

# ТРУДЫ

## ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ



ТОМ ВОСЕМЬДЕСЯТ ПЯТЫЙ

МОСКВА  
№ 2/2007

# ТРУДЫ

## ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ

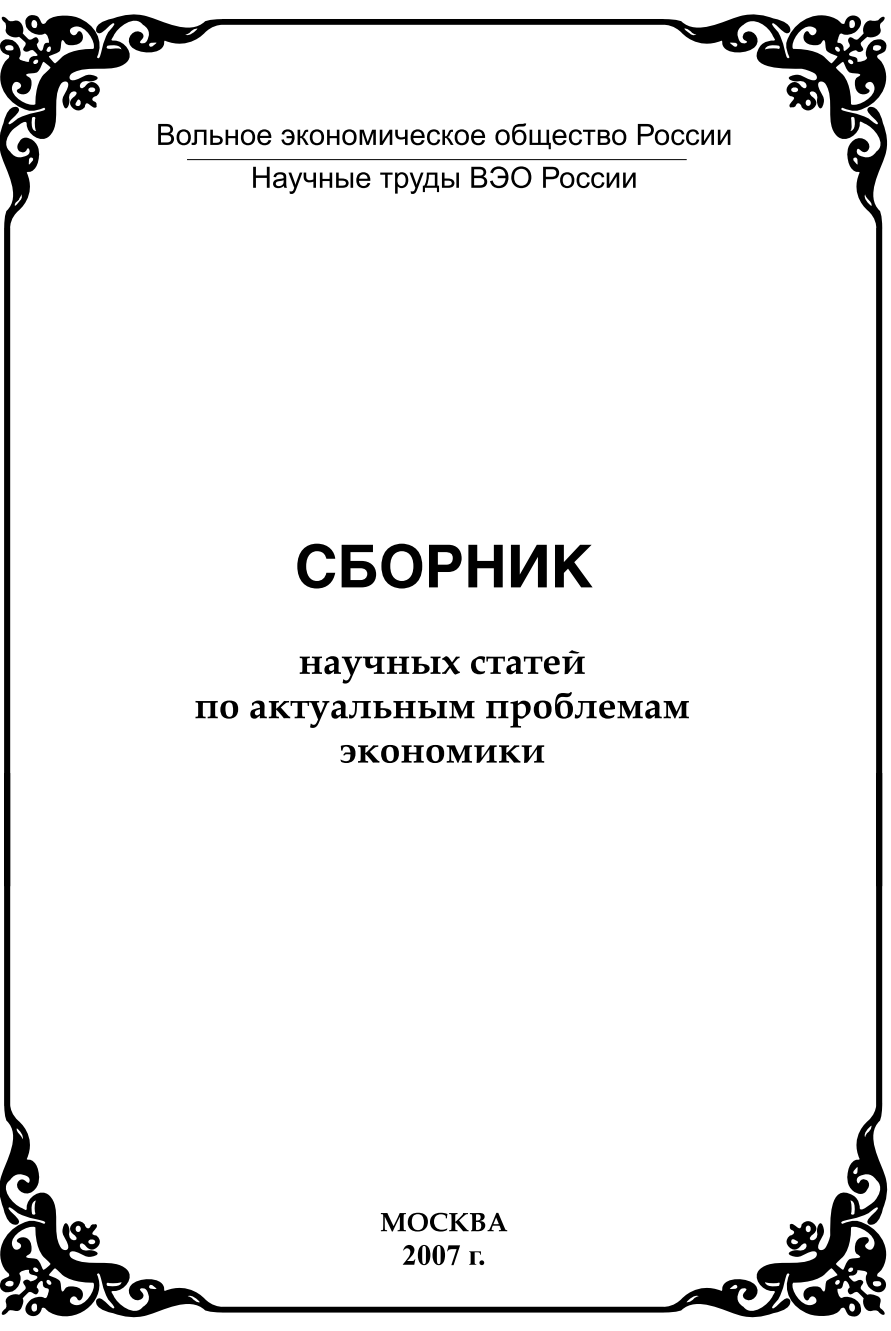


МОСКВА  
2007 г.

**ТРУДЫ**  
**ВОЛЬНОГО**  
**ЭКОНОМИЧЕСКОГО**  
**ОБЩЕСТВА**  
**РОССИИ**



ИЗДАЕТСЯ  
С 1766 г.



Вольное экономическое общество России  
Научные труды ВЭО России

**СБОРНИК**  
научных статей  
по актуальным проблемам  
экономики

МОСКВА  
2007 г.



## РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

- Г.Х. ПОПОВ**                      Главный редактор, Президент Вольного экономического общества России, Президент Международного Союза экономистов, академик РАЕН, доктор экономических наук, профессор
- Л.И. АБАЛКИН**                      Вице-президент, председатель Научно-практического Совета Вольного экономического общества России, научный руководитель Института экономики РАН, академик РАН, доктор экономических наук, профессор
- И.В. ВОРОНОВА**                      Координатор-составитель, вице-президент Вольного экономического общества России, кандидат экономических наук, профессор
- В.В. ИВАНТЕР**                      Член Правления Вольного экономического общества России, директор Института народно-хозяйственного прогнозирования РАН, академик РАН, доктор экономических наук, профессор
- В.Н. КРАСИЛЬНИКОВ**                      Руководитель издания, первый вице-президент Вольного экономического общества России, доктор экономики и менеджмента, профессор
- Р.И. ПЛОТНИКОВА**                      Вице-президент Вольного экономического общества России, Заслуженный экономист Российской Федерации, профессор
- В.А. РАЕВСКИЙ**                      Член Президиума Вольного экономического общества России, президент Международного консультативно-правового центра по налогообложению, доктор экономических наук, профессор

*По решению Президиума Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Российской Федерации «Научные Труды Вольного экономического общества России» включены в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук.*

ISBN 978-5-94160-065-6

---

## СОДЕРЖАНИЕ

### III ПЛЕНУМ ПРАВЛЕНИЯ ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ 25.04.2007, КАМИННЫЙ ЗАЛ ВЭО РОССИИ

#### **Г.Х. ПОПОВ**

(доклад опубликован отдельно в «Научных Трудах ВЭО России», том 81) .....	9
<b>А.Г. БЕЛОВА</b> .....	10
<b>С.Ю. ГЛАЗЬЕВ</b> .....	15
<b>С.Н. СЕЛИВЕРСТОВ</b> .....	19
<b>Е.С. НЕНАХОВА</b> .....	23
<b>Ю.В. ЯКУТИН</b> .....	26
<b>В.И. ЛОСКУТОВ</b> .....	31

### КРУГЛЫЙ СТОЛ «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ», ПОСВЯЩЕННЫЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ КНИГИ «ИСТОРИЯ СОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИКИ. ОЧЕРКИ». 06.06.2007, КАМИННЫЙ ЗАЛ ВЭО РОССИИ

#### **Л.И. АБАЛКИН**

(вступительное слово) .....	34
<b>А.С. СЕНЯВСКИЙ</b> .....	38
<b>В.А. ПОГРЕБИНСКАЯ</b> .....	44
<b>Ш.М. МУНЧАЕВ</b> .....	46
<b>Л.И. АБАЛКИН</b> (комментарий к выступлению Ш.М. Мунчаева) .....	49
<b>О.В. ИНШАКОВ</b> .....	50
<b>Л.И. АБАЛКИН</b> (комментарий к выступлению О.В. Иншакова) .....	52
<b>Г.Р. ЛАТФУЛЛИН</b> .....	53
<b>Ю.Ф. ВОРОБЬЕВ</b> .....	56
<b>Л.И. АБАЛКИН</b> (заключительное слово) .....	58



---

## СТАТЬИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

### **Н.Н. АВЕРЮШКИНА**

Оптимизация фондов потребления  
и накопления в сельскохозяйственных предприятиях ..... 60

### **И.Н. ГЕРАСИМОВА, Н.Е. ГРИГОРЬЕВА**

Качество социальной сферы  
и жизни населения как факторы прогрессивного  
социально-экономического развития общества ..... 71

### **Е.М. ГРИГОРЬЕВА, М.Р. ТИРМИТОВ**

Направления государственного регулирования  
конкурентной среды строительного рынка ..... 76

### **Г.В. ГУДИМЕНКО**

Использование ипотечного кредитования  
при малоэтажном строительстве ..... 83

### **А.Л. КОТЕНКО**

Стратегия планирования  
эффективной рыбопереработки ..... 88

### **И.В. КОЛЯДИНА, М.С. ТЕРЁШИНА**

Диагностика устойчивого развития предприятия на основе  
системы показателей его финансового состояния и оценки  
эффективности текущей деятельности ..... 93

### **Т.Г. СИНЁВА**

Институциональные преобразования системы  
экономических взаимоотношений в реформируемом  
агропромышленном комплексе России ..... 101

### **В.Н. ТРЕГУБОВ**

Нечетко-множественный подход к оценке  
инвестиционной привлекательности предприятий ..... 106

### **О. Г. БЕСПАЛОВА**

Методы дифференциации тарифов  
на электроэнергию по надежности ..... 116

### **Н. В. РУССКИХ**

Использование механизма контроллинга  
для повышения эффективности инвестиционной  
деятельности предприятия ..... 122

## **III ПЛЕНУМ ПРАВЛЕНИЯ ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ**

**25.04.2007, КАМИННЫЙ ЗАЛ ВОЛЬНОГО  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ**

Доклад Президента ВЭО России Г.Х. Попова  
«Народно-демократический вариант выхода  
из социализма» опубликован отдельно  
в «Научных Трудах Вольного экономического  
общества России», том 81, 2007 г.

**А.Г. БЕЛОВА,**

*член Президиума Вольного экономического общества России, первый заместитель генерального директора «Техснабэкспорта», советник руководителя Росатома*

Добрый день! Для меня высокая честь сегодня поучаствовать в этой дискуссии. Действительно хотела поблагодарить Гавриила Харитоновича за очень интересный содержательный доклад. Особенностью моего комментария является то, что я выступаю не как ученый-экономист, а как практик, человек, который в течение 5 лет разрабатывал идеологию, отвечал за реализацию в государстве реформы естественной монополии железнодорожного транспорта, сейчас уже 1,5 года активно реализую реформу атомной отрасли. При реализации такого рода реформ естественно задаешься рядом вопросов, в том числе главным – во имя чего. Собственно, любая реформа, любая трансформация должна быть идеологически вписана в общую концепцию национальной экономики, потому что цели и задачи реформы должны логическим образом вытекать из более глобальных целей и задач. Рассматривая ситуацию с этой точки зрения, хотела бы вернуться к основному докладу и высказать ряд комментариев. Один из тезисов докладчика заключался в том, что варианты выхода из социализма были предопределены, но Россия пошла в своем внутреннем развитии по либерально-номенклатурному варианту. Да, действительно, с одной стороны, можно согласиться с этим. Но если посмотреть на реализацию политики Рузвельта «Новый курс», то, по большому счету, ее тоже реализовывала либерально настроенная номенклатурная часть администрации Соединенных Штатов. Однако при этом конечный результат получился абсолютно другим. Именно поэтому, говоря о варианте в целом, для целей анализа целесообразно его разделить на составляющие. Первая составляющая – это собственно «кто» – кто автор и основная движущая сила в переходный период. Вторая составляющая – это какие цели были поставлены, как был задан основной вектор переходного периода... С точки зрения «кто»

между американской экономической элитой и российскими реформаторами есть близкая аналогия, а вот в части задания направления основного вектора – с существенными отличиями. Поэтому первый мой тезис может быть сформулирован следующим образом – цель имеет существенное значение.

Второй тезис – масштаб имеет значение. И это также, по моему, можно отчетливо проследить на ряде исторических фактов. Трансформация государства, в котором живет и трудится несколько миллионов человек, и трансформация государства, в котором живет более сотни миллионов человек, – это принципиально разные задачи. Масштаб имеет определяющее значение для обеспечения успеха или, наоборот, неуспеха любой практической задачи.

Хотела бы привлечь ваше внимание к еще одному немаловажному тезису – ментальность имеет значение. Обратите внимание, в нашем русском языке было два слова – «поместье» и «имение». Поместье – это то место, куда владельца помещали, и он временно там сидел – подчеркиваю – временно, следовательно, и отношение формировалось соответствующее. То же смысловое значение можно найти в Толковом словаре Даля. А имение – это то, что ты имеешь. Уже на этом уровне возникла существенная разница как лингвистическая, так и практическая. Есть то, чем ты управляешь как помещик, но что ты не имеешь, и есть то, чем управляешь как собственник. И отсюда можно сделать несколько очень любопытных выводов. Например, в начале 90-х в уже современной России были приняты экономическая модель и явившийся ее следствием государственный закон о федеральных государственных унитарных предприятиях, которые определили, что значительная доля государственного имущества передается предприятию не в собственность, а на праве хозяйственного ведения или пользования. Выбранные решения определили ментальность – будущее отношение руководителей этих предприятий и, как следствие, будущую эффективность работы этих предприятий. И вариант «Нового курса» Рузвельта – создание при помощи государства крупных национальных корпораций, где собственник поощряется всеми доступными средствами, включая опцион. К вопросу государственной политики в отношении науки в Со-

единенных Штатах. На самом деле в большинстве национальных лабораторий существенная доля государственного финансирования. Но понимание, на каких условиях государственные деньги попадают в организационно-правовой механизм, и задачи, которые стоят перед этими организациями, – принципиально разные.

Несколько слов хотела сказать в развитие темы о долгосрочных тенденциях развития. Мне кажется, что отсутствие долгосрочной экономической стратегии нашего государства – это проблема, которая никак не решается вопреки неоднократно поднимавшимся дискуссиям. И следствием этого является, на мой взгляд, тот факт, что разработанные многочисленные аналитические и экономические работы ложатся бесполезным грузом, остаются невостребованными в силу нескольких причин. Во-первых, отсутствует инструмент, с помощью которого можно было бы независимо проанализировать и скорректировать долгосрочные цели развития. Во-вторых, отсутствует связь между экономической нагрузкой и реальной практикой. Возможно, проблема здесь заключается в следующем. Вполне очевидно, что цели правительства и его действия в основном сфокусированы на решении тактических операционных задач, в лучшем случае соответствующих среднесрочному горизонту планирования. Только недавно у нас появился горизонт планирования госбюджета на 3 года. С другой стороны, в федеральных целевых программах правительства появляется горизонт 15, 20 лет, но как управлять таким горизонтом планирования, правительство не знает. По большому счету, реальный горизонт для кабинета – это электоральный цикл.

В 2004 г. Совет по национальной конкурентоспособности был сформирован при председателе Правительства Российской Федерации. Точнее, был преобразован из бывшего Совета по предпринимательству.

На мой взгляд, результаты деятельности этого совета не стали ни заметными, ни значимыми по ряду причин.

Во-первых, в силу принципов формирования. Совет, сформированный преимущественно из госчиновников и первых руководителей крупнейших компаний, не может генерировать альтернативные сценарии развития экономики и критически

оценивать действия Правительства. Сверхзанятость и однополярность интересов участников обсуждения автоматически свели деятельность совета к исполнению функции рассмотрения и одобрения. В совете никоим образом не нашли отражения региональный аспект и экономические интересы субъектов Федерации.

Во-вторых, в силу его позиционирования, а также сформулированных при создании целевых задач. Деятельность совета была организована по принципу консультативно-экспертного органа по вопросам, выносимым на заседания председателем. Ни одной темы в повестку дня по инициативе членов совета так и не было поставлено.

Собственно, все это и предопределило результативность его деятельности.

На мой взгляд, практика современных экономических эффективно развивающихся государств, в том числе Финляндии, когда создан Национальный комитет, который планирует развитие на следующее столетие, когда в рамках Национального комитета создается экономическая платформа, которая ежегодно выпускает отчет о национальной конкурентоспособности и выдает рекомендации правительству относительно тех мер, тех решений, тех законов, которые принимаются в реализацию, и создание законодательной базы для развития государства. Мне кажется, это принципиальные вещи, но, с другой стороны, не могу не отметить, что на самом деле при выходе из социализма, наверное, все-таки существуют две разные фазы. Первая фаза, которую мы прошли за прошедшие годы, в основном заключалась в построении новых законов и правил для развития экономики, иными словами, каркаса новой экономики. Необходимо было навести порядок внутри себя... Сейчас, на мой взгляд, наступает очень важный экономический этап, когда на уровне государства и с участием государства нужно строить такие экономические институты, которые бы позволили обеспечить внешнюю конкурентоспособность. Убеждена, что конкурентоспособность – это глобальная категория. И создание национальных чемпионов – та тенденция, которая сейчас реализуется на практике, – это составная часть той постоянной дискуссии между целью и способами ее реализации. В любом

случае указы, которые подписаны Президентом в течение этого года и которые готовятся к подписанию – о создании Национальной судостроительной компании, о создании Объединенной авиационной компании, о создании национальной корпорации, которая будет объединять конкурентный сегмент в области гражданской атомной энергетики, – это важные шаги в этом направлении. Я глубоко убеждена в том, что государство не должно идти в экономику, государство должно создавать условия для создания рыночных конкурентоспособных корпораций в стратегических сегментах, которые могли бы эффективно конкурировать не только в России, но и в международном масштабе.

**С.Ю. ГЛАЗЬЕВ,**

*член Президиум Вольного экономического общества России, депутат Государственной Думы Российской Федерации, член-корреспондент РАН, д.э.н., профессор*

Я бы хотел высказать свою точку зрения на тему, почему не получилось у нас народно-демократического варианта выхода из социализма. Не обсуждая, по сути, эту альтернативу, хочу сказать по факту. У нас, как вы помните, произошел государственный переворот в 1993 году, который уничтожил субъект народного представительства. Какой Верховный Совет был, – плохой, хороший – но это был все-таки субъект народного представительства, который был очень близок к народу. Вместо этого, если называть вещи своими именами, власть захватила хунта, которая, в сущности, занялась разграблением страны. Я хорошо помню этот период. Бесконечные указы президента о предоставлении льгот, в том числе по импорту алкоголя и сигарет. То есть победители пировали по полной программе. Апофеозом этого дела стали залоговые аукционы, когда вообще поступили проще.

Зачем заниматься какой-то приватизацией, когда можно просто стащить за государственный же счет наиболее лакомые куски собственности. Понимаете, уважаемые коллеги, народно-демократический вариант очень сложен. Кстати, либеральный вариант тоже непрост. Он у нас тоже не был реализован.

Посмотрите, как устроена наша торговля, где большинство субъектов работает на свой страх и риск, и вроде бы это типичная сфера деятельности малого бизнеса. Степень криминализации в торгово-проводящей сети такова, что мы сегодня за товары продовольственной группы переплачиваем от 3 до 5 раз – переплачиваем криминальным структурам, которые не дают развиваться свободной конкуренции и под прикрытием коррумпированных правоохранительных органов получают огромные сверхприбыли. Посмотрите на государство, которое насквозь коррумпировано, и те же самые правоохранительные структуры, которые занимаются бизнесом. Да и сам частный сектор,



честно говоря, не демонстрирует столь высокой эффективности, которую бы мы хотели в условиях отсутствия конкуренции. Скажем, в нефтяной промышленности выработка на одного занятого в этой отрасли с учетом всей «прислуги» сократилась примерно в 4 раза. Сейчас, может быть, она немножко выросла. Но в 3–4 раза падение производительности добываемой нефти в расчете на 1 человека, занятого в этих корпорациях.

Те же самые частные школы тоже оставляют желать лучшего. Понимаете, когда в государстве нет ответственности – оно коррумпировано, а в рынке нет конкуренции – он криминализован, получается порочный круг, в каком-то смысле это замкнутый порочный круг, из которого очень трудно выйти. Это система, которая демонстрирует очень низкую экономическую эффективность и неспособность осваивать даже тот потенциал, который есть. Аналоги такой социально-экономической или политической системы известны. Скажем, в Африке мы можем наблюдать немало такого рода примеров или в некоторых слаборазвитых странах Латинской Америки наблюдаем типичные портреты, похожие на нашу власть: сверхбогатая властвующая элита, которая контролирует государство, собственность и все источники доходов, собранная по принципу личной преданности вождю, и беспросветно бедное большинство населения. При этом власть постоянно дистанцируется от народа. Когда, например, в Думе идут дискуссии по поводу минимальной зарплаты или тех же социальных гарантий, то такое впечатление, что представители власти искренне верят, что народ на зарплату не живет. Думают, что у народа есть какие-то другие источники доходов (они, дескать, делают зарплату некоей фикцией), о которой можно рассуждать как об абстрактной величине, от которой ничего не зависит. Хищническая эксплуатация природных богатств и вывоз капитала за рубеж и коррумпированное полицейско-бюрократическое государство, которое отчетливо видно по структуре того же трехлетнего бюджета, который нам сегодня навязывается. Если мы сравним структуру нашего бюджета, то мы увидим гипертрофированно раздутые расходы на полицейско-бюрократический аппарат – примерно втрое выше, чем среднемировой уровень этих расходов в структуре бюджета; и примерно четырехкратно заниженную долю соци-

альных расходов по сравнению с развитыми странами, а также двукратно заниженную по сравнению даже с Африкой. И действительно, в рамках такой системы ожидать эффективного государственного управления, к сожалению, мне кажется, не приходится. Самый яркий пример, Гавриил Харитонович (Попов – **Ред.**) сказал, – национальные проекты. Казалось бы, приоритеты государственной политики. И действительно, финансирование национальных проектов в 10 раз меньше объема профицита бюджета. Фактически наше государство является типичным примером колониально зависимого государства, которое снабжает развитые страны сырьем, деньгами и мозгами. Вот наша сегодня функция – снабжение Европы сырьем, Америки – деньгами и мозгами. При этом сдвигов к лучшему, надо признать, мы не видим, потому что очень велика инерция этого подхода, как ни странно. Все мои дискуссии с правительством сегодня поражают одним выводом: я не нашел ни одного авторитетного специалиста, работающего в правительстве, который бы одобрял политику замораживания денег в Стабилизационном фонде. Все говорят: «Мы против. Мы понимаем, что это неэффективно, что это неразумно, что в стране масса проблем. Надо переходить на инновационный путь развития, вкладывать в науку, в новые технологии». Но при этом они говорят: «Мы же продвигаемся. Вы же понимаете – было еще хуже. Теперь мы продвинулись, мы нашли компромисс между этой идиотской позицией и разумной». А зачем нужна идиотская позиция, никто объяснить не может. Вот так решили, что наша экономика не может переварить денег больше, чем 30% от валового продукта. И фактически полезные идеи, которые поддерживаются властью, трансформируются не в реальную политику, а в PR. Национальный проект – это, по сути, хорошо организованные PR-акции, не более того, к сожалению. Многие другие проекты, особенно в социальной сфере, такие же. И в промышленной политике. Я был недавно потрясен, когда начал разбираться, а чем же будет заниматься Объединенная авиационная корпорация. Я думал, она поднимет на крыло Ту-204, Ил-96, мы проведем модернизацию нашего парка. Оказывается, нет. Эта корпорация будет заниматься разработкой несуществующего сегодня суперджета, которого нет даже в чертежах, но зато это

позволяет отложить на 5 лет ответственность за всю эту кампанию. Конкурентов не будет, потому что они будут внутри, и они будут зажаты. С точки зрения нашей промышленной элиты, в рамках этой системы возникает инерция благодушного самоуспокоения. Возьмем сегодня немного денег от государства, пообещаем что-то произвести через 5 лет. Через 5 лет научно-технический прогресс уйдет вперед – мы еще чего-нибудь придумаем. И, уважаемые коллеги, это такой порочный круг, из которого выбраться с колоссальной концентрацией национальной воли невозможно.

