2004. — № 4. — С. 33–43

Содержание

ЧАСТЬ I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Балабанов В.С. Образование — предпринимательство — гражданственность в наши дни	3
Галицкая С.В., Баринов В.М. О финансовом контроле в РФ	9
Дзюбан В.В. Демографические проблемы в России	14
Галицкая С.В. О некоторых проблемах построения российской модели бюджетного федерализма	20
Абляев С.В. Риски в сфере финансовой деятельности организации	26
Лясников Н.В., Бобылев И.В. Проблемы корпоративного управления	34
Яхьяев М.А., Расулова З.М. Формирование стратегии развития сферы услуг	38

ЧАСТЬ II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Мазурин Н.М., Екатеринославский Ю.Ю. Тенденции развития стандартизации управления рисками коммерческих проектов	44
Башарина А.В. Целевая функция управления запасами на стадиях производства	54
Богочаров М.А. Спецификация моделей в задачах экономики	61

Воронченко Т.В. Консолидация отчетности: взаимосвязи и взаимозависимости сторон	67
Горайнова Н.М. Эффективный менеджмент современных предпринимательских структур	77
Максимова И.И. Паевые инвестиционные фонды	86
Поздняков В.А. Статистическая обработка экспериментальных данных	98
Репкина О.Б. Факторы стратегической устойчивости предприятия	105
Сердюков В.А., Сердюкова Е.В. Ипотека в России: миф и реальность	113
Афонина В.Е. К вопросу о реализационных договорах в предпринимательском праве	129
Сидорова Е.В., Лавров А.С., Крыкин М.А. Страхование финансовых рисков физических лиц-соинвесторов процесса жилищного кредитования	136
Черненко А.Ф. Методические основы расчета оборачиваемости имущества и их приложение к анализу платежеспособности	145
Черненко Н.Ю. История возникновения, правовые проблемы и учет складских свидетельств	162
Богочаров М.А. Особенности оптимизационных задач для экономических функций в неоклассическом приближении	169
Сердюков В.А., Сердюкова Е.А. Развитие рынков ценных бумаг в развивающихся странах и России	179

Матвеев А.Я.	
Системный экономический анализ проблем и возможностей российского страхового рынка в условиях вступления в ВТО	191
Ченцов Р.В.	
Российский рынок жилья: реальность и будущее	203
Аллахвердиев А.И., Яхьяев М.А.	
Развитие сельскохозяйственной кооперации в условиях формирования многоукладной экономики	211
Яхьяев М.А., Алиев Р.Н.	
Моделирование стратегии развития сельскохозяйственного предприятия на основе комбинированного инвестирования	221

ЧАСТЬ III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Афонина В.Е.	
Предпринимательское право и налоговые нарушения	233
Омельченко М.Е., Омельченко Е.В.	
Особенности гражданско-правовой защиты собственности и права собственности лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью	243

ЧАСТЬ IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Лясников Н.В., Зорило Л.И.	
Система подготовка студентов к предпринимательской деятельности	259
Калинова О.В.	
Изучение представлений о себе у учащихся различных учебных заведений	268
Перебейнос А.В.	
Разносторонняя помощь уральских предпринимателей населению Пермской губернии в период голода 1891–1892 гг.	278

Поздняков В.А.	
Компьютерные образовательные технологии	284
Тетерюкова О.М.	
Менеджмент профессионального образования России	290
Шапиро С.А.	
Управление персоналом, как вид предпринимательской деятельности	302
Гуторов Ю.В.	
Основные проблемы и перспективы развития системы образования Магаданской области	314
Запоров И.П., Кузнецов В.С.	
Проектная деятельность в профессиональной подготовке студентов специализации «Спортивный менеджмент»	336
Кандаурова Н.В.	
Проблемы образования. Профорентация студентов в отношении трудоустройства в должности «Спортивный менеджер»	341
Гусов А.З.	
Борьба с бедностью как важнейшее направление социальной политики государства	355

Научное издание

Серия

«Ученые записки Российской Академии предпринимательства»

**РОЛЬ И МЕСТО
ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Сборник научных трудов

Выпуск IX

Под редакцией В.С. Балабанова

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации **ПИ № 77 – 17478 от 18 февраля 2004 года.**

Сдано в набор 12.10.2006. Подписано в печать 27.11.2006
Формат бумаги 60x90 1/16. Гарнитура «Ньютон».
Объем 25,00 усл. печ. л. Тираж 500 экз. Заказ 985
Оригинал-макет подготовлен Агентством печати «Наука и образование»
Отпечатано в полном соответствии с предоставленным
оригинал-макетом в типографии «Максимум»