И, завершая свое выступление, перефразируя название доклада Гавриила Харитоновича, мне кажется, нам надо задуматься о том, есть ли народно-демократический выход из криминально-олигархического неокOLONиализма, в который мы попали. Мне кажется, что из нынешней ситуации выйти народно-демократическим путем еще сложнее, чем из социализма. Как это сделать, вопрос, наверное, будущих дискуссий.

**С.Н. СЕЛИВЕРСТОВ,**

*заместитель директора Института экономики*

*Российской академии наук, доктор экономических наук,*

*профессор, Заслуженный экономист Российской Федерации*

Мне пришлось лично поучаствовать в некоторых реальных процессах строительства нашего государства – и со стороны Администрации Президента Российской Федерации, и работая в законотворческих органах, и в науке. Попробую поразмышлять, обобщить некоторые процессы, которые характеризуют то, что происходит сейчас с государственностью российской, с гражданским обществом и с корпоративным сектором. Потому что, на мой взгляд, фундаментальные изменения, которые вносит сейчас политическая элита в государственное устройство и в корпоративное устройство страны, в значительной степени определяют длительные тенденции ее развития.

Должен сказать, что есть один очень важный момент, над которым мы все должны серьезно задуматься, – вопрос о времени. Дело в том, что первое, что мы должны учитывать, абсолютно системный, длительный характер всех трансформаций. То, что произошло за последние 15–17 лет, как мне кажется, это только середина пути, может быть, иная часть. И надо иметь в виду, что происходящие трансформации – это не на одно поколение. Но встает очень остро вопрос об историческом времени для трансформации всей социальной организации нашей страны. Насколько глубоко мы понимаем то, что отпущено нам с точки зрения тех глобальных процессов, которые происходят вокруг? Без этого невозможно осуществлять подобного рода преобразования.

В любом случае мы должны понимать, что есть некоторые, уже сложившиеся, философские, идейные, практические определенные мировые традиции, которые мы часто заимствуем, не осознавая того, каков общий контекст всего глобального развития.

Если мы говорим о формировании демократического устройства, социально ориентированного устройства нашей государственности, нашего общества, его ориентации прежде всего на человека, то я приведу несколько очень интересных положений, которые сформированы, может быть, очень банально, но эта банальность трансформируется потом в правовые, нор-

мативные акты, инструментарии, технологии социального управления, экономического регулирования.

Очень много говорим о социальном партнерстве, государственно-частном партнерстве, которое является сложной тканью, формирующей смешанную экономику – базу демократически и социально устроенного государства. В этой связи важно выделить несколько положений.

Положение первое. В партнерские отношения вступают представители государственных органов, частного сектора и гражданского общества, способные выражать, артикулировать и продвигать свои собственные интересы.

Положение второе. Партнеры обязательно предполагают, что они равноправные.

Положение третье. Партнеры обязательно фиксируют свои отношения в договорах, четко формулируют общие цели, выстраивают систему приоритетов.

Совершенно очевидно, что партнеры разделяют равным образом ресурсы, разделяют риски, разделяют результаты и управляют полученным результатом для достижения общих целей. Когда начинаешь анализировать ситуацию, сложившуюся в нашей стране, попытку перенести на нашу почву под общими названиями «государственно-частное партнерство», «смешанная экономика», «социальное партнерство» практику зарубежных стран, понимаешь, что мы крайне далеки от формирования такого общества, которое действительно было бы и демократическим, и социально-ориентированным, и учитывало развитие человеческого потенциала.

Что происходит с государством? Поразительная вещь! Начиная с 2001 года мы живем в условиях административных реформ, что, по сути, является трансформацией исполнительной власти, государственной службы, формирования и реализации бюджета, системы полномочий и даже всей федеральной организации нашего государства. Все эти компоненты, в свою очередь, разбиваются на многочисленные ответвления, которые между собой почти не координируются, не согласуются и при этом опираются на совершенно различные исторические традиции и различные заимствования.

Возникает совершенно невероятная мозаика, которая все дальше и дальше отводит нас от замыслов о том, что мы смо-

жем сформировать хотя бы на протяжении одного поколения социально ориентированное демократическое государство, где человек будет в центре внимания.

Назову только некоторые моменты, которые взяты из совершенно различных исторических моментов и конструкций, существовавших на протяжении полустолетия. Взяли компоненты из государства всеобщего благосостояния, малозатратного государства, когда стали говорить, что государство должно менее всего вмешиваться в экономические и социальные процессы. Взяли заимствование из партнерского государства, которое возникло в 1980-е годы и очень активно стало развиваться, в том числе и в Европе.

Но совершенно упустили из виду, что все крайние позиции, попытки реализовать ту или иную модель государственного устройства или трансформации привели к неудачам и были объективно и критично оценены. И был сделан вывод: государство должно быть партнерским, активизирующим, стимулирующим, и невозможно перенести принципы предпринимательского управления на принципы административного управления, которые присущи государственному устройству.

Тем не менее продолжается трансформация, которая заложена в административной реформе 2006–2008 годов. При этом совершенно не учитывается очень важный момент: государство – это не некая абстракция, это конкретные люди, та бюрократия, которая осуществляет конкретные процессы регулирования и социального управления, должна оказывать конкретные услуги и обеспечивать население качественными товарами и продуктами.

И вот выясняется, что бюрократия тоже трансформируется на совершенно иных началах. Не учитывается тот момент, что Российская Федерация не прошла период выстраивания такой бюрократии, которая была бы политически и экономически независима от своего патрона. Формируются клиентельные отношения, которые формируют такую структуру внутренней политической элиты, которая практически создает ситуацию отсутствия горизонтальных отношений, невозможности координации этих отношений.

Полностью выведено за скобки практическое управление имитационными структурами, которыми являются палаты Федерального собрания. То же можно сказать о многих органах

власти, которые находятся в субъектах Федерации. Демократический процесс подменен политическими и социальными технологиями. Мы, естественно, можем критиковать эти процессы. Но, на мой взгляд, нужно все-таки оценить их более объективно.

Мне бы хотелось оценить этот процесс как процесс двойственного характера, который отражает не злонамеренность политической элиты, стремление подчинить себе все и вся в своих интересах, а отражает стремление оценить то, что происходит в политической и социальной сфере. Как процесс, стремящийся вывести нас из той глубокой колеи, в которую мы попали начиная с 1992–1993 годов, вывести на какой-то более плюралистический, демократический, социально ориентированный путь развития. Но одновременно как процесс, который связан с огромными издержками и потерями для политической элиты.

Есть еще одна сторона, которая нуждается в серьезной трансформации, – сторона, которая выражает корпоративные интересы. На мой взгляд, нормативно-правовая база для формирования и деятельности таких структур у нас практически отсутствует. РСПП, Торгово-промышленная палата, многие другие объединения практически являются экспертно-аналитическими организациями, которые не имеют под собой базы для серьезного лоббирования, основанного на нормативно-правовой базе. Это очень принципиальный вопрос, потому что все заявления о том, что мы хотим создать партнерские отношения, в этой ситуации провисают: нет ни инструментария, ни технологии, ни методов их реализации. Они носят неформальный характер, который способствует развитию теневых политических и экономических отношений, способствует развитию коррупции.

Гражданское общество последними решениями власти практически лишено основания для своего развития. Это очень серьезные вопросы, потому что если мы хотим сформировать цели социально-экономического развития, которые бы выражались в конкретной экономической, социальной политике, ориентированной на человека, то, естественно, для этого необходимо, чтобы эти интересы согласовывались и выражали общие стремления.

**Е.С. НЕНАХОВА,**

*член Правления Вольного экономического общества России,  
студентка факультета «Кредит» Финансовой академии  
при Правительстве Российской Федерации*

Добрый день! Сначала я бы хотела поприветствовать уважаемых участников работы Третьего пленума Правления Вольного экономического общества России и поблагодарить руководство Вольного экономического общества России за предоставленную мне честь выступить на данном мероприятии. Тема, которую мы сегодня обсуждаем, – это «Народно-демократический вариант выхода из социализма». Как представителю молодежной среды, мне хотелось бы остановиться на таком важном вопросе, как проблема системы образования при выходе из социализма. Россия всегда славилась своими идеями, научным потенциалом и уникальной научной школой. В советское время была сформирована своя образовательная система, которая во многом, на мой взгляд, превосходила западные аналоги. Не хочется здесь обсуждать плюсы и минусы данной системы, здесь важно отметить, что образовательная система была сформирована под плановую экономику. Государство в обязательном порядке формировало заказ на обучение специалистов, а затем оно же в обязательном порядке и предъявляло соответствующие требования к выпускникам, и плюс ко всему государство являлось единственным источником финансирования образовательной системы. В 90-е годы Россия перешла к рыночной экономике, изменилась ситуация в стране, подверглась реформам и образовательная система. Здесь бы я хотела остановиться на важных, на мой взгляд, вопросах, с которыми столкнулись образовательная система и в конечном итоге молодежь при выходе России из социализма и переходе к рыночной экономике. Во-первых, произошла разбалансировка рынка труда и образовательной системы. Это значит, что непонятно, будет ли полученное тобой образование конкурентоспособным на рынке труда и будет ли оно востребованным, не нужно ли будет тебе переучиваться впоследствии. Я думаю, что никто не будет спорить с тем тезисом, что образовательный



рынок должен идти впереди рынка труда в рамках рыночной экономики. Что я здесь имею в виду? Работодатели и государство должны прогнозировать, какие работники им будут нужны через несколько лет, в каком количестве и какие они требования будут предъявлять к выпускникам. Иначе может получиться так, как получилось в 90-е годы. Продолжали учить и выпускать тех специалистов, которые были нужны при плановой экономике, но уже не были нужны при рыночной экономике, и не выпускали тех специалистов, которые потенциально были необходимы российской экономике в условиях складывавшейся рыночной экономики. На мой взгляд, эти варианты не были проработаны, и их нужно было учесть.

Следующий проблемный вопрос, на котором, я считаю, нужно остановиться, – это проблема возрастающего уровня неравенства в области образования в России. Что я здесь имею в виду? Это прежде всего постоянное сокращение государственного финансирования образования. По данным Всемирного банка, в 1970 году в Советском Союзе на нужды образования выделялось 7% от валового внутреннего продукта. По данным того же банка, в 1994 г. всего 3,4%; и это если учесть, что у нас ВВП сократился практически в 2 раза по сравнению с тем уровнем. Сейчас у нас уровень финансирования бюджетных расходов на образование в реальном выражении еще не достиг уровня 1990-х годов, и, по оценкам Федерального агентства по образованию, финансирование этой сферы составляет 40% от ее потребностей. Еще одна цифра: у нас в течение прошедших двух лет 15-процентное сокращение числа бюджетных мест в высших учебных заведениях. Это при том, что в России количество мест в вузах для бюджетных студентов менее 50%. Это с учетом того, что в Германии эта цифра составляет свыше 90% на данный момент, а во Франции свыше 80%. То есть социалистическая по своей природе идея общедоступного образования в настоящий момент стала главной идеей и ведущих экономически развитых рыночных стран. Мы от этой концепции почему-то отходим. Хотела бы обратить внимание, что растущий уровень неравенства в области образования – это взрывоопасно с социальной точки зрения, это залог будущих социальных потрясений. России социальные потрясения не нужны,

поэтому на эти вопросы нужно обращать внимание. Также необходимо, чтобы образование было доступным, как это было в советское время, и людям из села, по окончании армии, а также из семей с низкими доходами. Нам необходимо в этом аспекте использовать советский опыт, потому что много было положительных аспектов. И в заключение скажу, что будущее России – это ее молодежь. А потенциал молодежи во многом формируется благодаря образовательной системе страны, и наша совместная, на мой взгляд, ответственность именно в том, чтобы сформировать образовательную систему Российской Федерации конкурентоспособной и эффективной подсистемой рыночной экономики. Спасибо.

**Ю.В. ЯКУТИН,**

*член Правления ВЭО России, научный руководитель  
Издательского дома «Экономическая газета»,  
д.э.н., профессор*

С работой Г.Х. Попова «Народно-демократический вариант выхода из социализма» я имел возможность ознакомиться ранее. Большое значение поднятых в ней проблем очевидно, а их обсуждение на Пленуме Правления ВЭО России весьма актуально. Открывая сегодняшнее заседание Пленума, Г.Х. Попов отметил, что нереализованные варианты трансформации социализма имеют не только научную ценность, хотя, казалось бы, могут рассматриваться лишь как историческое достояние. На мой взгляд, изучение этих вариантов крайне важно и в теоретическом, и в практическом плане, хотя бы потому, что, как показывает опыт истории, революционные преобразования обычно не протекают прямолинейно. Возможны и переделы достигнутого, и откаты назад, и контрреволюционные движения. Неоднозначность решений по трансформации прежнего строя в такой огромной стране, как Россия, заставляет очень тщательно подходить к их выбору и обоснованию. Нам надо хорошо представлять и опасности, которые нам удалось избежать, и упущенные шансы более благоприятных для страны и населения шагов от социализма, и причины, заставившие проводить те или иные мероприятия, отклонявшие реформаторов от заявленных ими целей на пути к новому общественному устройству. Надо знать и подводные камни, которые могут нас ожидать в будущем, а также средства и способы, позволяющие преодолевать помехи движению вперед.

Обсуждая варианты выхода из социализма, интересно в методологическом отношении вспомнить и варианты выхода из капитализма, о которых говорил В.И. Ленин. Он неоднократно отмечал, что переход от капитализма к социализму и коммунизму в одночасье невозможен. Нужен длительный переходный период, в течение которого в обществе будут не только укрепляться ростки нового, но и сохраняться родимые пятна старого. В их числе, например, различия между городом и деревней, умствен-

ным и физическим трудом, необходимость трудиться по способностям, а распределять произведенный продукт по труду.

Замечу, что при социализме принцип распределения по труду последовательно и в полной мере так и не был реализован, процветала уравниловка. Ни колхозникам, ни рабочим заводов и фабрик, ни научным работникам, ни служащим бюджетных организаций строго по труду не платили. Была жесткая эксплуатация всех трудовых ресурсов страны административно-командной системой, высший слой которой устанавливал для себя льготы и привилегии, пользовался спецраспределителями дефицитных предметов потребления. Такое социальное неравенство также, кстати, родимое пятно, которое передается по наследству не только от капитализма к социализму...

Наличие такого рода родимых пятен, пережитков капиталистической системы хозяйства было одной из главных, отличительных черт переходного к социализму периода. Можем ли мы найти подобные пережитки прошлого сегодня, когда мы вышли из административно-социалистической и движемся по либерально-рыночному пути развития? Есть ли у нас сегодня «родимые пятна» социализма советского толка, сохранились ли рудименты административно-командной системы? И если они есть, то как они влияют на варианты выхода из социализма? Вот эти вопросы мне представляются имеющими принципиальное значение для обсуждаемой нами темы.

В самом начале рыночных реформ на страницах еженедельника «Экономика и жизнь» – центрального издания нашего Издательского дома «Экономическая газета» – неоднократно публиковались статьи об особенностях и трудностях выхода из социализма, указывалось, что сломать, разрушить прежние формы хозяйствования в принципе можно быстро и «достаточно» просто, можно легко покончить и с их основой – государственной собственностью – раздать ее, распродать, растащить. Труднее будет построить здание рыночной экономики, особенно трансформировать социальную сферу, изменить порядки в образовании, здравоохранении, пенсионном обеспечении. Но самые большие трудности ожидалось тогда, когда к новым экономическим реалиям нужно будет приспособлять привычки, менталитет людей, выросших в условиях советской системы

хозяйствования. Эти выводы авторов наших публикаций, как мы теперь все убедились, полностью подтвердились.

Духовно-нравственное состояние общества, десятилетия жившего под давлением командно-административной системы, в условиях уравнительного распределения, искореженных товарно-денежных отношений, социального иждивенчества, не могло меняться и не менялось с той же быстротой, с которой ломалась советская система хозяйствования. Поэтому до сих пор живы остатки господствовавших прежде уравнительных настроений и отношений, социального паразитизма.

И когда сегодня в качестве одного из недостатков, тормозящих реформы, называют усиление государства в тех сферах, где оно и не нужно, необходимо понимать, что такое государственное вмешательство в экономику есть не что иное, как наша дань за сохранение уравниловки и социального иждивенчества.

В докладе Г.Х. Попова приводился пример такого вмешательства, когда проблему улучшения качества питания школьников пытаются решить путем увеличения расходов на это государственных средств. О том, что в этих целях можно было бы более активно развивать частные школы, речь даже не шла, государство подыгрывает иждивенческим настроениям определенной части населения.

Конечно, общество, государство должны помогать обездоленным, больным, нетрудоспособным. Тем же, кто может трудиться, нужно создавать условия для эффективной и справедливо оплачиваемой работы. Это позволит работающим самим обеспечивать себя всем необходимым, иметь достойное жилье, нести соответствующие расходы на хорошее образование, медицинское обслуживание, отдых. И с этой точки зрения, как здесь говорилось в выступлениях, национальные проекты при всей их значимости, действительно в какой-то мере можно рассматривать как своего рода попытку откупиться от бедных, как некий элемент социального подкупа.

На пути движения к социально-экономическому прогрессу, демократии сохраняющиеся «родимые пятна» социализма представляют собой, по сути, мины замедленного действия. Политические коллизии, всплески политической нестабильности во многом обусловлены спекуляциями на темы государст-

венной поддержки и помощи, сохраняющимися настроениями, социального иждивенчества. Это, по моему убеждению, одна из главных болевых точек всей проблемы создания нового общества, освоения того нового пути, по которому мы идем.

Что же можно противопоставить социальному иждивенчеству? Прежде всего наш собственный исторический опыт. Надо учесть, что несправедливая оплата труда стала одной из причин, приведших к крушению советской системы. И ныне у нас, как общепризнанно, труд значительно недооценивается, а потому необходимо учитывать и возможные последствия этого. Надо вспомнить и опыт дореволюционных предпринимателей. Русский народ в силу своих духовно-нравственных установок ищет и в оплате труда справедливости, честности, порядочности. Он не против богатства. Он против несправедливо нажитого богатства, не против щедрого вознаграждения, но считает, что такое вознаграждение должны получать те, кто вложил в дело талант, умение, старание.

Духовно-нравственные основы, присущие русскому предпринимательству, и стремится раскрыть Издательский дом «Экономическая газета» в выпускаемых книгах серии «Русская классическая библиотека. Экономика и духовность». Возрождение и укрепление нравственных принципов русского предпринимательства способно консолидировать общество, цементировать его. В рамках этой серии издаются также труды президентов Вольного экономического общества России. Показательно, что в этих работах не найдешь ни призывов, ни рассуждений об уравниловке, о том, что государство должно давать средства тем, кто может и сам их заработать, что оно должно заигрывать с социально-ленивыми и безответственными членами общества. Это не только важные уроки прошлого, это и уроки на будущее.

Господство в стране олигархического капитала, коррупция также представляют собой родимые пятна командно-административной системы. Нужна правдивая оценка всего того, что дало возможность разбогатеть на ворованном. Иначе чувство несправедливости такого богатства будет еще ой как долго сохраняться и мешать социальному спокойствию, будет, как незаживающая рана, мучительно кровоточить и болеть. В выпущенной нами в упомянутой серии

книге об академике С. Шаталине приведены материалы фонда «Реформа», в которых он дал суровую оценку итогов приватизации, писал о них с большой горечью как об обмане народа. Об этом же говорил в своем докладе и Г.Х. Попов. Приватизация была проведена не народно-демократическим способом. Это надо признать, из этого надо сделать выводы.

Борьба с уравниловкой, иждивенчеством, паразитизмом должна, следовательно, идти не только в вопросах оплаты труда и социальных выплат, но и в вопросах происхождения сверхбогатств олигархической элиты. В общественном сознании чувство обмана, несправедливости не гасится со временем, события прошлого обрастают мифами, надуманными клише, и это чувство не затухает, а наоборот, разгорается. Общество обязано изначально строиться на основах правды и справедливости, а установленные в нем порядки должны восприниматься всеми слоями населения как справедливые, социально-правильные. Только в этом случае возможен будет действительно окончательный, истинно народно-демократический выход из социализма. Ошибки надо признавать и исправлять. В этом залог попятного движения и того, что общество, избежав революций и переворотов, сможет устойчиво двигаться вперед.

**В.И. ЛОСКУТОВ,**

*председатель Мурманского регионального правления  
ВЭО России, профессор кафедры экономики  
и управления НОУ ВПО «Мурманская академия  
экономики и управления» (МАЭУ), д.э.н., профессор*

Я председатель Мурманского регионального общества. Приехал сюда специально, узнав повестку дня. Меня очень заинтересовала тема, а рассказ Гавриила Харитоновича мне, как всегда, понравился. Но я так и не понял, при чем здесь социализм вообще и при чем здесь выход из него. Дело в том, что, судя как по докладу, так и по выступлению остальных участников, речь идет о социализме в одном значении этого слова, которое я называю обывательским, т.е. о социализме, который был в СССР. Обыватели считают, что то, что было в СССР, – это и есть социализм. Но, извините меня, есть и другие представления о социализме, другие формулировки.

Одна из них – современная социал-демократическая, принятая у шведов, немцев и других западных социал-демократов. Кроме того, существует развиваемая современной западной наукой теория «примесей», согласно которой социализм уже есть и в Европе, и в США. Это, в частности, утверждает Дж. Гэлбрейт, с чьим мнением я согласен и работы которого мне нравятся. То есть ставить задачу выхода из социализма в научном плане, на мой взгляд, некорректно. Выходить человечеству предстоит из капитализма, а не из социализма. Если бы наш разговор был не здесь, не при Гаврииле Харитоновиче, я бы стал говорить о том, что надо и как надо выходить из капитализма. Но Гавриил Харитонович в своей замечательной книге «Будет ли второе тысячелетие у России?» утверждает, что капитализма уже нет, и я с ним совершенно согласен. Согласно теории Гавриила Харитоновича, которая мне представляется новаторской и перспективной, сегодня нет ни капитализма, ни социализма, они преобразовались в постиндустриализм.

Характерной чертой постиндустриализма и его определяющим социальным слоем является бюрократизм. Поэтому в отличие от Гавриила Харитоновича я считаю, что современная



российская реальность есть бюрократический социализм, из которого мы так и не вышли. Выходить нам предстоит именно из него, причем, конечно, не в капитализм, а в социализм демократический, и сегодняшние выступления подтверждают это. Одновременно на Западе совершается переход из бюрократического капитализма. Он, может быть, лучше немножко, чем наш бюрократизм, но тем не менее именно он составляет суть постиндустриального строя и будет его сопровождать еще не одно поколение. А вот как из него выходить, это вопрос отдельный, я бы хотел когда-нибудь на эту тему поговорить.

Спасибо за внимание.

**КРУГЛЫЙ СТОЛ  
«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ»,  
ПОСВЯЩЕННЫЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ КНИГИ  
«ИСТОРИЯ СОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИКИ.  
ОЧЕРКИ».**

**06.06.2007 КАМИННЫЙ ЗАЛ ВОЛЬНОГО  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ**

**Л.И. АБАЛКИН,**

*научный руководитель Института экономики РАН,  
Вице-президент, председатель Научно-практического  
совета Вольного экономического общества (ВЭО) России,  
Вице-президент Международного Союза экономистов,  
Вице-президент, почетный действительный  
член Международной Академии менеджмента,  
академик РАН, д.э.н., профессор*

Уважаемые коллеги! Институт экономики Российской академии наук многие годы сотрудничает с Вольным экономическим обществом России. Мы благодарны обществу за то, что оно предоставило возможность провести презентацию новой книги здесь, в этом здании.

У нас сегодня на круглом столе две части. Первая часть – это презентация книги. Здесь присутствуют представители средств массовой информации. Если кто-то заинтересуется книгой, то с Ириной Владимировной Вороновой можно связаться, чтобы получить книгу.

Представляя книгу, я хотел сделать несколько вступительных слов, чтобы было понятно, о чем идет речь. Авторы этой книжки – сотрудники Института экономики Российской академии наук. Мы много размышляли над этой книгой, очень трудно ее готовили. Она собрала в себе все материалы по истории советской экономики – в принципе у нас она первоначально называлась «История советской экономики» – не СССР. Правда, мы начали с понятия очерков, потом издательство сказало: «Не надо с очерков, давайте берите предмет и рассуждайте о нем».

Хочу обратить внимание на несколько вступительных слов из предисловия, чтобы было понятно, что нами двигало. Мы пишем о том, что новое поколение россиян, те, кто не жил при советской власти или тогда еще не вступил в возраст, позволяющий сознательно оценить общественную ситуацию, должны получить адекватное представление об экономике советского периода. Вряд ли одна эта книга сможет выполнить такую масштабную задачу. Но с чего-то надо начинать. И вот мы под-

готовили такую работу. В книге сделана попытка дать объективную, деидеологизированную оценку экономики советского периода – со всеми противоречиями, успехами и неудачами, впечатляющими свершениями и страшными преступлениями. Вот это все надо было объединить в одной книге.

Размышляя на эту тему, мы поняли, что историография – описание истории – всегда имеет свои определенные этапы. Бывает этап, когда идет героизация того, что произошло. Бывает период, когда идет критическое отторжение всего, что было сделано до этого. И только потом начинается следующий этап, когда делается попытка взвешенного академического освещения истории того или иного периода. Причем, когда мы говорим о первых двух этапах – героизации и ревизии того, что произошло, одинаковая черта присуща обоим подходам – идеологизированный подход к оценкам. И только позже наступает этап взвешенных оценок. Причем, если говорить о том, что мы пишем сейчас историю советской экономики, надо сказать, что это относится не только к России.

В книге вы найдете в первой главе известное высказывание Артура Шлезингера-младшего, который написал книгу «Циклы американской истории». Вот он там обосновал понятие трех этапов освещения истории – героического, ревизионистского и начинающегося академического этапа. Два первых мы в основном прошли. Что касается академического этапа, то, может быть, находимся на пороге, в начале такого процесса освещения нашей истории.

Надо сказать, что авторы большую часть прожили в этот период времени, сами были участниками этих процессов, опираются на свои воспоминания, на свои, иногда эмоциональные, оценки того, что происходило. И очень трудно сказать, кто из них прав, потому что в разных главах вы встретитесь с противоречивыми оценками близких по содержанию явлений. Поэтому мы говорим о книге как об очерках. Вы можете сказать, что есть ответственный редактор книги – академик Абалкин. Вот он и должен судить: «Ты не прав, ты не прав, прав только я – перепишите по-моему». Как будто один человек при его должности, звании или чего угодно, обладает монопольным правом на знание истины. Он не об-

ладает этим правом. Надо высказать разные позиции, разные точки зрения. Вот это своеобразие восприятия или эпизоды из исторической ситуации – они в разных главах книги отражены – вы почувствуете на протяжении знакомства с книгой.

Очень характерная черта, что мы не написали чисто экономическую историю. Там есть специальные главы – глава об образовании в период Советской власти со всеми его этапами; о науке со всеми ее взлетами и трагедиями; глава об искусстве, со всем, что было присуще нашей стране на разных этапах. И мы пытаемся дать какую-то взвешенную оценку этих событий. Мы думали, как завершить эту книгу. В конце концов как-то родилось так, что последние главы заканчиваются на оптимистической ноте: есть возможность возрождения того, что заслуживает быть признанным в обществе, что может служить основой нового подъема. Я не буду говорить об этих оценках. Здесь многие авторы присутствуют, но они тоже вряд ли будут рассказывать об этом.

Что касается истории книги и судьбы книги – это два сложных процесса. Повторяю, что она рождалась достаточно трудно, тяжело в нашем коллективе, но судьба ее... Она зависит теперь уже от читателя и средств массовой информации. Судьбой книги будет то, как она востребована обществом: найдет ли она какое-то признание; встретит ли реакцию: где положительную, где отрицательную; как она дойдет до сознания масс.

Круглый стол мы объявили заранее и успели разослать лишь несколько экземпляров специалистам по истории. Пригласили их сюда выступить. Они из разных учреждений – из Института российской истории РАН, из Московского университета, из Плехановской академии. Мы услышим их первую реакцию. Ведь специалисту-историку не надо заново начинать изучать историю. Они сами имеют свою позицию, и очень важно их послушать.

Хотел бы выразить сердечную благодарность издательству. Мы нашли хорошее понимание, поддержку в издательстве «ИНФРА-М». Они привезли сюда и часть своего тиража, так что можно приобрести книжку или заказать ее. Благодарю, конечно, и Президиум Вольного экономического общества за организацию презентации этой книжки.

## **Круглый стол «Экономический рост России»**

---

Мы совместили презентацию с поощрением молодых и студентов, и аспирантов, и преподавателей наградами. Это очень важно. Мне даже радостно, что оно совпало по времени, потому что книга обращена к молодому поколению. Такова вторая часть нашего круглого стола.

**А.С. СЕНЯВСКИЙ,**

*главный научный сотрудник, руководитель центра  
«Россия, СССР в истории XX века» Института российской  
истории РАН, член бюро Научного совета РАН  
по проблемам российской и мировой экономической  
истории, доктор исторических наук*

Уважаемые коллеги! С огромным интересом я ознакомился с этой книгой. К сожалению, получил ее только вчера во второй половине дня, и времени у меня было очень мало, поэтому могу поделиться лишь самыми общими впечатлениями. В целом впечатление очень позитивно, прежде всего потому, что книга дает огромный объем информации, представленной специалистами в той области, о которой они пишут. А мне как историку особенно интересен взгляд со стороны профессиональных экономистов на экономические проблемы «в ретроспективе». В исторической науке есть значительная литература, посвященная различным этапам и проблемам экономической истории советского периода, в том числе и собственно современная, но она, естественно, написана в ином ключе – с позиций иной научной дисциплины. В обсуждаемой книге экономическое развитие рассматривается «изнутри», профессионалами, причем не только «чистыми теоретиками», но и людьми, являвшимися активными участниками «управления процессом».

Но сначала немного о жанре данной книги. Конечно, редакция верно определила жанр книги. Это именно очерки, поскольку в книге представлены, во-первых, весьма широкая, но в целом мозаичная картина из различных аспектов экономического развития советской эпохи, а не полное и систематическое освещение предмета, что и не являлось задачей авторского коллектива; во-вторых, весьма широкая палитра мнений, а не какая-либо однозначная жесткая концепция. На данном этапе освоения историко-экономической реальности это, безусловно, позитивно, так как на страницах книги присутствует разнообразие подходов и позиций по одним и тем же вопросам, обмен точками зрения, я бы сказал, «внутренняя полемика». В современных условиях, когда взвешенный академический под-

ход начинает вытеснять еще недавно доминировавшую негативистскую публицистику, это весьма ценно.

О названии данной книги. Все-таки это не «Экономическая история СССР», а нечто среднее между «Историей экономики» и «Экономической историей». Казалось бы, какая разница, объект един – «экономика в ретроспективе», и от перемены слов суть не меняется. Но в действительности есть принципиальная разница и в предмете, и в подходе к данному объекту исследования со стороны экономической науки и исторической науки. Экономика как наука рассматривает экономическую сферу как «самоценную», в какой-то мере замкнутую и самодостаточную. Весьма редко можно увидеть «выходы» за пределы собственно экономических проблем тогда, когда об этих вопросах пишут экономисты. А для историков экономическая история, экономическая сфера – это лишь часть общества, часть целого, часть системы. Историки (если они профессионалы) это очень хорошо понимают, изучая различные эпохи, цивилизации, народы и видя, как, например, социокультурные, религиозные, идеологические и т. п. факторы неожиданно разворачивают вектор развития конкретного социума, меняя в том числе и его экономический строй. Догматизированный (да и «классический») марксизм это не учитывал, что оказалось одной из его наиболее слабых сторон. Общество – это система, целостное образование, и в разное время разные аспекты этого развития выступают на первый план. Можно привести элементарный пример: как только начинается война, происходит перестройка экономики. Политические факторы (например, революция, революционный этап развития), социальные потрясения вносят в экономическое развитие очень существенные радикальные перемены. Эволюционные этапы развития характеризуют экономическое развитие другими параметрами, предъявляют к экономике другие требования и т. д.

И я – прежде всего как историк, изучавший конкретные процессы – отнюдь не сторонник экономического детерминизма в общественном развитии. Экономическая история – это часть истории общества в целом, часть, рассматриваемая в сложной взаимосвязи со всеми сферами общественной жизни. Это в том числе и учет историками социокультурных факторов разви-



тия в экономике. Когда мы рассматриваем разные страны, разные культуры, разные цивилизации, мы видим, что одни и те же вроде бы экономические модели действуют совершенно по-разному в разных исторических и социокультурных условиях. Мне кажется, что в обсуждаемой книге авторский коллектив, оставаясь коллективом профессиональных экономистов, сделал важный шаг в направлении интеграции с исторической наукой. И это правильно, потому что междисциплинарные границы условны. В представленной книге весьма ценна попытка выйти за собственно экономические рамки. Там есть и раздел об образовании, и о науке, и о некоторых социальных процессах.

Весьма ценно то, что в книге затронуты наиболее ключевые, болевые точки экономического развития СССР в XX веке. Я, естественно, не буду перечислять – тут все это видят, могут ознакомиться... Что мне очень понравилось, так это то, что авторы весьма взвешенно оценивают и собственно исторический опыт экономического развития Советского Союза, который в период перестройки, и в 90-е годы особенно, подвергся, я бы сказал, очень деструктивной критике, во многом несправедливой и не вполне обоснованной. Авторы видят и освещают советскую экономику как явление в целом в совокупности противоречий, в том числе и позитивный опыт. Подход этот во многом конкретно-исторический, а потому он диалектичен: в книге позитивно оценивается мобилизационная модель, но действие ее оказывается эффективным лишь до определенных пределов... И с моей точки зрения, советская модель развития была именно мобилизационной: она проявила совершенно колоссальную жизнеспособность, обеспечив победу в Великой Отечественной войне, а это было столкновением с потенциалом практически всей Европы – испытанием на выживание и эффективность... Эта модель, с моей точки зрения, была вполне адекватна раннеиндустриальной стадии развития общества, решая задачу перехода общества из сельского в городское состояние путем форсированной индустриализации, но позднее, безусловно, нуждалась в существенной корректировке.

Советская модель показала, что она способна мобилизовать значительно меньшие ресурсы с гораздо большим конечным результатом, нежели «оппоненты». Можно констатировать, что

и в мирное время сильные стороны мобилизационной модели проявились: при огромных, совершенно фантастических материальных, людских потерях в войне удалось за пятилетку восстановить экономику, вскоре – создать ядерное оружие, выйти в космос, обеспечить целый ряд других научно-технических прорывов при гораздо меньших ресурсах и при колоссальном напряжении в соревновании с другой системой в холодной войне. Конечно, это все говорит о том, что модель была вполне жизнеспособной. Безусловно, дальше – и в 60-е, и в 70-е, и еще больше в 80-е годы – был допущен целый ряд управленческих стратегических ошибок, в том числе и в экономических вопросах. Но опять же это все выходит на более широкие проблемы – проблемы и внутреннего, и международного развития. И здесь анализом сугубо экономических проблем не обойтись. Ведь мы себя позволили втянуть в определенное геополитическое соревнование с Соединенными Штатами, с другой системой. Это была колоссальная растрата ресурсов. Понятно, что определенное противостояние требовало и огромных военных затрат, и гипертрофическое развитие военно-промышленного комплекса тоже было результатом этих процессов. Я вижу в развитии ВПК очень много позитивного, но тем не менее целые программы были провалены именно потому, что ВПК совершенно сознательно «пожирал» громадные ресурсы.

В этой книге я вижу весьма ценным то, что авторы взвешенно оценивают баланс позитива и негатива в советском экономическом развитии, и то, что представлены разные точки зрения на перспективы советской модели: одни авторы говорят о том, что у нее не было перспектив, другие считают, что это было вполне возможно. Я придерживаюсь той точки зрения, что это, безусловно, было возможно. Пример нам дает Китай, который, собственно, скопировал нашу общественную модель, следовал ей, но затем, сохранив политическую систему, реализовал другой вариант экономического развития. Я дважды был в Китае, в первый раз в конце 90-х годов, второй – в прошлом году, в Шанхае и в Пекине. Меня совершенно потрясли темпы развития... В первый раз потряс Шанхай, теперь – Пекин. Я читал в Академии общественных наук Китая для их руководства лекции и получил такую информацию. Буквально год назад в

рамках этой академии был образован Институт марксизма-ленинизма. Совершенно парадоксальная вещь: крайне либеральное развитие экономики и закручивание гаек в политической и идеологической сфере. Вот этот парадокс, я думаю, укладывается в ту ментальную матрицу, в которой развивается китайская цивилизация. Дэн Сяопин сказал: «неважно, какого цвета кошка, важно, чтобы она ловила мышей». Так вот, сегодня китайцы используют прагматический подход в разных исторических условиях и ориентируются на реальность, а не на некие искусственные символы и смыслы, включая идеологию. Они используют идеологию, понимая относительность ее ценности, а не становятся рабами идеологии или конкретных экономических представлений, верных «для всех времен и народов», как это делали мы, сначала всецело поверив в догматизированный марксизм, а затем – в либеральные идеологии. Я думаю, что если бы наша страна немножко более критично подходила к тем моделям, которые нам предлагали с Запада, мы, наверное, жили бы сегодня в другой стране и в другой исторической ситуации. Еще в 1990 г. СССР был второй по экономической мощи страной в мире, сегодня мы радуемся, что Россия в ближайшее время «готова войти» в первую десятку.

С моей точки зрения, у СССР и у советской экономической модели, в частности, безусловно, был большой эволюционный потенциал. Упомяну еще один факт. Пару лет назад у нас на Научном совете по экономической истории РАН выступал экономист (не вспомню его фамилию), который анализировал ретроспективные оценки советской модели, ее перспектив в 70–80-е годы, – собственно, как западные советологи оценивали перспективы СССР в то время. Так вот, ни один западный советолог не предсказал распада Советского Союза. Были разные прогнозируемые сценарии, в худшем случае говорили о наступлении стагнации и кризисов в перспективе 10–20 ближайших лет, но о распаде СССР и о крахе советской системы речи не было. Правда, постфактум у «победы» над СССР нашлось немало «отцов», объявивших, что они готовили развал нашей советской системы и страны, но это уже проблема психологии. Обсуждаемая сегодня книга дает немало оснований считать, что – при адекватных политико-управленческих реше-

ниях – советская модель все-таки вполне могла эволюционировать без «революций и катастроф» (несмотря на то, что в книге есть и противоположная точка зрения).

Думаю, что данная книга делает серьезную заявку на более систематическое освещение экономического развития СССР. Что мне не очень понравилось, это несколько хаотичная даже для очерков структура (и тематически, и хронологически): сначала идут общие экономические проблемы, затем – переход к отраслевым аспектам, потом снова выход за рамки экономики – сфера образования, науки, культуры и т. д., а потом возвращение опять к собственно экономическим проблемам. Даже представленный разнородный материал можно было структурировать четче. Думаю, в будущем, когда будет создаваться более целостный труд, есть смысл подойти именно с систематической точки зрения ко всем этим проблемам. И учесть то обстоятельство, что экономика – лишь часть общества как системы.

**(Л.И. АБАЛКИН.** Александр Спартакович, я говорил о 10 минутах...)

Прошу прощения, коротко подведу итог. Безусловно, с моей точки зрения, обсуждаемая книга является значительным событием не только для экономической науки, но и для исторической. Весьма ценны и широкий охват проблем – и тематический и хронологический, и во многом новая обширная фактическая информация, и представленные в книге разнообразные позиции. Эта книга, безусловно, важный новый шаг в науке – в осмыслении нашего советского прошлого, и не только собственно экономического. Эта книга, я думаю, ценна также тем, что она может дать старт диалогу историков и экономистов по проблемам экономического развития советского времени, что будет весьма позитивным. Этот диалог назрел. И нам бы было неплохо приглашать к себе экономистов, и экономистам, наверное, есть смысл в чем-то послушать историков. А я весьма благодарен за то, что в столь квалифицированной и авторитетной экономической аудитории предоставили возможность высказаться историку. Спасибо за внимание.

**В.А. ПОГРЕБИНСКАЯ,**

*преподаватель кафедры истории экономической мысли МГУ им. М.В. Ломоносова, д.э.н., профессор*

Упомянутая на нашем круглом столе книга вместе с пятитомником Белоусова представляют, как мне кажется, событие в экономической истории. Основное достоинство этой работы я вижу в том, что она дискуссионная, что с нее можно начинать дискуссию. Сейчас в экономической истории наблюдается переходный этап – от оппортунистического мировоззрения к академическому. Данный этап, естественно, основан на дискуссиях. В этой связи очень важно отметить, что книга построена на принципе изучения и плюсов, и минусов. В настоящее время такой подход – единственно возможный.

Следующий этап в развитии историко-экономического анализа – диалектическое соединение всех противоречий в единую систему. В работе такие попытки предприняты, прежде всего в разделе по культуре и образованию. Там рассматриваются не просто плюсы и минусы, а взаимосвязанные противоречия единой системы.

В книге большое внимание уделено индустриализации. Это естественно, потому что в этом – смысл эпохи. В начале анализа – план ГОЭЛРО, что тоже вполне понятно. Но необходимо отметить, что в 1924 году начался пересмотр плана ГОЭЛРО, был составлен новый «Генеральный план развития СССР на 1928–1940 гг.». В рамках этого плана, на мой взгляд, состоялось большинство величайших открытий в российской экономической мысли: телеология Базарова, модель Фельдмана, динамические коэффициенты Громана и, наконец, теория Кондратьева, которая так же в определенной мере связана с составлением Генерального плана на 1928–1940 годы.

Принято считать, что указанный генеральный план не был реализован. Это, по моему мнению, не совсем так. Первая пятилетка, как известно, закончилась голодом. Однако этой трагедии XX века исследователи не уделяют достаточного внимания. Итогом второй пятилетки стал период «неонэпа» и для этого имеются вполне определенные основания: преимущест-

венное развитие потребительского сектора экономики (группы В), развитие личных подсобных хозяйств, концепция Троцкого и общая тенденция восстановления многих, скажу так, прежних экономических механизмов. Другое дело, что все это было непоследовательным, наблюдались и другие нюансы. Но в целом сближение темпов развития первого и второго подразделения советской экономики очень повлияло на рост благосостояния. И это было стратегически важным перед Великой Отечественной войной.

В заключение считаю необходимым обратить внимание и на такой вопрос. Рассматривая преимущественный рост первого подразделения советской экономики, многие исследователи увязывают этот процесс с военно-промышленным комплексом. Однако вполне возможно гораздо важнее рассмотреть структуру первого подразделения, подчеркнуть, что в нем совершенно не развивались отрасли для второго подразделения, и, возможно, в этом так же заключалась серьезнейшая проблема. Вот почему преимущественный рост первого подразделения нужно рассматривать в непосредственной связи с его очень подробной структурой.

**Ш.М. МУНЧАЕВ,**

*заведующий кафедрой истории Российской  
экономической академии им. Г.В. Плеханова,  
д.и.н., профессор*

Уважаемые коллеги! Я с большим интересом прочитал об-суждаемую сегодня книгу – «Экономическая история СССР». Должен сразу отметить, что издание данной книги является очень важным событием не только в историко-экономической науке, но и в целом в исторической науке. Дело в том, что за последние почти 20 лет из вузовских программ практически исчезли вопросы, имеющие отношение не только к изучению экономической истории Советского государства, но и вообще из истории СССР. Во многом этим объясняется малоприятное обстоятельство, что студенты высшей школы (не говоря о школьниках) почти ничего не знают об истории Советского Союза вообще, не говоря об экономической истории СССР. Сказанное относится не только к студентам технических вузов, но, что особенно печально, и к студентам гуманитарных и экономических вузов. Во многом история СССР и ее экономическая составляющая искажены или сознательно фальсифицированы как в самой литературе и особенно в средствах массовой информации. Поэтому издание книги «Экономическая история СССР» под редакцией академика Леонида Ивановича Абалкина заслуживает серьезного одобрения. Следует обратить внимание и на то, что, хотя книга и написана в форме очерков, она практически охватывает все наиболее важные стороны экономической истории Советского Союза от момента его создания и до распада СССР. Структура работы хорошо продумана, в ней последовательно излагаются проблемы, связанные со становлением и реформированием экономики России и СССР с момента образования советского строя и до экономических реформ, связанных с именами М. Горбачева и Н. Рыжкова. В этом разделе читатель найдет много новых и интересных сведений по вопросам индустриального развития страны и созданию военной экономики, по культуре личности и управленческому эксперименту Хрущева, косыгинским экономическим рефор-

мам и другие. Интересные материалы и обобщения сделаны в разделах, характеризующих десятилетия экономического прагматизма, по вопросам развития сельского хозяйства, образования и науки. Довольно интересные суждения обобщены и в очерках, связанных с оценкой успехов и неудач экономической системы СССР. Интересно и оригинально рассматриваются также вопросы, связанные с оценкой того, насколько неизбежен был распад советской экономической системы. Совершенно правомерно книга начинается с раздела под названием «Судьбы противоречия и периодизация развития советской экономики», который с четких методологических позиций ориентирует на необходимость объективной оценки советской экономики с учетом как положительных, так и отрицательных сторон в ее функционировании. Хотелось обратить внимание на предельную объективность авторских суждений и оценок. Надо учитывать, что при написании данной работы, хотя она и носит очерковую форму, авторы столкнулись с серьезными трудностями. Во-первых, в рамках 15 очерков довольно непросто было придерживаться общей методологической линии и логической последовательности. Во-вторых, каждый из этих очерков мог бы составить самостоятельную монографическую работу. Поэтому очень важно было из большого объема документального материала, и особенно статистических данных, выбрать именно то, что явилось главным для данного издания. Думается, с этой работой авторы хорошо справились. В целом, как мне представляется, данная работа будет полезна не только студентам, аспирантам и преподавателям высшей школы, но и с интересом будет воспринята всеми, кто интересуется историей СССР и его экономического развития, а таких с каждым годом становится все больше и больше. Хотелось одновременно обратить внимание и на следующее. Учитывая важность данной книги, она, к сожалению, издана очень маленьким тиражом. Книга будет востребована не только в московских вузах, ею, бесспорно, заинтересуются во многих городах и республиках не только в Российской Федерации, но и в странах СНГ. Конечно, по каким-то сюжетам можно было бы с авторами не согласиться и поспорить. В частности, не все разделы в равной степени одинаково написаны. Но в данном случае не это глав-



ное. Важно то, что мы имеем перед собой интересную, я бы сказал, фундаментальную работу по экономической истории СССР. В заключение хотелось обратить внимание на следующее. Учитывая важность данного издания и его современное звучание, работу следует переиздать с некоторыми дополнениями и уточнениями. Во-первых, хронологически было бы целесообразно изложение довести до начала 2000 года. Во-вторых, показать конкретные последствия того, что произошло с экономикой Советского Союза после его распада на постсоветском пространстве. Наверное, следовало бы дать некоторый сравнительный материал по СНГ, именно в плане экономического развития России и других государств Содружества. Сказанное выше имеет своей целью убедить авторов и издательство серьезно подумать о переиздании этой весьма нужной книги. В этих целях полезно было бы разрекламировать данное издание в средствах массовой информации. Учитывая авторитет ответственного редактора и одного из авторов издания, выдающегося отечественного ученого, академика Леонида Ивановича Абалкина, спрос на данную книгу как в России, так и в республиках бывшего СССР, да и в других странах будет весьма высок. Поэтому важно очень умело осуществить в средствах массовой информации пропаганду данной книги.

**Л.И. АБАЛКИН,**

*научный руководитель Института экономики РАН,  
Вице-президент, председатель Научно-практического совета  
Вольного экономического общества России,  
Вице-президент Международного союза экономистов,  
Вице-президент, почетный действительный член Международной  
Академии менеджмента, академик РАН, д.э.н., профессор*

Когда вы выступали, я посмотрел, что здесь у нас присутствует ректор Волгоградского университета – Олег Васильевич Иншаков. Кстати, в Волгограде существует центр, созданный Волгоградским университетом и Институтом экономики, по изучению истории. Ежегодно в Волгограде проводятся специальные конференции по истории России, советской истории, в целом по истории России. Это крупный исследовательский центр.

Понимаете, почему я задал вопрос? Хорошо, давайте отпечатаем не одну тысячу, а сделаем пять тысяч. Здесь присутствуют и главный редактор, и зам. главного редактора издательства «ИНФРА-М». Они скажут, что, когда вы продадите тысячу и будет дополнительный спрос на книгу, тогда мы выпустим второе издание. Не продадим тысячу – не будет никакого второго издания. Такова реальность.

Давайте сделаем спецкурс по истории советской экономики, но не надо вводить в программу. Учебный план перегружен, все жалуются. Можно продлить период до настоящего времени. Но есть одна тонкость. Когда начинается история? Вот современный этап – то, что происходило в 1996–1997 гг. Это история? Это еще не история – это современность. С советской экономикой можно сказать, что все. История закончилась – можно сейчас оценивать, можно описывать, что было потом и т.д. Но предмет истории отделен от современности определенным периодом времени – 15 лет минимум. Минимум. Чтобы это стало историей.

**РЕПЛИКА. Поколение.**

Поколение или не поколение, но это грубо. Понимаете, сейчас даже проще писать о 80-х годах, а уже дальше сложно. Предоставляю слово Олегу Васильевичу Иншакову, ректору Волгоградского университета.

**О.В. ИНШАКОВ,**

*ректор Волгоградского государственного университета,  
д.э.н., профессор*

Обсуждая наиболее значимые для развития экономической теории, истории, мысли издания, все мы, как правило, сосредотачиваем свое внимание на тиражах той или иной монографии. Но уже известно, что устойчивая квота составляет 100–150 экземпляров, и я думаю, что подобную заявку мы вполне сможем сделать.

В действительности проблема значительно сложнее. По вопросам экономической истории СССР вполне возможна подготовка магистров, но видится весьма проблематичным введение учебного спецкурса.

Другая проблема связана с тем, что подавляющее большинство известных историографических исследований, вспомним хотя бы двухтомник Макконенна и Брю, опирается на примеры США. Но не пора ли нам при изучении разнообразных аспектов экономической теории перейти на опыт других стран, и в первую очередь на наш собственный отечественный опыт?

Следующий вопрос. Если предмет экономической истории будет интегрирован в экономическую теорию, в курсы менеджмента, прогнозирования, планирования и многие другие, все примеры из новых исследований будут органично восприниматься студентами. В данном случае предмет общей экономической теории для студента будет связан с его родиной, с его прошлым, с его историей. Мне кажется, эта задача более важна с точки зрения формирования мировоззрения, менталитета и многого другого.

Что касается самой книги. Очень важно то, что мы начинаем наконец-то реализовывать эволюционный подход к собственной экономической истории. Именно в этой связи чрезвычайно актуально многократное обращение в обсуждаемой монографии к различным этапам и периодам, разделение истории советской экономики на большие и малые временные отрезки в зависимости от особенностей той или иной экономической модели. Все это – своеобразное внешнее отражение цикличности экономической системы.

В связи с развитием экономической теории нам необходима опора на исторический материал, на осмысление экономической истории страны и истории экономической мысли. К сожалению, в свое время была выпущена всего одна книга – «История советской политической экономии». Таким образом, абсолютно упущен гносеологический аспект, история мысли советских ученых не обобщена и не представлена компактно. Мы в Волгограде выпустили уже восемь выпусков «Ученые-экономисты в войне и мире». Но это лишь очерки, а нужен обобщенный труд, который показал бы эволюцию экономической мысли в СССР в XX веке.

В обсуждаемой монографии наиболее важна, с моей точки зрения, диффузия идей. Впервые мы видим материал для институциональной экономики, которую до сих пор в нашей стране рассматривают исключительно на западных примерах, имея огромную многовековую историю отечественных идей, понятий, теорий. Академик Янин, к примеру, изучив берестяные грамоты, убедительно показывает, что институциональные отношения фиксировались еще в Древней Руси.

Очень важно, что в книге применен воспроизводственный подход. В период после реформ воспроизводственный подход вообще оказался «в загоне», и практически в первые десятилетия мы ничего не обсуждали с точки зрения сочетания различных форм воспроизводства. Именно сочетание технологических укладов, воспроизводственных циклов, длинных волн, исторических этапов позволяет нам лучше понять, как развивалась вообще живая ткань экономической системы в СССР.

**Л.И. АБАЛКИН,**

*научный руководитель Института экономики РАН,  
Вице-президент, председатель Научно-практического совета  
Вольного экономического общества России,  
Вице-президент Международного союза экономистов,  
Вице-президент, почетный действительный член Международной  
Академии менеджмента, академик РАН, д.э.н., профессор*

Хочу сказать, что очень интересные вопросы поставил Олег Васильевич. Действительно, речь идет не только о самой экономической истории, но и о включении примеров из истории нашей страны в курс экономической теории. Делать его на нашем материале. Дело в том, что когда в Англии решили перейти на учебник Самуэльсона, причем который не надо было переводить на английский язык, то английские педагоги отвергли учебник Самуэльсона, поскольку он был на статистике США – и на налоговой, и на бюджетной статистике. Поэтому получился Самуэльсон в соавторстве для английской аудитории. И мы могли бы это сделать. Но с теми задачами, о которых мы говорим, Институт экономики не справится. То поколение, которое написало эту книжку, второе издание, может быть, и подготовит, но нового курса не напишет. Надо искать какую-то интеграцию и историков, и экономистов. Может быть, на базе Волгограда или где-то еще объединиться, чтобы делать какие-то совместные разработки, ориентированные и на массового читателя, и на массовую аудиторию. Нам это не по силам. Мы свой долг перед последующими поколениями выпуском этой книжки выполнили.

Мы рады, что есть положительные оценки ее, но надо думать о будущем. Сейчас надо готовить молодых преподавателей и подключать тех, кто поработал на этом материале. Причем то, что действительно делают в Волгограде, – это уникальное явление. Действительно, семитомник о российских ученых-экономистах – участниках Великой Отечественной войны. Здесь материалы о выдающихся ученых с разными позициями, с разными взглядами, написанные родственниками или исследователями. Это уникальное произведение.

Если нужно, можно и специалистов по науке, по образованию привлечь, чтобы был системный взгляд.

**Г.Р. ЛАТФУЛЛИН,**

*директор Института государственного и муниципального управления Государственного университета управления, заведующий первой отечественной управленческой кафедрой – Теория организации и управления, д.э.н., профессор*

Многие из вас помнят основателя управленческого образования Козлову Олимпиаду Васильевну, столетие со дня рождения мы широко отмечали в прошлом году. Она уделяла огромное внимание истории, ретроспектологии. Так, более 30 лет мы готовили хрестоматию: «Тысячелетие управления в России». Очевидно, что экономическая история неотделима от истории организационной и управленческой мысли.

Работа известных ученых РАН «История советской экономики. Очерки», несомненно, является неоценимым вкладом в общий генофонд.

Действительно, если жизнь – способ хранения генетической информации, то наличие исторической памяти у народа – критерий его живучести как социального организма.

Можно также утверждать, что, заглядывая в зеркало истории, мы видим и себя. Лишь бы зеркало было не кривое.

Знание прошлого – культурная память народа, которая помогает предвидеть и понимать ему настоящее и будущее.

Ясно, что каждый человек, который хочет быть достаточно культурным, считать себя цивилизованным, должен обладать определенным стандартом образования, объемом исторических познаний. В этот объем, как нам представляется, должны входить как минимум сведения об общей направленности и закономерностях культурной эволюции человечества в процессе зарождения, развития и гибели цивилизаций, причем как этнических, так и государственных образований, а также знание собственных «корней» происхождения, истории своего народа, общества и государства.

Исторический подход находится в тесной взаимосвязи и взаимозависимости с подходом ретроспективным.

Ретроспективный подход – методологический принцип изучения современной общественной жизни, позволяющий адек-

ватно воспринимать ее генезис, «высвечивать» предысторию нынешних проблем и тем самым дающий лучшее их понимание: видение текущих ситуаций и явлений настоящего через «светофильтр» прошлого, т.е. как бы через призму накопленного за предшествующее развитие цивилизации знания. Это – опыт многих поколений людей, разобщенных по времени жизни разными историческими периодами.

Ретроспективный подход с точки зрения его практического применения предполагает использование исторического знания, если оно, конечно, имеется или не сфальсифицировано для успокоения общественного сознания. К сожалению, такую фальсификацию мы ежедневно видим в средствах массовой информации, литературе, не говоря уже о школьных, да и вузовских учебниках.

Что же мешает нам широко использовать такой плодотворный исторический подход, не становиться дважды на одни и те же грабли, извлекать уроки из истории. Тому есть, как нам представляется, ряд причин:

- недостаточная распространенность исторического знания вследствие недостатков систем образования, просвещения;

- недостаточно высокое качество исторических сведений, представляемых в массовых коммуникациях, отсутствие «исторической правды» и замалчивание отдельных фактов в ряде изданных работ на историческую тему, засоренность исторических работ идеологическими напластованиями партийной пропаганды, предназначавшейся для «формирования нового человека»;

- относительная неразвитость самой исторической науки, более акцентирующей внимание на тандеме «событий и хронологий», чем на выявлении общих закономерностей исторического процесса;

- отсутствие исторических исследований жизни и деятельности представителей «эксплуатационных классов»; зачем изучать культуру того социального слоя, который в конечном счете должен быть уничтожен как классовый враг? Только лишь теперь начинают появляться публикации по этой тематике;

- фальсификация отдельных исторических событий в интересах господствующего властного режима;

– недооценка исторического знания в массовом сознании, когда с утилитарно-прагматических позиций более важным признается изучение других научных дисциплин.

Устранение названных причин будет способствовать действенному использованию возможностей исторического и ретроспективного подходов. Необходимо осознать, что без исторического знания нет полноты информации, а без нее недостижима и организованность, состояние общественной упорядоченности, равно как невозможен и выверенный исторически выбор курса развития общества.

Презентуемая сегодня книга «История советской экономики. Очерки» действительно является историческим событием. Мне хорошо известны уважаемые авторы этой книги, не говоря уже о редакторе – Л.И. Абалкине.

Не только авторов, но и нас, педагогов, волнует доступность этой книги для самой широкой общественности, преподавателей, студентов, ее ликвидность. Но рынок есть рынок.

В настоящий момент вузы будут переходить на государственные стандарты третьего поколения, реализуя также Болонскую конвенцию. Сегодня на треть сокращены лекционные и семинарские занятия при увеличении самостоятельной и индивидуальной работы студентов. Говорить о дополнительных занятиях по истории, к сожалению, не приходится.

Сегодня была высказана очень правильная мысль. Необходимо в любой учебной дисциплине, будь это экономика, социология, техника, типы антропологии, предусматривать раздел по истории вопроса, ретроспектологии.



**Ю.Ф. ВОРОБЬЕВ,**

*главный научный сотрудник Института экономики РАН,  
заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор,  
лауреат Государственной премии СССР*

Уважаемые коллеги! Рассматриваемый коллективный труд – «Экономическая история СССР» – по своей структуре, глубине разработки проблем советской экономики, характеру взаимосвязи исторически ретроспективных оценок с современностью несомненно представляет собой важный научный результат, мимо которого уже не пройдет ни один серьезный исследователь русской и мировой экономической истории. Эти особенности данной работы, на мой взгляд, обусловлены в первую очередь тем, что ее авторами явились крупные экономисты – деятели управления и планирования народного хозяйства, разработчики экономических реформ, ряда общегосударственных решений по хозяйственным вопросам. Их свидетельства, знание социальной и политической обстановки, профессиональный анализ экономической динамики представляют уникальную ценность и потому интересны не только для сегодняшнего читателя, но и для будущих поколений; это Л.И. Абалкин, В.М. Иванченко, Е.А. Иванов, В.И. Павлов, Д.Н. Карпухин. Вторая особенность данного коллективного труда состоит в том, что экономические проблемы советского периода – идет ли речь о динамике макропоказателей экономики СССР (В.П. Логинов), или аграрном секторе экономики (А.Г. Зельднер), или о возможностях трансформации советской экономики (Д.Е. Сорокин), – все это профессионально рассматривается сквозь призму поиска современных наиболее оптимальных вариантов развития российской экономической системы. К этому обращены в той или иной степени практически все разделы книги, что, в свою очередь, открывает соответствующие новые перспективы исследовательской работы в области экономической истории СССР.

По отдельным вопросам, затрагиваемым в книге, возможны альтернативные точки зрения, что является импульсом дальнейшего исследования. Но в том случае, если предполагается переиздание данной работы, целесообразно было бы ее допол-

нить анализом региональных социально-экономических проблем, оценкой степени территориальной интегрированности советской экономики, что важно для формирования российского единого народно-хозяйственного комплекса. Конечно, подобный перечень проблем истории советской экономики, еще подлежащих рассмотрению, да и сам характер методологических подходов к подобного рода исследованиям еще предстоит проанализировать в научных дискуссиях, но это – перспективные задачи тех, кто будет готовить другие книги.

**Л.И. АБАЛКИН,**

*научный руководитель Института экономики РАН,  
Вице-президент, председатель Научно-практического совета  
Вольного экономического общества России,  
Вице-президент Международного союза экономистов,  
Вице-президент, почетный действительный член Международной  
Академии менеджмента, академик РАН, д.э.н., профессор*

Будем заканчивать. Мы хотели уложиться в полтора часа. Мы практически подходим к этому рубежу. Благодарю всех, кто высказался по поводу книги, – и тех, кто хвалил, и тех, кто подмечал недостатки. Это требует размышлений и изменения во взглядах. Естественно, это не происходит за полтора часа. У каждого человека, кто слышал критику и думает, есть время для размышлений. Истинно благодарен всем за то, что пришли, познакомились с книгой. Это очень полезно. Надеюсь, что те, кто представляет средства массовой информации, приложат свой вклад для того, чтобы о книге и об обсуждении было известно. Будем думать и о том, конечно, какие отклики, рецензии организовывать в различных журналах, публикациях.

Благодарю всех за участие в первой части круглого стола. Мы совместили презентацию с поощрением молодых и студентов, и аспирантов, и преподавателей наградами. Это очень важно. Мне даже радостно, что оно совпало по времени, потому что книга обращена к молодому поколению. Такова вторая часть нашего круглого стола.

## **СТАТЬИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ**

## **ОПТИМИЗАЦИЯ ФОНДОВ ПОТРЕБЛЕНИЯ И НАКОПЛЕНИЯ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

**Н.Н. АВЕРЮШКИНА,**

*преподаватель Курской государственной  
сельскохозяйственной академии им. проф. И.И. Иванова*

Валовой доход – один из важнейших показателей экономического развития, отражающий результаты хозяйственной деятельности, рациональность использования средств и предметов труда. Использование валового дохода как единого обобщающего показателя позволяет более точно установить взаимосвязь между доходом, потреблением и накоплением через механизм формирования внутрихозяйственных фондов. Их рациональные размеры и структура определяют возможности нормального функционирования и воспроизводства.

До перехода на основы рыночных отношений средства, предназначенные на накопление и потребление, формировались за счет различных средств: за счет прибыли, общественных фондов потребления, себестоимости продукции и даже за счет внешних источников финансирования. В новых условиях хозяйствования основным источником формирования этих фондов выступает валовой доход, полученный коллективом. Он используется как для удовлетворения потребностей работников, так и для расширения производственных фондов. За счет него в конечном итоге формируется фонд оплаты труда, образуются общественные фонды потребления, фонды накопления.

Несомненно, выбор метода и способа распределения валового дохода в реальных условиях работы сельскохозяйственного предприятия зависит от конкретных параметров и показателей его работы, целей и приоритетных задач экономического развития. Но вместе с тем, прежде чем осуществлять этот выбор или разрабатывать новый, необходимо изучить общепринятые теоретические аспекты распределения.

В сельском хозяйстве можно выделить две модели распределения валового дохода. Отличаются они последовательностью распределения валового дохода. При использовании первой модели сначала устанавливают сумму оплаты труда, то есть потребление в валовом доходе, а затем накопление, а при использовании второй модели последовательность обратная – в первую очередь определяется накопление, а во вторую – потребление. Вполне естественно возникает вопрос «какая модель лучше?». Чтобы ответить на него, нужно исходить из главного, то есть обоснования соотношения накопления и потребления. Это является основой как первой, так и второй модели. Если руководствоваться формальной логикой, то в первой модели приоритет за потреблением, а во второй – за накоплением. Такой формальный подход может быть использован на практике, и его последствия будут негативными, так как в нем есть предпосылка для принятия субъективных ведомственных и групповых решений. Многолетняя практика показала, что ведомственный и групповой эгоизм отрицательно влияет на экономику. А в данном случае его практическое проявление будет в стремлении завышения оплаты труда при использовании первой модели и уменьшении потребления при использовании второй. Групповое и ведомственное стремление к увеличению потребления будет сдерживать использование достижений научно-технического прогресса. При этом то же самое будет и при субъективном уменьшении потребления или сохранении его на прежнем уровне.

Следовательно, главная суть не в последовательности распределения составных частей валового дохода, а в их обоснованности. Правильное соотношение накопления и потребления должно обеспечить рост эффективности производства.

В каждом первичном коллективе необходима солидная сумма денежных средств для разработки и использования достижений научно-технического прогресса, а размер заработной платы должен быть ощутимым в личном и семейном бюджете.

Общая сумма валового дохода определяется уровнем цен реализации сельскохозяйственной продукции и уровнем материальных издержек на производство продукции. От размера этой величины зависят как абсолютные размеры фондов потребления и накопления, так и их соотношение между собой.

Абсолютные размеры фондов потребления и накопления находятся в прямо пропорциональной зависимости от величины валового дохода. Это, очевидно, и не требует особых пояснений и доказательств. А потому сельхозпредприятие и работники крайне заинтересованы в росте валового дохода, что обеспечивается повышением эффективности сельскохозяйственного производства.

Относительная же доля фондов потребления и накопления зависит от многих сложных обстоятельств, а соотношения их между собой содержат известное противоречие между интересами работников ныне и их интересами в перспективе.

Специфическая особенность сельскохозяйственной экономики состоит в том, что это соотношение устанавливается в каждом конкретном хозяйстве в зависимости от конкретных условий его производственной деятельности. Это обусловлено тем, что и фонд потребления, и фонд накопления формируются в каждом хозяйстве в зависимости от уровня развития экономики, степени технического оснащения ведущих отраслей производства, характера специализации, запланированных темпов развития данного хозяйства на ближайший период и перспективу.

Здесь же обнаруживаются и положительные, и отрицательные стороны формирования фондов накопления и фондов потребления.

Если рост потребления в данном хозяйстве идет неуклонно в гору, повышается, то работники заинтересованы и в росте фондов накопления, ибо последние создают материально-техническую базу возможности роста фонда потребления. Если фонд потребления в целом по хозяйству не увеличивает доходы работников, то они не заинтересованы в увеличении накоплений, так как они не видят перспектив для роста фондов потребления.

Экономической основой решения отмеченного выше противоречия выступает прежде всего экономический закон распределения по труду, ибо механизм его действия создает стимулы двоякого рода. Прежде всего он побуждает к эффективному использованию уже накопленных средств производства (эффективное использование техники, продуктивного скота, земли, оборотных средств производства и т.д.). Чем выше уровень оп-

латы труда и большая связь системы оплаты с выходом продукции и уровнем издержек производства, тем эффективнее используются средства производства.

Но есть предел в повышении эффективности производства, обусловленный данной материально-производственной базой, данной технологией. Этот предел можно перешагнуть лишь на более высоком уровне материально-технической базы. А для этого необходимы накопления. Главное назначение накоплений – повышение эффективности производства: обеспечение роста объема производства, производительности труда, снижение себестоимости и повышение рентабельности, – что создает возможности нового повышения уровня оплаты труда, роста фондов потребления, облегчения условий труда и т.д.

Если же рост накоплений и развитие материально-технической базы не сопровождаются ростом доходов работников и улучшением условий их труда и жизни, то неизбежно теряется внутренний побудительный мотив к накоплению, а уже накопленные средства не могут функционировать с достаточной эффективностью.

Динамика соотношения доли фондов потребления и накопления в сельскохозяйственных предприятиях Курской области за период 1991–2006 гг. свидетельствует о том, какие сложились диспропорции в соотношении данных фондов в связи с проведением рыночных реформ. Так, с началом рыночных реформ в 1991–1993 гг. доля фонда потребления снижалась, увеличивая фонд накопления. В следующие три года с 1994 по 1996 гг. фонд потребления значительно увеличился, превысив саму величину валового дохода в 1994 г. на 21%, а в 1996 г. почти в 14 раз. Соответственно, в данные годы фонд накопления имеет отрицательное значение, поскольку предприятия не получали прибыли, и ни о каком расширении производства нельзя говорить. В следующие два года ситуация в сельском хозяйстве становится еще более плачевной. Так, материальные затраты возросли настолько, что после их вычитания из произведенной валовой продукции сельскохозяйственные предприятия имели отрицательную величину валового дохода. Другими словами, сельскохозяйственные предприятия не смогли не только сформировать фонд потребления, но и возместить материальные



затраты, понесенные на производство продукции. В этот период времени происходит массовое банкротство сельскохозяйственных предприятий.

**Таблица 1. Соотношение долей фондов оплаты труда и накоплений в распределяемой части валового дохода сельскохозяйственных предприятий Курской области за 1991–2006 гг.**

Годы	Показатели	
	Доля фонда потребления в валовом доходе, %	Доля фонда накопления в валовом доходе, %
1991	86	14
1992	45	55
1993	59	41
1994	121	-*
1995	110	-*
1996	1394	-*
1997	-313	-*
1998	-159	-*
1999	97	3
2000	76	24
2001	93	7
2002	142	-*
2003	99	1
2004	82	18
2005	86	14
2006	64	36

\* В данные годы в связи с полученными убытками сельскохозяйственные предприятия не могли сформировать фонд накопления.

Произошедший в 1998 г. дефолт, который позволил несколько сократить долю импортной сельскохозяйственной продукции, снижение уровня инфляции и некоторая стабилизация экономического состояния в стране, дали возможность сельскохозяйственным предприятиям начиная с 1999 г. постепенно

улучшать свое финансовое положение. Этому способствовало также принятие Федерального закона № 83 «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» от 9 июля 2002 года. Данные выводы подтверждают результаты анализа. Так, начиная с 1999 г. в сельскохозяйственных предприятиях полученная величина валового дохода позволяет сформировать как фонд потребления, так и направить некоторую долю валового дохода на накопление. Но в 2002 г. в связи с неблагоприятными погодными условиями сельскохозяйственные предприятия снова не смогли сформировать фонд потребления за счет величины валового дохода, и им пришлось изыскивать дополнительные источники для выплаты заработной платы работникам. В следующие четыре года наметилась положительная динамика в деятельности сельскохозяйственных предприятий. Причем заметно увеличение доли фонда накопления по сравнению с фондом потребления в валовом доходе. Так, в 2003 г. доля фонда накопления составляла 1%, а в 2006 г. уже 36%. А в абсолютном значении фонд накопления за последние 4 года возрос более чем в 56 раз и составил в 2006 г. – 1111832 тыс. руб. (табл. 1).

В данной экономической ситуации это объяснимо. В эти годы такая тенденция отражала одну из экономических концепций о преимущественном росте фонда накопления в процессе расширенного воспроизводства, о предпочтительности и первоочередности отчислений в неделимые фонды перед выделением и отчислением средств в фонд оплаты труда. Хотя в абсолютном выражении величина оплаты труда также возрастала. В целом объяснение преимущественному росту фонда накопления по сравнению с фондом потребления характеризуется тем, что за годы рыночного становления и произошедших диспропорций в межотраслевом обмене между промышленной и сельскохозяйственной продукцией привело не только к физическому износу большинства основных средств, но и моральному. Поэтому сельскохозяйственные предприятия, для того чтобы осуществлять эффективный процесс производства, вынуждены на данном этапе направлять большую часть валового дохода на накопление, т.е. обновлять технику, оборудование, внедрять новые технологии производства, а это, в свою очередь, создает возможности для роста фонда потребления.

Рассматривая сложившуюся систему распределения доходов, нельзя не учитывать тот факт, что государство гарантирует труженикам минимальный размер оплаты труда, который они должны получить при выполнении своих трудовых обязанностей независимо от организационно-правовой формы собственности предприятия. Однако с началом рыночных реформ фонд потребления формировался, но на протяжении нескольких месяцев, а то и лет выплата заработной платы не осуществлялась. Отсюда у работников пропадала всякая заинтересованность в высокоэффективном труде, экономии ресурсов и повышении производительности труда, а руководство предприятий довольно часто пользовалось данным фондом для пополнения оборотных средств, чувствуя свою безнаказанность. В последние годы в связи с введением уголовной ответственности за не выплаченную вовремя заработную плату положение несколько стабилизировалось.

Ни одна система распределения не может быть положительной, если материальные интересы работников, создающих материальные блага, отнесены на самый задний план, не учитывается экономический закон возмещения затрат рабочей силы. Независимо от форм производства и методов распределения закон возмещения затрат рабочей силы требует выделения определенных, фиксированных заранее фондов оплаты, достаточных для нормального удовлетворения уже сложившихся потребностей работников сельскохозяйственных предприятий. В противном случае нельзя осуществлять не только расширенного, но и простого воспроизводства, ибо не воспроизводится важнейший фактор процесса производства – рабочая сила.

Остаточный принцип формирования фонда оплаты труда противоречит экономическому закону возвышения потребностей. А это означает, что сельскохозяйственные предприятия обязаны обеспечить не только определенную фиксированную часть фонда оплаты, но и постоянное ее увеличение в расчете на затраченный человеко-день.

Это положение дает достаточно оснований для доказательства правомерности утверждений о том, что остаточный принцип формирования фонда потребления привел к негативным последствиям в сельском хозяйстве. Численность работников

в сельскохозяйственных предприятиях Курской области за годы реформ сократилась более чем в 4 раза, молодежь с целью обеспечения себя и своих семей уезжает из деревни, большинство квалифицированных специалистов покинули сельскохозяйственные предприятия.

Жизнь требует изменения принципов распределения. И, как мы видели из представленной выше таблицы, определенные тенденции к этому есть, и в ближайшие несколько лет они должны сохраниться.

Преимущественный рост фонда накопления в современных условиях в сельскохозяйственных предприятиях подтверждают результаты группировки сельскохозяйственных предприятий юго-западной микрзоны Курской области по выходу валового дохода и пропорциям его распределения в 2005 г. Так, в первой группе хозяйств с размером валового дохода на один человек-день до 60 рублей полученный валовой доход имеет отрицательную величину. То есть стоимость произведенной продукции не возмещает даже материальные затраты, понесенные на ее производство. А сформированный фонд оплаты труда не был выплачен работникам, либо имел задолженность по заработной плате, или ее выплата происходила за счет других источников, увеличивая тем самым долги сельскохозяйственных предприятий перед кредиторами. Во второй группе хозяйств со средним значением группировочного признака 86 рублей сформированный фонд оплаты труда превысил величину валового дохода на 26 рублей. Следовательно, хозяйства данной группы, как и первой, не смогут осуществить расширенного производства. При этом следует отметить, что в данной группе хозяйств оплата труда выше, чем в третьей группе хозяйств, на 15 рублей, а величина полученного валового дохода меньше на 49 рублей. Кроме того, в третьей группе хозяйств сформирован фонд накопления, который, по нашему мнению, позволит данные средства направить на расширение производства и в будущем увеличить и фонд потребления. А во второй группе хозяйств, где, на наш взгляд, чрезмерно увеличен фонд оплаты труда нет средств на расширение производства и его модернизацию. Следовательно, положение во второй группе хозяйств еще ухудшится.

**Таблица 2. Группировка сельскохозяйственных предприятий юго-западной микрзоны Курской области по выходу валового дохода и пропорциям его распределения в 2005 г.**

Группы хозяйств по размеру валового дохода на один человеко-день, руб.	Количество хозяйств в группе	Валовой доход		Фонд оплаты труда		Фонд накопления		Отчисления государству и различные платежи		
		руб.	%	руб.	%	руб.	%	руб.	%	
до 60	25	-43	100	88	204,1	-	182	422,4	51	118,3
60–115	24	86	100	112	131,2	-47	-	55,1	20	23,9
115–160	29	135	100	97	71,4	27	19,6	12	9,0	
160–220	23	192	100	131	68,3	42	21,6	20	10,1	
220–330	24	270	100	132	48,7	91	33,5	48	17,8	
свыше 330	22	465	100	190	40,8	191	41,0	85	18,2	
В среднем по совокупности хозяйств	147	201	100	128	63,8	33	16,3	40	19,9	

Кроме того, результаты исследований показывают, что рост фонда накопления, как в абсолютном, так и относительном значении, приводит к росту оплаты труда в абсолютном выражении. Так, в третьей группе хозяйств с размером валового дохода 135 рублей на один человеко-день фонд накопления составил 27 рублей, или 19,6%, а оплата труда 97 рублей. А в последней группе хозяйств с размером валового дохода 465 рублей на один человеко-день фонд накопления составил 191 рубль, или 41%, а оплата труда 190 рублей (табл. 2).

Приведенные выше данные о пропорциях в распределении валового дохода в сельскохозяйственных предприятиях

юго-западной микрозоны Курской области убеждают нас в том, что рост оплаты труда в сельскохозяйственных предприятиях должен происходить не посредством повышения удельного веса отчислений на оплату труда, а путем увеличения абсолютного размера доходов. При этом удельный вес фонда оплаты труда в валовом доходе по мере повышения доходности должен уменьшаться. Что же касается отчислений в фонд накопления, то они должны расти темпами, превышающими темпы абсолютного увеличения валового дохода и фонда потребления.

При этом рост фонда накопления будет происходить как за счет абсолютного увеличения валового дохода, так и посредством роста относительных размеров его в общей сумме доходов. Это позволяет увеличить техническую вооруженность сельскохозяйственного труда и повышать его производительность.

Как показывает анализ данных по сельскохозяйственным предприятиям Курской области, количественные пропорции между фондом оплаты труда и фондом накопления складываются в них по-разному в зависимости от состояния экономики конкретных хозяйств. Однако эти различия обусловлены общими закономерностями, которые более или менее точно отражаются формулой определения доли фонда потребления, а соответственно и доли фонда накопления в валовом доходе:

$$\Phi_n = 67,330 + 0,284V_d \quad (R=0,710; R^2=0,504);$$

где  $\Phi_n$  – фонд потребления на один человеко-день;

$V_d$  – валовой доход на один человеко-день;

$R, R^2$  – коэффициенты корреляции и детерминации.

Анализ коэффициентов уравнения показывает, что фонд потребления повышается на 284 рубля при увеличении валового дохода на 1000 рублей. Полученный коэффициент корреляции свидетельствует о том, что величина валового дохода оказывает сильное влияние на фонд потребления.

Данная формула количественно отражает следующие закономерности.

1. Чем выше производительность труда и эффективность производства: а) тем меньше удельный вес фонда потребления в валовом доходе сельскохозяйственного предприятия и выше удельный вес фонда накопления; б) тем выше абсолютный уровень оплаты труда и больше размер накоплений в расчете на затраченный человеко-день.

2. Чем ниже производительность труда и эффективность производства: а) тем выше удельный вес фонда потребления и ниже удельный вес фонда накопления; б) тем ниже уровень оплаты труда и меньше размеры накоплений.

3. При оптимизации фондов потребления и накопления темпы воспроизводства находятся в прямой зависимости от абсолютных размеров валового дохода.

В настоящее время в связи с неустойчивым финансовым положением сельскохозяйственных предприятий нельзя однозначно установить пропорции в распределении доходов.

Так, для низкорентабельных хозяйств выплаты различного рода поощрений и процентов на капитал из чистого дохода должны быть сведены до минимума. Главным для таких хозяйств является в условиях экономического кризиса поддержание размера заработной платы на оптимальном уровне, обеспечивающем воспроизводство рабочей силы, а также инвестирование производства.

Для сельскохозяйственных предприятий, достигших среднего или высокого уровня рентабельности производства, возможно начисление дивидендов на паи или на акции в соответствии с принятой шкалой отчислений от чистого дохода в зависимости от уровня рентабельности. Дивиденды выплачиваются или по средней ставке, сложившейся в хозяйстве, или с учетом результатов работы хозяйственных подразделений.

## **КАЧЕСТВО СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ И ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ КАК ФАКТОРЫ ПРОГРЕССИВНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА**

**И.Н. ГЕРАСИМОВА,**

*старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета  
и аудита ФГОУ ВПО «Чувашская ГСХА»,*

**Н.Е. ГРИГОРЬЕВА,**

*старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета  
и аудита ФГОУ ВПО «Чувашская ГСХА», к.э.н.*

В последние годы стала более ясной сложность проблемы перехода на модель устойчивого развития. Причинами отсутствия заметного прогресса во всем мире ученые считают то, что в прежних взглядах недостаточное значение придавалось мотивации людей, духовной эволюции индивидуумов, социальных групп и народов.

Оценивая итоги социально-экономического реформирования России, некоторые отечественные современные исследователи в качестве главной причины неблагополучия называют не столько экономическое, сколько нравственное разорение. Подрыв духовной основы общества и дряхлящая неопределенность превратились в орудие разрушения.

Вышеуказанные проблемы обуславливают актуальность исследования таких факторов прогрессивного социально-экономического развития общества, как качество социальной сферы и жизни населения.

В условиях рынка человек может обеспечить удовлетворение своих потребностей лишь путем получения дохода от собственности или в виде заработной платы за свой труд. Однако в каждом обществе есть определенная часть населения, которая не имеет собственности, не в состоянии трудиться и не может за счет оплаты по труду поддерживать свое существование в силу объективных причин: болезнь, нетрудоспособность. Этой



категории населения необходима защита и социальная помощь государства.

С развитием цивилизации, технического прогресса и культуры государство все более активно принимало на себя функцию гаранта социальной защищенности человека. Основой эффективной социальной защиты являются надежные социальные гарантии во всех сферах жизнедеятельности населения. И в современной России встал вопрос о создании новой системы социальных гарантий, адекватной принципам общества с социально ориентированной рыночной экономикой, обеспечивающей социальную защищенность каждого его члена. Необходимо разрабатывать новые подходы и механизмы решения социальных задач, выбора приоритетов, обновить социальные технологии. Все это требует от российских обществоведов возрастающего внимания к социальной проблематике.

В реализации экономической функции по решению проблем достойного существования человека участвуют три субъекта: государство, общество и сам человек.

Формирование нормально функционирующей рыночной экономики должно быть важной целевой установкой среднесрочной стратегии государства, но этой задачей она не ограничивается. Экономические отношения общества должны строиться на основе справедливого распределения материальных и духовных благ, надежных гарантий обеспечения жизнедеятельности входящих в него социальных субъектов, что позволит создать эффективную экономическую основу и для социальной работы.

В любом развитом обществе существуют виды благ и услуг, потребление которых гарантируется всему населению. Они включают прежде всего услуги социально-культурного характера (просвещение, здравоохранение, культура). Кроме того, существуют группы населения, которые целиком или частично обеспечиваются обществом: дети, нетрудоспособные, безработные, инвалиды. Предоставление обществом указанных благ и услуг и поддержка определенных групп населения обозначается термином «социальная защита». Соответственно под термином «социальная сфера» понимается система удовлетворения потребностей семей и индивидов, являющихся объектом социальной защиты. Для учреждений, оказывающих бесплат-

ные, льготные и платные услуги, принят термин «социально-культурная сфера». Ресурсы, расходуемые на текущее функционирование соответствующих учреждений обслуживания, капитальные вложения и социальные выплаты в денежной форме (пенсии, пособия и т.д.), называются ресурсами социальной сферы. В терминах системы национальных счетов их величину можно определить как сумму трансфертов населению в натуральной и денежной формах (в статье – без учета дотаций ЖКХ, которые относятся к трансфертам).

Социальной проблематике в последние годы российские обществоведы и экономисты уделяют возрастающее значение, все более глубокое содержание приобретают дискуссии по этим вопросам.

Д.э.н. В.Н. Кириченко отмечает следующие позитивные и негативные стороны рыночных реформ России в социальной сфере<sup>1</sup>. Изменения в результате рыночных реформ таких элементов рыночного строя, как формы собственности на средства производства, способы распределения воспроизводственных ресурсов и доходов, обмен деятельностью субъектов рынка и основы организации предпринимательства, закономерно обусловили перестройку социальных отношений. Так, утверждение многоукладности повлекло за собой изменение социальной структуры населения: возник и расширяется слой частных собственников средств производства, акций и земли, возрастает численность занятых в негосударственном секторе экономики. В составе доходов россиян увеличиваются доходы от собственности и частного предпринимательства, неравенство в доходах и рост роли государства в регулировании доходов с применением налоговых методов (вместо прямого планирования уровня заработной платы в государственном секторе). Происходит либерализация рынка рабочей силы, естественным в экономическом и правовом смыслах становится феномен безработицы.

Резко расширяется сфера платности социально-культурных услуг, развиваются их коммерческие формы (образования, здравоохранения, физкультуры и спорта). Коренным образом меняются механизмы формирования фондов социального обеспечения и страхования: наряду с использованием обобществленных средств (госбюджета, отдельных предприятий) уве-

личивается значение личных источников за счет добровольных взносов населения в пенсионные фонды, фонды медицинского страхования. Определенную роль начинают играть меценатство и спонсорство. Формируется рынок жилья. Жилая площадь превращается в обычный массовый товар.

Основные аспекты концепции современной социальной защиты: с одной стороны – это побуждение личности к самореализации ее потенциальных возможностей и самообеспечению, с другой – оказание человеку, семье, группе конкретной социально-экономической поддержки в условиях кризисной ситуации. В связи с этим государством введены системы минимальных социально-экономических гарантий: законодательное установление минимального размера оплаты труда и прожиточного минимума.

В систему социальной защиты населения наряду с человеком включены элементы иной природы: социотехнические (предприятия, учреждения, благотворительный фонд), экосоциальные (географические районы, муниципалитеты). Система социальной защиты очень сложна, так как главный элемент – человек – имеет собственную субъективность и большой диапазон выбора поведения.

Развитие социальной инфраструктуры зависит от уровня развития материального производства, объема созданного здесь национального дохода и его распределения между производственной и непроизводственной сферами.

В современных условиях на содержание и развитие социальной инфраструктуры финансовые ресурсы направляются из нескольких источников: бюджета; внебюджетных фондов; средств предприятий и населения.

Все существующие подходы к определению качества жизни и созданию концептуальных представлений об эффективном процессе управления качеством жизни страдают недостаточностью философского осмысления проблемы, а также отсутствием строгого нормативного подхода к формулировке и определению в рамках проблемы обеспечения качества жизни.

Качество жизни (англ. – quality of life, сокр. QOL; нем. – Lebensqualität, сокр. LQ) – категория, с помощью которой характеризуют существенные обстоятельства жизни населения, определяющие степень достоинства и свободы личности каждого человека.

Под качеством жизни обычно понимают условия человеческого существования: обеспеченность материальными благами (пища, одежда, жилье), безопасность, доступность медицинской помощи, возможности для получения образования и развития способностей, состояние природной среды, социальные отношения в обществе, включая свободу выражения мнений и влияние граждан на политические решения<sup>2</sup>.

В настоящее время основными направлениями экономической политики в Российской Федерации стали четыре приоритетных национальных проекта – в здравоохранении, образовании, жилищном секторе и сельском хозяйстве. Основная задача этих проектов – повышение уровня и качества жизни населения. Согласно финансовому плану, свыше половины всех расходов по реализации национальных проектов придется на сектор здравоохранения; главным образом, средства пойдут на повышение заработной платы медицинского персонала, модернизацию оборудования и создание новых лечебных учреждений. Основная доля средств, выделенных на национальный проект в сфере образования, будет направлена на повышение заработной платы, в том числе на стимулирование учителей-новаторов и одаренных учащихся (гранты). Значительная часть средств в рамках проекта в жилищном секторе пойдет на оказание помощи семьям в приобретении жилья посредством жилищных сертификатов, льготных ипотечных кредитов или гарантий. Программа в сельском хозяйстве предусматривает главным образом предоставление разнообразных субсидий, в частности предоставление льготного кредита. Национальные проекты должны способствовать росту благосостояния российских граждан и малоимущих слоев.

### **Литература:**

1. Кириченко В.Н. Рыночная трансформация экономики: теория и опыт (спецкурс)// *Российский экономический журнал*. № 3, 2001. С. 62–75.
2. Генкин Б.М. *Эффективность труда и качество жизни: Учебное пособие*. – СПб.: Государственная инженерно-экономическая академия, 1998. – С. 4–27.

## **НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА**

**Е.М. ГРИГОРЬЕВА,**

*доцент, к.э.н.,*

**М.Р. ТИРМИТОВ,**

*соискатель степени к.э.н. кафедры «Экономика бизнеса  
и финансы» ФГОУ ВПО «Астраханский государственный  
технический университет»*

Необходимость государственного регулирования конкурентной среды строительного рынка в нынешних условиях обусловлена тем, что действующий рыночный механизм порождает негативные явления в экономике, такие как отраслевые диспропорции, безработицу, неплатежи, срывы договорных сроков и т.д. Такая необходимость объясняется и тем обстоятельством, что государство как единое целое должно нести ответственность за развитие экономики и обеспечение источниками финансирования бюджетной сферы. Ликвидация указанных негативных явлений и удовлетворение последней необходимости невозможно без развития механизма государственного регулирования развития как экономики в целом, так и экономики регионов и отдельных отраслей, в том числе и строительного рынка.

Рассмотрим сферы и направления, где возможно государственное воздействие на экономические процессы в строительном рынке:

- контроль качества возводимых сооружений и соблюдение техники безопасности;
- экономическая экспертиза и организация выполнения крупных проектов и инвестиционных программ;
- контроль за ценами на природные ресурсы, используемые в строительном комплексе;
- социальная защита трудящихся на предприятиях строительного комплекса;
- государственный арбитраж и правовая защита предприятий;

– проведение антимонопольных мероприятий.

Система государственного регулирования экономики включает многообразные методы воздействия на экономическое развитие. Свои регулирующие функции государство может выполнять посредством прямых и косвенных методов регулирования. На рисунке 1 представлена группировка методов государственного регулирования строительного рынка. Косвенные методы государственного регулирования присутствуют в рыночной экономике постоянно. Это следует считать минимально необходимой мерой государственного регулирования экономики. Элементы прямого экономического регулирования также являются неотъемлемой частью развитой рыночной экономики, наличие которых обусловлено существованием, например, государственной собственности и государственного предпринимательства.

К косвенным методам государственного регулирования экономики относятся прежде всего рычаги кредитно-денежной, налоговой, амортизационной, внешнеэкономической политики и др. Задействуя с их помощью экономические интересы и стимулы, государство влияет на поведение хозяйствующих субъектов – как производителей, так и потребителей. Действие косвенных регуляторов носит автоматический и безадресный характер.

Методы прямого воздействия можно подразделить также на две группы.

Осуществление первой группы методов прямого регулирования производится посредством выпуска законодательных актов и основывающихся на них действий исполнительной власти. К ним относятся методы административного регулирования и разнообразные меры по рacionamento и контингентированию, лицензированию и квотированию, контролю над ценами, доходами, валютным курсом, учетным процентом и др. Эти меры имеют силу приказа и не опираются на экономические интересы и реализующие их стимулы, они даже блокируют действие рыночных регуляторов.

Вторая группа методов прямого регулирования использует многообразные формы безвозвратного целевого финансирования отраслей и предприятий.

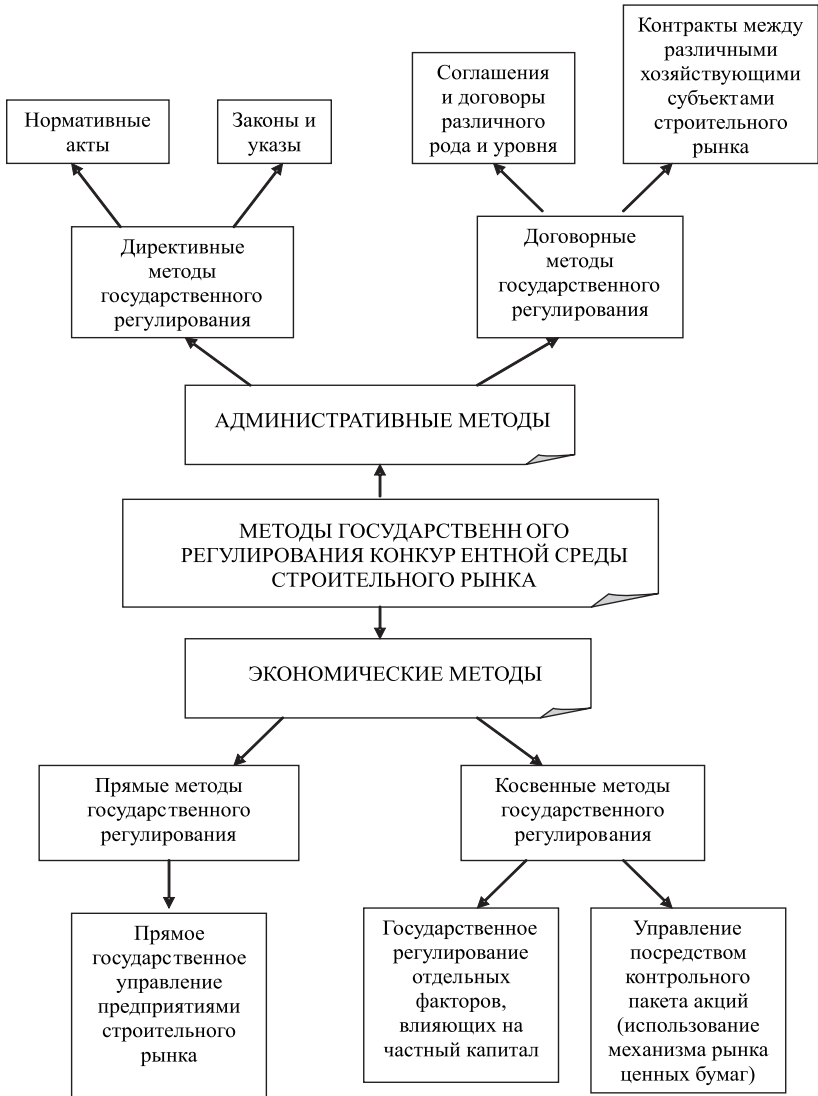


Рис. 1. Методы государственного регулирования конкурентной среды строительного рынка

Это субвенции или прямые субсидии, которые включают различного рода дотации, пособия, доплаты из специальных бюджетных и внебюджетных фондов различных уровней. Сюда же относятся льготные кредиты.

Чтобы механизм экономического регулирования нормально функционировал, необходимо провести соответствующую систематизацию и классификацию действующих в отрасли предприятий на предмет их отношения к тем или иным формам собственности, установить государственные приоритеты по этим предприятиям и возможные методы воздействия на них.

В строительном рынке субъекты хозяйствования могут быть классифицированы по формам собственности на:

- государственные (федеральная собственность, собственность субъектов РФ);
- муниципальные;
- коллективные (арендные, кооперативные);
- частные;
- смешанного типа (государственно-кооперативные, государственно-коллективные).

Государственные органы должны разрабатывать механизмы экономического воздействия на деятельность субъектов строительного рынка, соответствующие формам их собственности. Для этих целей необходимо:

1. Установить ранжирование строительных предприятий по степени участия в обеспечении государственных и социальных нужд страны. Для этого следует провести в строительном комплексе дифференциацию строительных предприятий по определенным категориям.

Вся система строительных предприятий может быть разделена на:

- предприятия, которые в разной степени могут контролироваться государственными органами;
- предприятия, которые вышли из-под контроля государственных органов управления.

Первая группа предприятий должна иметь четкую дифференциацию, а именно:

- предприятия, требующие прямого государственного управления;



- предприятия, контрольный пакет или золотая акция которых принадлежат государственным органам;
- предприятия на полном коммерческом расчете.

В дальнейшем на основе принятого ранжирования государственные органы управления устанавливают количественное соотношение государственных предприятий, которые должны функционировать, чтобы наиболее полно удовлетворить потребности государства. Для этих целей должны быть установлены государственные ориентиры как по стране в целом, так и по отдельным регионам.

2. Установить для государственного регулирования экономической деятельности предприятий строительного рынка систему оценочных показателей их конкурентоспособности.

В соответствии с экономическими интересами в инвестиционной сфере должны быть установлены два основных целевых уровня (цели предприятия и цели общества), в которых должны использоваться оценочные показатели, характеризующие результаты деятельности предприятий. При этом система оценочных показателей на государственном уровне должна быть одинаковой для всех строительных предприятий независимо от их формы собственности.

3. Одной из форм государственного регулирования деятельности предприятий капитального строительства должен быть финансово-кредитный механизм. Основа государственной политики – укрепление финансовой системы государства. При стабильном положении финансового рынка инвестирование средств в проекты, имеющие большой срок окупаемости, должно иметь минимальный риск. Это повышает инвестиционную активность и, как следствие, оживляет строительный рынок.

Другим элементом финансово-кредитного механизма воздействия на деятельность строительных предприятий являются налоговая и кредитная политика государства. Ставки налогов должны учитывать реальную способность предприятий их платить, а направление средств на капитальные вложения должно освобождаться от налогообложения. Речь идет о том, чтобы освободить от обложения средствами, используемые для инвестиций в основную производственную деятельность предприятий, связанную с новым строительством, техническим перевооружением, реконструкцией и расширением действующих мощностей.

4. Значительным элементом механизма государственного регулирования деятельности строительных предприятий должно стать ценообразование. Несмотря на то, что договорные цены не зависят от прямого воздействия со стороны государства и полностью зависят от договоренности заказчика и подрядчика, все же имеется возможность через них регулировать деятельность строительных предприятий.

На формирование уровня цен в условиях рынка оказывают влияние многие факторы. Главные из них – полные издержки организаций на производство продукции, уровень спроса, его объем, структура, динамика, цены предприятий-конкурентов. Основное внимание необходимо уделить механизмам косвенного, опосредованного воздействия государства на ценообразование строительных предприятий главным образом путем регулирования цен на ресурсы.

Особое внимание государственной экономической политике следует уделить развитию малого бизнеса в строительстве.

Малый бизнес имеет ряд существенных преимуществ, позволяющих рассматривать его как доминирующий сектор строительного комплекса. Среди них:

- маневренность малых и средних предприятий;
- гибкость и адаптивность производственно-строительной деятельности;
- способность быстро реагировать на изменения потребительского спроса;
- возможность для проведения широких маркетинговых исследований и поиску инноваций;
- возможность установления тесных контактов между подрядчиками и заказчиками и обеспечения на этой основе более полного учета нужд и запросов заказчиков.

Важно отметить особую роль малого и среднего бизнеса в использовании ресурсного потенциала. Значительная его часть составляет так называемый малый ресурсный потенциал – неиспользуемые и морально устаревшие основные фонды, отходы производства и техногенные ресурсы, небольшие незанятые земельные участки и объекты незавершенного строительства. Их вовлечение в хозяйственный оборот требует мобильности, маневренности и экономической инициативы, свойственной гибко реагирующим малым и средним строительным предприятиям.

Наиболее весомым фактором развития сферы малого и среднего бизнеса в региональном строительном рынке является следующая система мер по государственной поддержке:

- использование системы налоговых льгот;
- создание цивилизованного правового производства для малых и средних предприятий;
- информационная поддержка малого и среднего бизнеса;
- обучение кадров;
- создание сети технопарков и бизнес-инкубаторов;
- налаживание координации между федеральным уровнем, субъектами Федерации и местными органами власти в поддержке предпринимательства.

Таким образом, раскрытие сущности и содержания категории рынка и уточнение вопросов государственного регулирования рыночной экономики имеют не только теоретическое, но и практическое значение, так как они ориентированы на повышение социально-экономической эффективности общественного производства.

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПРИ МАЛОЭТАЖНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

**Г.В. ГУДИМЕНКО,**

*доцент Воронежского экономико-правового института, к.э.н.*

Сегодня вопросы малоэтажного строительства и эксплуатации малоэтажной застройки приобрели в нашей стране особую актуальность. Принятие Государственной думой Земельного кодекса еще прибавило актуальности данной тематике. На частной земле будет активно вестись частное жилищное и промышленное строительство. А частная застройка, как правило, является именно малоэтажной. В этой связи представляется весьма своевременным произвести оценку накопленного опыта, проблем и перспектив развития отечественного малоэтажного строительства.

В целом по России количество построенного жилья изменилось с 30,3 млн. кв. метров в 2000 году до 50,2 млн. кв. метров в 2006 году. В том числе доля малоэтажного строительства увеличилась с 12,6% в 2000 году до 39,5 % в 2006 году и составила 19,8 млн. кв. метров. К 2010 году планируется ввести 80 млн. кв. метров жилья, 50% которого составит малоэтажное строительство. Общее количество существующих, строящихся и проектируемых коттеджных поселков только в Московской области достигло 347. Средняя стоимость одного квадратного метра коттеджа составляет от 700 \$ в Нижнем Новгороде до 1500 \$ в Санкт-Петербурге и Москве.

Во всем мире малоэтажные дома считаются естественным жильем для людей. Собственно говоря, и в России они были таковыми до второй половины XX века, когда усиленно начало развиваться панельное домостроение и наши улицы превратились в унылые ряды домов, между которыми почти безразлично пространство. Малоэтажное строительство обеспечивает максимально комфортные условия проживания, при этом существуют критерии жилья, за которые потребители готовы доплачивать:

близость от транспортных развязок;  
хорошие дороги и подъездные пути в микрорайоне;  
освещенность улиц и дворов микрорайона;  
наличие земельного участка;  
ограниченный доступ на территорию микрорайона;  
преобладание в районе определенного социального слоя;  
подземный гараж в доме;  
близость школ и детских садов и т. д.

В начале 2005 года в сегменте кредитования малоэтажного строительства работало всего 16 банков, на конец 2006 года их число достигло 37. В начале 2006 года банки предлагали всего 73 программы кредитования загородной недвижимости, в 2007 году число программ достигло 220.

Средние процентные ставки по кредитованию загородной недвижимости на этапе строительства дома составляют в настоящее время 14,45% в рублях и 12,3% в валюте. Для домов с оформленным правом собственности ставки ниже: в рублях – 12,63%, в валюте – 10,99%. Требования банков по наличию у заемщика собственных средств для внесения первоначального взноса более жесткие, чем при кредитовании квартир. Для загородной недвижимости средний процент первоначального взноса составляет 19,63% от стоимости недвижимости, что является самым высоким на рынке (на вторичном рынке средний взнос равен 12,72%, а на первичном рынке – 14,45% от стоимости квартиры).

Ипотечные кредиты могут выдаваться как заемщику – физическому лицу, возводящему индивидуальный жилой дом, так и юридическому лицу, осуществляющему комплексную застройку малоэтажными жилыми домами на основании договоров, предусматривающих перечисление денежных средств траншами по этапам строительства.

В случае когда заемщиком выступает физическое лицо, кредиты выдаются одновременно или в размерах, соответствующих сметной стоимости этапов строительства по договору строительного подряда. Агентство ипотечного жилищного кредитования (АИЖК) или другие кредитно-финансовые организации могут рефинансировать ипотечные кредиты, выданные кредитором заемщику, путем заключения договоров об уступке

прав по кредитам, а также путем заключения договоров купли-продажи закладных. По завершении строительства и государственной регистрации права собственности заемщика на жилой дом заемщик и кредитор заключают соглашение о новации долга в заемное обязательство.

Если заемщик – юридическое лицо, то после государственной регистрации застройщик, являясь собственником земельного участка с возведенными на нем жилыми домами, обеспечивает межевание внутри первоначального земельного участка и постановку на учет. С целью продажи индивидуальных жилых домов физическим лицам с использованием механизма ипотечного кредитования применяется поэтапное снятие обременения с каждого участка и индивидуального жилого дома.

Оптимальными условиями малоэтажного строительства для банковского кредитования являются:

доступные для среднего класса цены за счет выбора технологий и материалов (панельное или панельно-каркасное индустриальное домостроение);

быстровозводимое жилье;

объекты недвижимости стандартизованы ( типовые дома и таунхаусы);

производство домов осуществляется в заводских условиях, контроль качества;

собственные инженерные сети, оптимизированная инфраструктура;

послепродажное управление;

выгодное месторасположение и транспортная доступность;

земля оформлена в собственность.

Можно выделить причины, по которым банки могут отказать в кредитовании загородного дома:

неправильно оформлены документы на земельный участок;

дом находится в водоохранной зоне;

неправильно оформлены документы на дом;

площадь участка не сопоставима с площадью самого дома;

к участку нет дороги, обеспечивающей круглогодичный подъезд;

дом не находится в охраняемом поселке;

дом имеет существенные дефекты конструктивных элементов и инженерного оборудования;

вблизи находятся источники опасного производства и др.

Учитывая большой объем средств, необходимый для развития предприятий малоэтажного домостроения, следует рассмотреть возможность получения финансирования через новые инструменты роста и диверсификации экономики, предлагаемые Министерством экономики и торговли РФ, такие как Инвестиционный фонд Российской Федерации, ОАО «Российская венчурная компания», Государственная корпорация развития.

Государственная поддержка может быть предоставлена в формах: софинансирования на договорных условиях инвестиционных проектов с оформлением прав собственности Российской Федерации; направления средств в уставные капиталы юридических лиц; предоставления государственных гарантий Российской Федерации под инвестиционные проекты.

Возможно также привлечение инвестиционных ресурсов посредством формирования пула инвестиционных банков и лизинговых компаний по закупке и поставкам дорогостоящего оборудования для производства малоэтажных домов.

Сочетание всех вышеперечисленных факторов говорит за развитие малоэтажного строительства, которое при условии разумного уровня цен (они не должны в разы превышать себестоимость строительства) может содействовать решению проблемы доступного жилья в России. Загородное малоэтажное строительство можно и нужно сделать частью приоритетного национального проекта. Короткие сроки и небольшая себестоимость возведения объектов, наличие достаточного количества участков и потенциально высокий спрос со стороны населения свидетельствуют в пользу этого. Квадратный метр с учетом придомовой территории должен быть почти вдвое дешевле, чем в черте города. Но формирование и развитие урбанизированных предместий, давно полюбившихся представителям среднего класса в Европе, США и Канаде, у нас идет медленно из-за трудностей (прежде всего административного характера) с освоением земельных участков. Например, крайне сложны процедуры изменения черты поселений, существуют противоречия между земельным законодательством и Градостроительным кодексом. Кроме того, очень нелегко приобрести участок по прямой сделке купли-продажи, что провоцирует многих девелоперов на использование различных серых схем.

Привлечение крупных девелоперов на рынок загородного строительства, в том числе в президентскую программу «Доступное жилье», выгодно федеральным и местным властям. Поскольку конечным продуктом в данном случае являются не просто квадратные метры, а насыщенные социально-бытовыми объектами поселки с тщательно разработанной концепцией, застройщики, по сути, выполняют за администрацию часть ее обязанностей.

### **Список использованной литературы:**

- 1. Выступление первого заместителя Председателя Правительства РФ Дмитрия Медведева в Совете Федерации с информацией о реализации приоритетных национальных проектов, их правовом и финансовом обеспечении. 16 марта 2007 года.*
- 2. Закиров А. Формирование фондовых инструментов финансирования ипотечных кредитов [Текст]: Научное издание / А. Закиров, Г.В. Гудименко. – М: МАОР, 2005 – 131 с.*



## СТРАТЕГИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ РЫБОПЕРЕРАБОТКИ

**А.Л. КОТЕНКО,**

*аспирант Астраханского государственного  
технического университета*

С 1990 г. сохраняется тенденция сокращения улова. В 2006 году он составил 3,26 млн. т. Россия потеряла лидирующие позиции и практически ушла из перспективных районов рыболовства. Из располагаемых в открытой части Мирового океана ресурсов вылавливается лишь 20 %, на 30 % осваиваются ресурсы 200-мильных зон иностранных государств. Основная добыча гидробионтов осуществляется в ИЭЗ России. Это сказывается на естественном воспроизводстве, запасы ценных рыб сокращаются. Уменьшается значение Дальневосточного бассейна в общем улове – с 72% в 1995 г. до 59% в 2004 г. – более чем на один млн. т. Возрастает доля Северо-Запада с 22 до 36%, вылов в Южном бассейне колеблется на уровне 5% [1].

Рыбное хозяйство России относится к немногим ресурсно-сырьевым отраслям страны, работающим в значительной мере на внешний мировой рынок. Для них вырисовывается специфическая стратегия дальнейшего развития в рамках присоединения к ВТО. Здесь необходимо смещение акцентов в управлении отраслью для повышения масштабов инновационной и инвестиционной деятельности.

Сейчас, по официальным данным, на экспорт вместо прежних 20% идет более 40% российской рыбопродукции: 1,2 из 3 млн. т, предполагают, что нелегальный экспорт удваивает эту цифру. При этом более 90% – продукция низкой степени переработки: доля мороженой обезглавленной рыбы в натуре превысила 80% (по стоимости – 73%) и продолжает увеличиваться [2]. Экспортируя наиболее валютоемкие товары с низкой степенью обработки (лососевые, палтус, краб, моллюски и др.), Россия импортирует менее ценные товары в расчете на невысокую покупательную способность россиян (сельдь, путассу,

мойву и др.). В 2006 году за границей закуплено 0,9 млн. т. рыбопродукции. Это качественно ухудшает состояние продовольственного рынка в России, в силу роста цен мирового рынка по мере углубления переработки ведет к большим экономическим потерям.

Тем более что к 2007 г. средние экспортные и импортные цены на гидробионтов почти сравнялись на уровне 1450 долл./т [3]. Очевидна малоэффективная сырьевая структура экспорта рыбных товаров. Тем более что в целом рентабельность отрасли продолжает колебаться в интервале  $\pm 5\%$ . Данная ситуация во многом связана с острой нехваткой инвестиций. Моральный и физический износ основных фондов ведет к снижению производства товаров с высокой добавленной стоимостью.

В современных условиях единственным надежным источником рыбных ресурсов является аквакультура. По оценкам ФАО, аквакультура – самая динамично развивающаяся из всех отраслей, производящих продукты питания в мире, ежегодный прирост объемов продукции – 10–15%. Россия располагает огромным водным фондом, сейчас задействовано всего 5-6%, в то время как эффективное производство возможно на 20-25% площади [4]. Ее потенциал оценивается в 1,3-1,6 млн. т ежегодно. Основные ресурсы внутренних водоемов России сосредоточены в Сибирском, Уральском, Северо-Западном и Дальневосточном федеральных округах [5].

В свете этих изменений необходим пересмотр основной стратегии: *что, для кого, как и где производить?* Очевидно, необходимо углублять переработку рыбы, создавая продукты с большей добавленной стоимостью. Сегодня уже разработаны и защищены патентами многочисленные технологии получения продуктов, БАВ из рыбных вторичных материальных ресурсов (ВМР). Но только малая часть внедрена в производство. В работе федеральный нанопроjekt по разработке технологий БАВ из гидробионтов [6]. Таким образом при планировании необходимо рассматривать рациональность использования ВМР.

Продовольственная безопасность страны и современный уровень потребления животных белков в России требуют увеличения поставок рыбных товаров на внутренний рынок, замещения части импорта. Глубокая разделка позволит сократить расходы на транспортировку (ВМР составляют до 60% массы рыбы) в центральные регионы России, «изголодавшиеся» по

крабам, лососю, нототении и прочим деликатесным продуктам по доступным ценам, и выиграть на экономической эффективности. С учетом распределения себестоимости добычи рыбы между всеми продуктами, в т.ч. из ВМП, внутренние цены на рыбные товары должны снизиться, а рентабельность производства – повыситься. При планировании же экспорта следует учесть, что цены на ряд товаров на азиатском рынке больше примерно в 1,5 раза, чем на европейском. Высокий спрос на БАВ демонстрируют как европейский, так и азиатский рынки.

Встает вопрос о форме производства. Несмотря на печальный конец рыбокомбинатов советского периода, на наш взгляд, сегодня наиболее актуально комбинирование производства во многих его формах. Только в пищевой промышленности и АПК в России ежегодно теряется до 20 % сырьевых ресурсов. Их переработка – это дополнительный объем, удешевление и новые виды изделий, востребованные рынком.

В то же время широко распространены мини-заводы. Проблема здесь заключается в неэффективном использовании первичного сырья и подчас отсутствии переработки ВМП. Следовательно, необходима система сбора ВМП от разрозненных источников. Анализ данных [7] показал, что в 2006 году было выставлено на продажу около 30 рыбоперерабатывающих предприятий. Треть из них позиционируется как комбинаты. Цена колеблется от 200 тыс. долл. за цех и достигает 4,5 млн. долл. за комбинат в европейской части России. Сроки окупаемости объявлены от нескольких месяцев до 3,5 лет. Причины продажи чаще всего представляются как недостаток оборотных средств и то, что предприятия создавались для продажи.

Непосредственное влияние на выбор вариантов размещения производства оказывает соотношение материало-, энерго-, трудо- и капиталоемкости с учетом рынка сбыта. Для обеспечения центральной части России рыбовоарами целесообразно задействовать объекты аквакультуры в Уральском и Северо-Западном регионах. За Дальним Востоком, на взгляд автора, необходимо оставить основной экспорт в страны АТР.

Эффективной является схема наиболее полной разделки сырья на крупнотоннажном флоте, отдельная заморозка с последующей передачей на соответствующие производства. Она

не оправдывает себя в современных условиях: рыбные отходы и некондиционное сырье обычно сбрасываются за борт, т.к. цены на них невысоки, отсутствует современное оборудование. Рациональная переработка, получение нескольких высококачественных продуктов из рыбных ВМП должно склонить добытчиков к сохранению всего улова. Таким образом, реализуется ресурсосберегающий эффект использования ВМП. На береговые предприятия сырье будет поступать в рассортированном и замороженном виде. Это позволит исключить повторную дефростацию. Разделка сырья от малых судов должна производиться на берегу.

Неэффективной является существующая схема производства на Северном или Дальневосточном побережьях материало- и энергоемкой продукции – например, консервов для центральной России. Для изготовления одной условной банки консервов за тысячи километров везутся компоненты – томат, масло, специи, тара, на самой дорогой на сегодня электроэнергии производится продукция руками северян (с северной зарплатой) и везется обратно к основному потребителю. Эффективнее привезти мороженые полуфабрикаты и переработать на относительно дешевой электроэнергии, в двух шагах от производителя растительного масла, томата, тары и основного потребителя [8].

Таким образом, вместо тотального экспорта круглой рыбы с Дальнего Востока мы получаем экспорт и внутренние поставки полуфабрикатов, материало- и энергоемкость которых относительно невелики, а добавленная стоимость уже значительна: нарезки, филе, крабовое мясо, щечки, теши, ястыки, печень, плечики, срезки. Остальные ВМП могут перерабатываться в БАВ на месте или транспортироваться в другие регионы. Хотя данное производство также является материало- и энергоемким, абсолютные показатели этих значений невелики. А вот потери в качестве сырья при нарушении правил транспортировки могут быть значительными. Готовая продукция также может экспортироваться или транспортироваться в районы потребления (из-за малой массы и большой стоимости, а также смягчения условий транспортировки удорожание будет незначительным).

Итак, вхождение России в рынок является весьма условным и останется таковым, пока сохраняется сырьевая направленность большинства отраслей. Переход к новой стратегии – наукоемким и ресурсосберегающим технологиям, в частности, наиболее полному извлечению полезных свойств из сырья – позволит вывести экономику России на надежный уровень работы.

### **Список литературы**

1. Романов Е.А. Экономика рыбохозяйственного комплекса России: Учебное пособие. – М.: 2005 – 335 с.
2. Рыбохозяйственный комплекс России в 2004 году (Белая книга). – М.: ВНИЭРХ, 2005. – 111 с.
3. Онлайн база данных МПР РФ, [www.ecopages.ru](http://www.ecopages.ru)
4. «Аквакультура России: Политика, стратегия, планы». – Пресс-служба МСХ РФ // Рыбное хозяйство. – 2006. – № 5. – с. 3.
5. «Аквакультура – перспективное направление отрасли»: – Интервью с С.В. Ильясовым // Рыбное хозяйство. – 2006. – № 5.
6. По материалам сайта [www.nanoproekt.ru](http://www.nanoproekt.ru)
7. По материалам сайтов [www.biznes4sale.ru](http://www.biznes4sale.ru), [www.sell.poiskbiznesov.ru](http://www.sell.poiskbiznesov.ru) и др.
8. Катанков Ф.Я. Опыт кооперации регионов России // Морская индустрия, 2002. – № 3.

## **ДИАГНОСТИКА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЕГО ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**И.В. КОЛЯДИНА,**

*ассистент Астраханского государственного  
технического университета,*

**М.С. ТЕРЁШИНА,**

*ассистент Астраханского государственного  
технического университета*

За непродолжительный период времени, характеризующийся переходом нашей страны на рыночные условия хозяйствования, в российской промышленности произошли глобальные изменения, заставляющие по-новому взглянуть на проблему устойчивого развития предприятия.

Устойчивое развитие предприятия в современном понимании – это состояние его функционирования, характеризующееся способностью к выживанию в ближайшей и отдаленной перспективе при постоянстве или положительном изменении устойчивости, обеспечивающее переход предприятия к качественным преобразованиям.

Обеспечение устойчивого развития предприятия должно сопровождаться постоянной диагностикой хозяйственной деятельности, позволяющей определить и сопоставить величину рыночного потенциала. Именно на основе данной диагностики предприятие сможет выработать или скорректировать стратегию деятельности, определяющую его устойчивое развитие.

Диагностика (от *греч.* *diagnostikos* – способный распознавать) – установление и изучение признаков, характеризующих состояние организмов, систем, для предсказания возможных отклонений и предотвращения нарушений их работы, деятельности. Буквально «диагностика» означает распознавание состояний изучаемого объекта по косвенным признакам.

Диагностика устойчивого развития предприятия предполагает проведение экономического анализа его хозяйственной деятельности, особенностями которого являются: использование системы экономических показателей, изучение причин их изменений, выявление и измерение взаимосвязи между ними в целях повышения социально-экономической эффективности.

Таким образом, чтобы определить или скорректировать стратегию развития предприятия, необходимо проводить тщательную диагностику текущей деятельности. Другими словами, необходимо выработать систему показателей, которые будут определять результат выполнения стратегии функционирования предприятия, сложившийся под действием внешних и внутренних факторов, с целью выявления проблем и перспектив развития.

Проведенное авторами исследование трудов отечественных ученых-экономистов показало, что диагностикой устойчивого развития предприятия с той или иной стороны занимаются многие ведущие исследователи [1–3,5]. Все они основной задачей считают построение пирамиды (системы) показателей, характеризующих с различных сторон финансово-хозяйственную деятельность предприятия.

Основываясь на методиках отечественных ученых, авторы предлагают диагностику устойчивого развития предприятия проводить в двух направлениях: с точки зрения его финансового состояния и с позиций эффективности его текущей деятельности.

Финансовое состояние предприятия – это состояние экономического субъекта, характеризующее наличием у него финансовых ресурсов, обеспеченностью денежными средствами, необходимыми для хозяйственной деятельности, поддержания нормального режима работы и жизни, осуществления денежных расчетов с другими субъектами. Финансовое состояние предприятия характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия. Такими показателями являются показатели платежеспособности и показатели финансовой устойчивости.

Эффективность текущей деятельности предприятия – это его способность к финансовому выживанию, привлечению источников финансирования и их прибыльное использование. Основными показателями эффективности деятельности предприятия традиционно считаются показатели деловой активности и рентабельности.



**Рис. 1. Предлагаемая система показателей диагностики устойчивого развития предприятия**

Таким образом, предлагаемая авторами система диагностики устойчивого развития предприятия основывается на результатах оценок его финансового состояния (с помощью показателей платежеспособности и финансовой устойчивости) и эффективности его текущей деятельности (с помощью показателей деловой активности и рентабельности) (рис. 1).

Предлагаемая методика диагностики устойчивого развития предприятия предполагает проведение анализа по четырем



группам показателей, каждая из которых характеризует одну определенную сторону его деятельности. В основе диагностики устойчивого развития предприятия лежит ретроспективное сравнительное изучение динамики изменения каждой группы показателей устойчивости.

Рассмотрим подробно каждую группу показателей.

Показатели платежеспособности позволят выяснить способность предприятия отвечать по своим текущим обязательствам, т. е. установить, в достаточной ли мере оно обеспечено оборотными средствами для расчетов с кредиторами. По мнению автора, эти показатели являются «отправным пунктом» при проведении анализа текущей деятельности. Для оценки платежеспособности в отечественной и мировой практике используют три относительных показателя (см. рис. 1), данные показатели не дублируют друг друга и несут в себе самостоятельную информативную нагрузку:

1) коэффициент абсолютной ликвидности ( $K_{абс}$ ):

$$K_{абс} = \frac{\left( \begin{array}{c} \text{Денежные} \\ \text{средства} \end{array} \right) + \left( \begin{array}{c} \text{Краткосрочные} \\ \text{финансовые вложения} \end{array} \right)}{\text{Краткосрочная задолженность}},$$

2) коэффициент критической оценки ( $K_{кр}$ ):

$$K_{кр} = \frac{\left( \begin{array}{c} \text{Денежные} \\ \text{средства} \end{array} \right) + \left( \begin{array}{c} \text{Краткосрочные} \\ \text{финансовые вложения} \end{array} \right) + \left( \begin{array}{c} \text{Дебиторская} \\ \text{задолженность} \end{array} \right)}{\text{Краткосрочная задолженность}},$$

3) общий коэффициент покрытия ( $K_{п}$ ):

$$K_{п} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочная задолженность}}.$$

Показатели финансовой устойчивости расширяют общее представление аналитика о платежеспособности предприятия, т. к. они позволяют оценить состав источников финансирования и динамику соотношения между ними. Показатели финансовой устойчивости позволяют собственникам и администрации предприятия определять допустимые доли заемных и собственных источников финансирования (или проводить политику финансового левериджа). Таким образом, показатели финансовой

устойчивости помогают предприятию определить будущую финансовую политику.

В мировой и отечественной учетно-аналитической практике существует большое количество методик оценки финансовой устойчивости [1–5]. По результатам проведенного исследования точек зрения ведущих экономистов на систему показателей финансовой устойчивости авторы считают, что наиболее полную финансовую устойчивость предприятия можно оценить с помощью следующих коэффициентов (см. рис. 1):

1) коэффициент автономии ( $K_{ав}$ ):

$$K_{ав} = \frac{\text{Собственные средства}}{\text{Источники финансирования}},$$

2) коэффициент соотношения заемных и собственных средств ( $K_{з/с}$ ):

$$K_{з/с} = \frac{\text{Заемные средства}}{\text{Собственные средства}},$$

3) коэффициент маневренности ( $K_{м}$ ):

$$K_{м} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Собственные средства}},$$

4) коэффициент обеспеченности собственными средствами ( $K_{осс}$ ):

$$K_{осс} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Оборотные активы}},$$

5) коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств ( $K_{м/и}$ ):

$$K_{м/и} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Внеоборотные активы}},$$

6) коэффициент постоянного актива ( $K_{па}$ ):

$$K_{па} = \frac{\text{Внеоборотные активы}}{\text{Собственные средства}},$$

7) коэффициент реальной стоимости имущества ( $K_{рси}$ ):

$$K_{рси} = \frac{\text{Основные средства} + \text{Сырье, материалы} + \text{НЗП}}{\text{Имущество предприятия}}.$$

Система показателей оценки эффективности текущей деятельности предприятия прежде всего предполагает рассмотрение показателей деловой активности.

Показатели деловой активности отражают эффективность использования производственных ресурсов предприятия. Они позволяют оценить размер и структуру активов с позиций функционирования предприятия. Показатели деловой активности определяют, каков производственный потенциал предприятия, эффективно ли используются собственный капитал и трудовые ресурсы, а также активы для получения дохода и прибыли. Проведенное исследование показало, что основными показателями деловой активности считаются следующие показатели (рис. 1):

1) коэффициент устойчивости экономического роста ( $K_{ур}$ ):

$$K_{ур} = \frac{\text{Чистая прибыль} - \text{Выплаченные дивиденды}}{\text{Собственные средства}},$$

2) фондоотдача ( $\Phi_o$ ):

$$\Phi_o = \frac{\text{Выручка}}{\text{Основные фонды}},$$

3) оборачиваемость общего капитала ( $O_{ок}$ ):

$$O_{ок} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Имущество предприятия}},$$

4) оборачиваемость собственного капитала ( $O_{ск}$ ):

$$O_{ск} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Собственные средства}},$$

5) оборачиваемость оборотных средств ( $O_{ос}$ ):

$$O_{ос} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Оборотные средства}},$$

6) оборачиваемость запасов ( $O_з$ ):

$$O_з = \frac{\text{Себестоимость продукции}}{\text{Средняя стоимость запасов}},$$

7) оборачиваемость готовой продукции ( $O_{гп}$ ):

$$O_{\text{ГП}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Готовая продукция}},$$

8) оборачиваемость дебиторской задолженности ( $O_{\text{ДЗ}}$ ):

$$O_{\text{ДЗ}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Дебиторская задолженность}},$$

9) оборачиваемость кредиторской задолженности ( $O_{\text{КЗ}}$ ):

$$O_{\text{КЗ}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Кредиторская задолженность}}.$$

Одним из критериев эффективности управления, определяющим устойчивость предприятия, является его способность генерировать прибыль.

Показатели рентабельности дают возможность получить обобщенную оценку деятельности предприятия. Для определения устойчивости рентабельности необходимо, по мнению автора, расчет следующих коэффициентов (см. рис. 1):

1) рентабельность активов ( $P_{\text{а}}$ ):

$$P_{\text{а}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Имущество предприятия}},$$

2) рентабельность собственного капитала ( $P_{\text{СК}}$ ):

$$P_{\text{СК}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственные средства}},$$

3) рентабельность инвестированного капитала ( $P_{\text{ИК}}$ ):

$$P_{\text{ИК}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственные средства} + \text{Долгосрочные заемные средства}},$$

4) рентабельность продаж ( $P_{\text{пр}}$ ):

$$P_{\text{пр}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}}.$$

Предложенная методика диагностики устойчивого развития предприятия позволяет максимально точно оценить результаты его работы и выяснить, как сделать ее более прибыльной, а анализируемое предприятие – более устойчивым. К достоинствам предлагаемой системы показателей диагностики устойчивого развития предприятия можно отнести:

1) отобранные показатели с высокой степенью точности отражают сложившуюся на предприятии экономическую ситуацию – насколько интенсивно используются ресурсы предприятия, какова его способность получать доходы и прибыль (рентабельно ли его производство), каково его финансовое положение (то есть, способно ли предприятие своевременно и в полном объеме погашать свои долговые обязательства) и т. д.;

2) показатели несложны в исчислении, количество их невелико, что позволяет постоянно отслеживать их динамику и делать соответствующие выводы;

3) расчет показателей дает возможность аналитикам и/или управленческому аппарату глубоко и реалистично охарактеризовать деятельность своего предприятия и выбрать оптимальные пути его развития.

В качестве недостатков рассматриваемой методики можно отметить:

1) отсутствие каких-либо нормативных значений отдельных коэффициентов, позволяющих судить об уровне фактических показателей;

2) отсутствие какого-либо интегрального показателя, обобщающего данные частных коэффициентов и оценивающего общий уровень устойчивого развития.

### **Литература**

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. *Теория экономического анализа: Учебник. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 416 с.*
2. Вакуленко Т.Г., Фомина Л.Ф. *Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений. – СПб.: «Издательский торговый дом «Герда», 2003. – 160 с.*
3. Ковалев А.И., Привалов В.П. *Анализ финансового состояния предприятия. – 2-е изд. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2002. – 188 с.*
4. Хеддервик К. *Финансовый и экономический анализ деятельности предприятий / Пер. с англ. Д.П. Лукичевой и А.О. Лукичевой; / под ред. Ю.Н. Воропаевой. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 192 с.*
5. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. *Методика финансового анализа. – М: ИНФРА-М, 2003. – 176 с.*

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ В РЕФОРМИРУЕМОМ АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РОССИИ**

**Т.Г. СИНЁВА,**

*аспирант кафедры управления на предприятии АПК  
ФГОУ ВПО «Рязанский государственный  
агротехнологический университет имени П.А. Костычева»*

Система экономических взаимоотношений между субъектами агропромышленного комплекса за годы реформ претерпела существенные изменения, обусловленные институциональными преобразованиями экономики.

В результате реализации земельной и аграрной реформ более 80% сельхозугодий было передано в частную собственность, проведена реорганизация сельскохозяйственных предприятий и приватизация предприятий пищевой промышленности.

За 1990–2006 гг. число товаропроизводителей (сельскохозяйственных предприятий и крестьянских (фермерских) хозяйств) возросло в 12 раз.

В настоящее время в аграрной сфере России насчитывается 24,2 тысячи предприятий различных форм собственности и хозяйствования, среди которых преобладают сельскохозяйственные кооперативы (41%). На долю закрытых акционерных обществ приходится 17,8%, открытых акционерных обществ – 3,5%, обществ с ограниченной ответственностью – 10,4%, товариществ всех видов – 1%, государственных и муниципальных предприятий – 6,6%, ассоциаций крестьянских (фермерских) хозяйств – 1,7%, других предприятий – 18% от общего их количества. Кроме того, в аграрном секторе организована 261 тысяча крестьянских (фермерских) хозяйств.

Все формальные принципы аграрной реформы были реализованы уже к 1994 году, однако рыночная среда (система экономических и правовых, идеологических отношений) оставалась в полном хаосе, поэтому к 1998 году была полностью

подорвана финансовая самостоятельность сельского хозяйства (удельный вес убыточных предприятий составил 89%, убыточность отрасли достигла 27%, кредиторская задолженность сельского хозяйства превысила дебиторскую в 7,6 раз).

А.А. Анфиногентова справедливо отмечает, что смену форм собственности и реорганизацию сельскохозяйственных предприятий нельзя рассматривать как институциональные преобразования в истинном смысле слова. Введение института частной собственности на землю, разукрупнение больших сельскохозяйственных предприятий, изменение форм хозяйствования еще не означают создания совокупности правил и норм как ограничений и механизмов защиты для экономических агентов.

Перераспределение земли и прав собственности в аграрном секторе не было подкреплено соответствующими макроэкономическими преобразованиями и развитием рыночных институтов, и именно в этом кроется основная причина кризиса аграрного производства и несовершенства экономических взаимоотношений в отрасли.

Система централизованного управления агропромышленным комплексом (институт планирования, централизованная система закупок, существующие экономические связи между предприятиями и т.д.) была разрушена, но необходимые рыночные структуры (продовольственные и зерновые биржи, маркетинговые центры, эффективные системы информации), являющиеся основой экономических взаимоотношений, так и не были созданы.

Становление и развитие соответствующей рыночным условиям институциональной среды является одним из основных направлений совершенствования системы экономических взаимоотношений в агропромышленном комплексе, так как оно способствует решению главной ее проблемы – соблюдению эквивалентности обмена.

Для формирования рыночной институциональной среды необходимо создание многоуровневой структуры и инфраструктуры аграрного рынка. Становление структуры аграрного рынка подразумевает дальнейшее развитие его субъектов, которое невозможно без формирования действенного института частной собственности.

Создание рыночной инфраструктуры предполагает не только обеспечение каналов движения товаров и услуг, но и передачу информации, позволяющую участникам рынка обмениваться ею с минимальными издержками и минимальными искажениями и создающую условия для установления равновесных цен. В связи с этим большое внимание следует уделять формированию и динамичному развитию информационных центров и бирж как важнейших институтов посредничества и неотъемлемых элементов агропродовольственных рынков, а также развитию электронной торговли и созданию торговых площадок IDK.ru.

При этом для совершенствования ценообразования в АПК России в условиях «свободного рынка» Б. Пошкус рекомендует более эффективно использовать биржевые цены на сельскохозяйственное сырье и продовольственные товары путем создания сети продовольственных бирж, проведения на них торгов реальными товарами, складскими свидетельствами и срочными контрактами. В целях страхования продавца и покупателя предлагает определять цену за полгода и выбрать сеть биржевых складов, гарантирующих поставки товара по результатам торгов на биржевой площадке.

Немалую роль в гармонизации взаимоотношений между субъектами аграрного рынка играет развитие финансово-банковского сектора, а также создание устойчивого экономического механизма, регулирующего отношения сельских товаропроизводителей с государством через инвестиционную, ценовую, кредитную и налоговую политику.

Ввиду превалирования реинтеграционных процессов на современном этапе развития аграрной экономики является актуальным становление кооперации и агропромышленной интеграции как института, включающего совокупность правовых и экономических норм, регулирующих отношения предприятий, образующих кооперативы и интегрированные структуры.

Согласно А.А. Анфиногентовой, исследование ретроспективы развития интеграционных процессов в агропродовольственном секторе экономики России и особенностей современных реинтеграционных тенденций подтвердило настоятельную необходимость формирования государственно-корпоративного сектора национальной экономики, требующего ускоренного



развития системы институтов, соответствующих цивилизованным рыночным отношениям.

Согласно А.З. Рысьмятову, необходимо сформировать стратегически-ориентированное, вертикально-интегрированное и структурно-организованное институциональное пространство, пронизанное силовыми линиями структурных приоритетов хозяйственных комплексов и подкомплексов на уровне страны, региона и отраслей.

Создание такого институционального пространства, по мнению А.З. Рысьмятова, В.В. Моисеева, С.А. Дьякова и А.В. Погибелева, позволит сформулировать для аграрных предпринимателей систему стратегических ориентиров ценностных предпосылок и гарантий, без которых невозможно упорядочение процесса гармонизации экономических интересов отдельных производителей в рамках АПК по всей технологической цепочке.

Формирование институциональной среды агропродовольственного комплекса, включающей институты как совокупность правил и норм, так и институты-организации и в первую очередь развитие финансово-банковского сектора, предполагает дальнейшую реструктуризацию предприятий, повышение эффективности их функционирования за счет совершенствования внутрихозяйственных отношений и финансового оздоровления.

В настоящее время на смену этапу полного разрыва межотраслевых взаимодействий приходит период усиления интенсивности связей субъектов продовольственного рынка.

Крупные экономические субъекты (предприятия пищевой промышленности, торговли и даже сельского хозяйства) начали формирование «локальных институциональных сред» с собственной системой норм и правил социально-экономического поведения, пытаясь решить таким образом проблему институциональных изменений в аграрном секторе.

Но решение проблемы институциональных изменений в аграрном секторе на уровне крупных экономических субъектов невозможно, так как это проблема развития и взаимодействия не только отдельных предприятий, но и всей отрасли, а также экономики страны в целом. И успешное решение данной проблемы возможно лишь при последовательной реализации комплексных мер по дальнейшему институциональному преобразованию экономики.

## **Литература**

*Продуктовая безопасность России: Проблемы и перспективы / А.А. Анфиногентова, О.В. Ермолова, Н.А. Киреева и др.; Под ред. А.А. Анфиногентовой. – Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2004. – 244 с.*

*Родионова О.А., Дацкова Е.В. Институциональные преобразования и развитие интеграционных процессов в АПК // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2005. – № 1. – С. 39–42.*

*Рысьмятов А.З., Моисеев В.В., Дьяков С.А., Погибелев А.В. Институциональные проблемы развития АПК // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2005. – № 3. – С. 17–19.*

*Свешникова Т. Торговые площадки в Интернете // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2005. – № 36. – С. 10.*

## НЕЧЕТКО-МНОЖЕСТВЕННЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

**В.Н. ТРЕГУБОВ,**

*аспирант ФГОУ ВПО «Рязанская государственная  
сельскохозяйственная академия  
имени профессора П.А. Костычева»*

Предлагается нечетко-множественный подход к оценке инвестиционной привлекательности предприятий, основанный на комплексной оценке показателей финансового состояния. Изложены основы построения данной модели, показано использование алгоритма субтрактивной кластеризации организаций по уровню их инвестиционной привлекательности с целью выявления характерных особенностей ведения бизнеса внутри каждой выделенной группы предприятий.

В современной экономической науке существует множество подходов к формированию интегральных показателей, характеризующих различные стороны финансово-хозяйственной жизни предприятия. Наиболее широкое распространение получили следующие модели:

модели с введением нормативных оценок на показатели;  
многофакторные модели Альтмана, Лиса, Тоффлера, Тисшоу и др.;

А-счет Аргенти;

прочие целочисленные методики.

Однако почти все они противоречивы. Так, например, считается «нормальным», когда коэффициент автономии предприятия больше 0.5, коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами – больше 0.1, коэффициент маневренности – больше 0.5. Применительно к кредитным учреждениям ряд нормативов (ликвидности, достаточности капитала и т. д.) установлен Центробанком РФ и имеет силу закона. Возникают справедливые вопросы:

почему именно эти статические коэффициенты выбраны в качестве основных индикаторов финансово-экономического состояния предприятия;

почему установлены именно такие ограничения и насколько они экономически обоснованны.

Так, например, ограничение на коэффициент текущей ликвидности (больше 2) устанавливается для всех предприятий без учета отраслевого признака, масштабов производства или рентабельности. Поэтому трудно выявить причины, способствующие сложившейся ситуации в организации по результативному значению коэффициента, что может повлечь за собой необоснованные рекомендации по принятию управленческих решений.

В зарубежных странах степень риска банкротства, как и инвестиционной привлекательности, определяют, применяя Z-показатели Альтмана.

$$Z = \sum_i \alpha_i X_i \quad (1),$$

где  $X_i$  – функции показателей бухгалтерской отчетности,  $\alpha_i$  – веса в свертке, получаемые на основе дискриминантного анализа выборки предприятий, часть из которых обанкротилась.

Широко известна формула, которая определяет вероятность банкротства:

$$Z = 1.2 K_1 + 1.4 K_2 + 3.3 K_3 + 0.6 K_4 + 1.0 K_5 \quad (2),$$

где  $K_1$  – собственный оборотный капитал / сумма активов;

$K_2$  – нераспределенная прибыль / сумма активов;

$K_3$  – прибыль до уплаты процентов / сумма активов;

$K_4$  – рыночная стоимость собственного капитала / заемный капитал;

$K_5$  – объем продаж / сумма активов.

Интервальная оценка Альтмана: при  $Z < 1.81$  – высокая вероятность банкротства, при  $Z = 2.67$  – низкая вероятность банкротства.

Данный подход к составлению комплексного показателя, разработанный в 1968 г. Э. Альтманом, получил широкое признание на всех континентах. По сходным алгоритмам были составлены модели Тоффлера и Тисшоу, Лиса, Чессера, модель Давыдовой-Беликовой и другие. Однако все они, как показывает практика расчетов, не обладают устойчивостью к вариациям в исходных данных. То есть веса в модели Альтмана и интервальная оценка сильно разнятся не только по странам, но и по годам в рамках одной страны.

Аналогичным характерным приемом получения комплексных оценок служит подход Аргенти, основанный на выставлении балльных оценок. Результат оценки – состояние так называемого А-счета. Противоречие данной модели заключается в том, что достаточно трудно объективно выставить балл соответствия (например, меру компетенции финансовой службы от 0 до 8).

Решением проблемы данных противоречий может стать применение нечетко-множественного подхода к комплексной оценке инвестиционной привлекательности предприятия.

Понятие Fuzzy Logic («нечеткая логика»), как и основы теории нечетких множеств, были предложены американским математиком Лотфи Заде (Lotfi Zadeh) более 35 лет назад. Данная теория позволяет характеризовать качественные, неточные понятия и знания об окружающем мире, а также оперировать этими знаниями с целью получения новой информации.

В последнее время нечеткое моделирование является одним из наиболее активных и перспективных направлений прикладных исследований в области управления и принятия решений. Идеи применения нечетко-множественного подхода к формированию комплексных оценок финансового состояния предприятия нашли отражение в работах Недосекина А.О. и Максимова О.Б. [6,7].

Основываясь на результатах их исследования, нами сформулирован методический подход к формированию единого показателя инвестиционной привлекательности предприятия, который заключается в следующем:

- обоснован критерий отбора показателей в модель, характеризующий инвестиционную привлекательность предприятия;

- уточнен алгоритм перехода от гистограмм показателей к построению отдельных функций принадлежности;

- автоматизирован алгоритм двойной матричной свертки данных показателей с помощью пакета Fuzzy Logic Toolbox программы MatLab;

- рекомендовано использование механизма субтрактивной кластеризации для детализированного анализа влияния отдельных финансовых коэффициентов на интегральный показатель инвестиционной привлекательности.

В основе рекомендуемой нами модели интегральной оценки инвестиционной привлекательности предприятия лежит:

принцип допущения, что интегральный показатель (IP) может быть представлен в виде средней взвешенной из совокупности показателей:

$$IP = \sum_{i=1}^M w_i \cdot x_i \quad (3),$$

где  $w_i$  – удельный вес показателя ( $\sum_{i=1}^M w_i = 1$ );

$x_i$  – показатель, характеризующий инвестиционную привлекательность предприятия;

$M$  – число рассматриваемых составляющих интегрального показателя инвестиционной привлекательности промышленного предприятия;

репрезентативный подход к отбору показателей, который должен достаточно широко характеризовать различные стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятий; не дублировать друг друга; иметь простой механизм расчета; иметь одинаковую «направленность», т. е. достигать своих наилучших значений либо в максимальной, либо в минимальной величине;

отбор показателей с минимальными значениями коэффициентов парной корреляции (Пирсона, Кендалла, Спирмена);

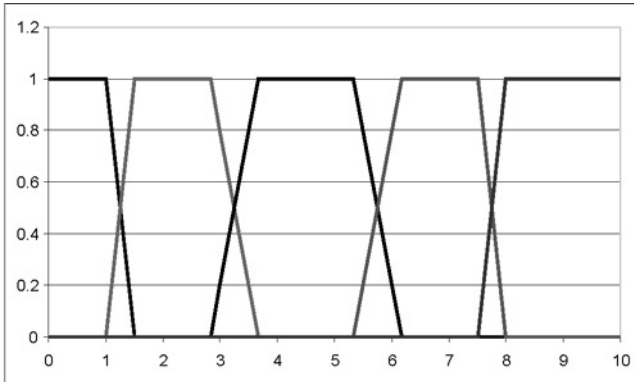
назначение весов показателей в модели производится исходя из целей анализа.

Так, рассматривая инвестиционную привлекательность предприятий, нами дается обоснование приоритета коэффициентов рентабельности (в частности показателя оперативной прибыли) над прочими показателями, характеризующими финансовое положение предприятия. Веса показателей в модели определяются коэффициентом корреляции к выбранному «направляющему» показателю (оперативная прибыль предприятия).

Агрегирование составляющих коэффициентов на уровень групп показателей может осуществляться методом двойной матричной свертки [1].

Теоретические основы определения уровней показателей в модели с использованием механизма теории нечетких множеств были разработаны Недосекиным А.О. и Максимовым О.Д. [6,7].

Также ими было введено понятие стандартного пятиуровневого нечеткого 01-классификатора [6].



**Рисунок 1. Стандартный пятиуровневый нечеткий 01-классификатор**

Данный классификатор позволяет переходить от четких значений показателей к нечетким «термам» [4], таким как «очень низкое», «низкое», «среднее», «высокое», «очень высокое» значения показателя.

Параметры функций принадлежности «термов» задаются экспертом исходя из его личного опыта и знаний в данной области исследования. В работах Недосекина А.О. отмечалась возможность использования данных гистограмм распределений значений показателей при настройке функций принадлежности [7].

Нами же предложен упрощенный алгоритм перехода от гистограмм значений показателей к построению отдельных функций принадлежности.

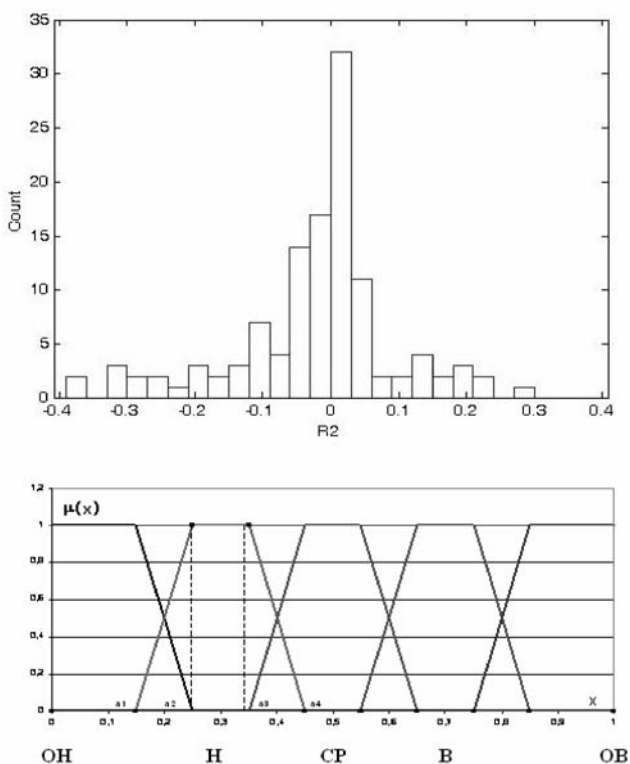
С помощью написанного м-файла для системы Matlab задается механизм удаления пропущенных данных показателя (NaN) строкой:

```
Data_ = data (finite (data)).
```

Последовательно устраняются «выбросы», в данном случае те элементы, для которых среднеквадратичное отклонение более чем в 3 раза отклоняется от среднего:

```
for i = 1:10  
    data_ = data_(abs (data_-mean (data_)) <= 3 * std (data_));  
end
```

Назначается узловая точка «ОН» – левый конец интервала носителя (min), узловая точка «ОВ» – правый конец интервала носителя (max), средняя точка «СР» отвечает серединному значению гистограммы (mean). Оставшиеся две точки наносятся по правилам взвешенного среднего. Таким образом, можно учитывать при выборе точек «Н» и «В» профиль гистограммы.

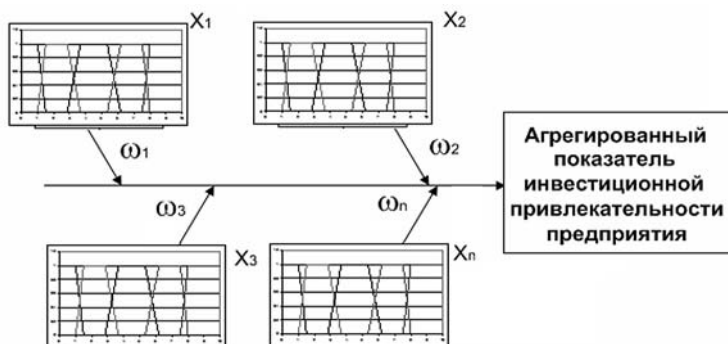


**Рисунок 2. Алгоритм перехода от гистограмм значений показателей к построению нечетких функций принадлежности**



Данный прием позволяет эксперту получить базовые сведения о приемлемых уровнях показателей исходя из специфики конкретной отрасли промышленности.

Имея набор из  $i = 1 \dots N$  отдельных показателей со своими текущими значениями  $x_i$ , где каждому показателю соответствует свой  $i$ -классификатор, можно перейти от набора отдельных показателей к единому агрегированному (базовому) показателю  $A^N$ .



**Рисунок 3. Схема агрегирования набора отдельных показателей к единому показателю инвестиционной привлекательности предприятия**

Агрегирование показателей можно производить по формуле двойной свертки данных Ягера:

$$A^N = \sum_{i=1}^N p_i \sum_{j=1}^5 \alpha_j \mu_{ij}(x_i) \quad (8),$$

где  $\alpha_j$  – узловые точки стандартного классификатора;

$p_i$  – вес  $i$ -го показателя в свертке;

$\mu_{ij}(x_i)$  – значение функции принадлежности  $j$ -го качественного уровня относительно текущего значения  $i$ -го показателя.

В соответствии с рассмотренной схемой матричной свертки агрегированных показателей  $A_i^N$  интегральный показатель (3) примет следующий вид:

$$IP = \sum_{i=1}^5 (w_i \cdot A_i^N) \quad (9).$$

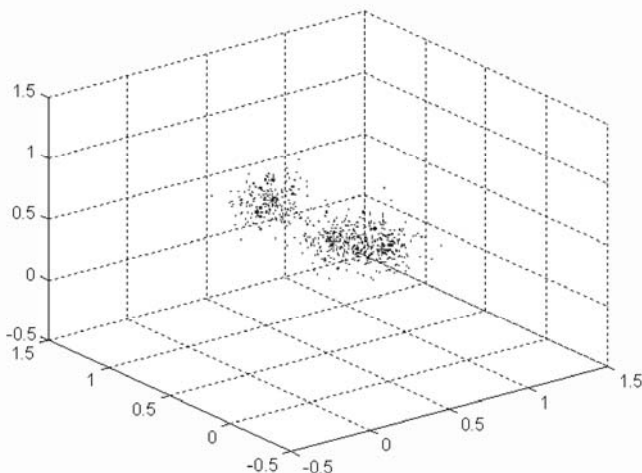
Применив данную методику расчета на конкретной отрасли промышленности региона, можно получить интегральные оценки инвестиционной привлекательности исследуемых предприятий.

Характерной особенностью предлагаемого нами подхода к оценке инвестиционной привлекательности предприятий является дальнейшее применение алгоритма субтрактивной кластеризации [Subtractive clustering] [2, 3]. Это позволит разбить изучаемую совокупность объектов на группы «схожих» по своим характеристикам объектов, называемых кластерами.

Основу данного алгоритма составляют идеи горного метода кластерного анализа, который был предложен Рональдом Ягером (Ronald Yager) и Димитаром Филевым (Dimitar Filev). Особенностью метода является отсутствие необходимости задания количества кластеров до начала работы алгоритма.

Задача нахождения центров кластеров, т. е. предприятий, наиболее четко характеризующих ту или иную группу инвестиционной привлекательности, решается следующим образом.

Допустим  $X = (X_1, X_2, \dots, X_n)^T$  – объекты, подлежащие кластеризации (показатели инвестиционной привлекательности), где  $n$  – количество объектов (предприятий). Каждый объект  $X_k = (X_{k1}, X_{k2}, \dots, X_{kp})$  представляет собой точку в  $p$ -мерном пространстве признаков ( $k = 1, n$ ). Далее необходимо найти центры кластеров, т. е. координаты центров скопления объектов, заданных множеством  $X$ . Схематично это отражено на *рисунке 5*.



**Рисунок 4. Центры кластеров, найденных по методу субтрактивной кластеризации**

Значения показателей инвестиционной привлекательности рассматриваются как потенциальные центры кластеров. Для каждого из них рассчитывается значение, характеризующее плотность расположения других значений показателей в его окрестности. Чем гуще соседние объекты расположены к данному объекту, тем больше это значение.

Плотность расположения прочих показателей для объекта  $X_k = (X_{k1}, X_{k2}, \dots, X_{kn})$  рассчитывается по формуле:

$$P(X_k) = \sum_{i=1, n} \exp \left( -4 \cdot \sum_{j=1, p} \omega_j \cdot (x_{kj} - x_{ij})^2 \right) \quad (10),$$

где  $\omega_j$  – вес  $j$ -й координаты.

В случае когда объект задан двумя признаками, графическое изображение распределения потенциала будет представлять собой поверхность, напоминающую горный рельеф. В качестве центров кластеров выбираем координаты «горных» вершин. Для этого центром первого кластера назначаем объект с наибольшим потенциалом. Центр кластера, а также близко расположенные к нему объекты исключаем из дальнейшего рассмотрения, т.е. из «горного массива» вычлняем наивысшую «гору». Значения потенциалов оставшихся объектов пересчитываем и вновь в качестве центра кластера выбираем объект с максимальным значением потенциала. Последовательная процедура выбора центров кластеров продолжается до тех пор, пока не будут исключены все объекты [9].

Таким образом, мы можем выявить характерные черты инвестиционной привлекательности (в зависимости от финансового состояния) отдельно взятых групп предприятий, что достаточно важно в сложившихся условиях хозяйствования для принятия решений о выделении целевых денежных средств наиболее перспективным предприятиям в отдельно взятом регионе.

## Литература

Гончаров М. Кластеризация на основе нечетких отношений / М. Гончаров // На сайте [http:// www.spellabs.ru](http://www.spellabs.ru) – 2005.

Заде Л.А. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений / Л.А. Заде. – М.: Мир, 1976.

Заде Л.А. Размытые множества и их применение в распознавании образов и кластер-анализе: Классификация и кластер / Л.А. Заде: Сб. науч. тр. – М.: Мир, 1980. – С. 208–247.

Недосекин А.О. Сводный финансовый анализ российских предприятий за 2000 – 2003 гг. / А.О. Недосекин, Д.Н. Бессонов, А.В. Лукашев // На сайте [http://www.sedoc.narod.ru/sc\\_group.html](http://www.sedoc.narod.ru/sc_group.html).

Недосекин А.О. Лингвистический анализ гистограмм экономических факторов / А.О. Недосекин, С.Н. Фролов // На сайте [http://www.sedoc.narod.ru/sc\\_group.html](http://www.sedoc.narod.ru/sc_group.html).

Фишберн П. Теория полезности для принятия решений / П. Фишберн. – М.: Наука, 1978.

Штовба С.Д. Введение в теорию нечетких множеств и нечеткую логику / С.Д. Штовба // На сайте <http://www.matlab.exponenta.ru/fuzzylogic/book1/index.php>.

Yager, R. Families of OWA operators / R. Yager // Fuzzy Sets and Systems, 59, 1993.

Yager, R. Essentials of Fuzzy Modeling and Control / R. Yager, D. Filev // USA: John Wiley & Sons, 1984, pp. 387.

## МЕТОДЫ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ТАРИФОВ НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ ПО НАДЕЖНОСТИ

**О.Г. БЕСПАЛОВА,**

*старший преподаватель кафедры «Экономическая теория»,  
Астраханский Государственный Технический Университет,  
г. Астрахань, Россия*

В связи с дерегулированием рынка электроэнергии энергокомпании должны быть готовы к работе в условиях конкуренции. Рост спроса на электроэнергию, с одной стороны, и необходимость поддержания резервов мощностей энергии в связи с ростом числа производителей и требованиями пикового спроса, с другой стороны, вызывают взаимосвязанные проблемы привлечения инвестиций и обеспечения надежности поставок электроэнергии.

Решить эти проблемы можно благодаря дифференциации тарифов на электроэнергию по надежности поставок электроэнергии (т. н. «приоритетным ценообразованием», так как потребитель, выбирая тарифный план, сам определяет, что является для него приоритетным – низкая цена или высокая степень надежности поставок). При этом возможно два варианта: использование в качестве базового высокого уровня надежности с предоставлением скидки потребителю за его согласие на более низкий уровень надежности или использование в качестве базового низкого уровня надежности, допускающего перерывы в электроснабжении и надбавки за более высокий уровень надежности. Для того, чтобы дифференцировать тарифы по надежности поставок электроэнергии, компания должна учитывать размеры своих издержек на создание генерирующих мощностей и издержек потребителей, связанных с отключением электроэнергии (в расчете на  $1 \text{ кВт}\cdot\text{час}$ ).

Естественно, что с точки зрения производителя электроэнергии, размер предоставляемой скидки (необходимой доплаты) по тарифу на электроэнергию с более низким (более высоким) уровнем надежности должен быть меньше размера

издержек энергокомпании на строительство новых генерирующих мощностей в расчете на 1 кВт\*час. С точки зрения потребителя, размер скидки (доплаты) должен быть больше, чем издержки потребителя, связанные с отключением (прерыванием) электрической энергии.

Математически данное условие можно представить в виде формулы:

**Ипотреб** <  $\Delta T_{\text{надежн}}$  < **Ипроизв** (1), где

$\Delta T_{\text{надежн}}$  – размер скидки по тарифу за более низкий уровень надежности (доплаты за более высокий уровень надежности) поставки электроэнергии, в расчете на 1 кВт\*час;

**Ипотреб** – издержки потребителя, связанные с отключением (прерыванием) электрической энергии, в расчете на 1 кВт\*час;

**Ипроизв** – издержки производителя, связанные с созданием новых генерирующих мощностей, в расчете на 1 кВт\*час.

Так как информация об издержках потребителей, связанных с отключением электроэнергии, неизвестна энергокомпаниям, необходима разработка методики их оценки. Можно выделить 5 групп методов оценки издержек потребителей по отключению/прерыванию электроэнергии.

1. **Моделирование спроса на надежность**: спрос на надежность моделируется на основании имеющихся данных о спросе на электроэнергию по соответствующим тарифным планам, учитывающим надежность.

2. **Использование рыночной информации**: издержки отключения электроэнергии оцениваются на основании наблюдений за фактическим поведением потребителей при выборе их участия в программе отключения.

3. **Измерение потребительского излишка**: издержки отключения электроэнергии определяются площадью излишка потребителя на основании кривой спроса на электроэнергию.

4. **Использование специальных показателей-заместителей**:

**4.1. стоимость резервных генераторов**: считается, что потребители покупают резервные генераторы до тех пор, пока ожидаемые предельные издержки дополнительной резервной мощности на 1 кВт\*час не равны ожидаемым предельным издержкам отключения электроэнергии.

**4.2. соотношение выпуска производства к потреблению энергии:** отражает потери невыпущенной продукции.

**4.3. стоимость производства дома:** домохозяйства рассматриваются как фирмы, для которых электроэнергия – ресурс для производства домашних услуг.

**4.4. ставка заработной платы:** используется предположение, что издержки населения связаны в основном с потерями досуга, которые можно оценить с помощью часовой ставки оплаты труда.

## **5. Опросы потребителей:**

**5.1. оценка прямых издержек отключения электроэнергии:** потребителей просят перечислить и оценить все издержки, связанные с отключением электроэнергии с определенными характеристиками.

**5.2. метод условной оценки контингента:** потребителей просят оценить их «готовность заплатить» за избежание определенного типа отключения электроэнергии или получение повышенного типа надежности или «готовность принять» (т. е. компенсацию, которую они хотели бы получить за снижение уровня надежности или получение текущего уровня надежности вместо более высокого).

**5.3. метод условного выбора (ранжирования):** потребителей просят выбрать между определенными наборами перерывов в энергоснабжении, на основании чего готовность «оплатить» или «принять» оценивают с помощью дискретных моделей выбора потребительских предпочтений.

Применение методов первой и второй группы в России невозможно, так как опыта использования тарифов, дифференцированных по надежности, и, следовательно, разброса данных не существует. Достоинствами метода оценки издержек отключения на основании измерения потребительского излишка являются отражение действительного поведения потребителей (в отличие от опросов, отражающих лишь их намерения) и возможность оценки издержек по частичному отключению электроэнергии. Но его применение осложнено трудностью оценки спроса на электроэнергию в России, так как в связи с превышением реального спроса на энергию над предложением (рабочей мощностью электростанций), дефицитом электроэнергии

и ее постоянными отключениями неизвестен размер неудовлетворенного спроса. Поэтому в существующих условиях наиболее реальным представляется использование методов четвертой и пятой группы.

Методы четвертой группы (на основе специальных показателей) просты и низкочувствительны, лучше всего отражают средние издержки отключения для среднего потребителя. При этом два метода (на основании стоимости резервных генераторов или соотношения выпуска производства к потреблению энергии) используют для оценки издержек отключения промышленных и коммерческих потребителей, а два других (на основании стоимости производства дома или ставки заработной платы) – для населения. При этом для потребителей, не покупающих резервных генераторов, стоимость резервных генераторов показывает только верхнюю границу издержек отключения электроэнергии. А использование соотношения выпуска производства к потреблению энергии предполагает отсутствие порчи оборудования и материалов при отключении электроэнергии, невозможность компенсации потерянных продаж позже и замещения электроэнергии другими ресурсами. Недостатки оценки издержек отключения электроэнергии для населения по рыночной стоимости домашнего производства включают предположение о невозможности смещения во времени услуг, прерванных при отключении энергии, и сложность получения полного списка домашних услуг и их справедливой рыночной стоимости. При этом надо рассматривать не полную стоимость покупки эквивалентной рыночной услуги, а разницу между покупной стоимостью услуги на рынке и стоимостью домашнего производства. Использование ставки заработной платы для оценки издержек отключения у населения не является точным в связи с: 1) возможными изменениями числа рабочих часов с изменением предельной стоимости отдыха, 2) игнорированием доходов членов семьи, отличных от зарплаты; 3) возможностью учета ожиданий отключений при выборе между работой и досугом или отдыхом вне дома; и 4) тем, что потребитель может получать удовольствие от отключения электроэнергии.

В целом, методы четвертой группы характеризуют только верхнюю или нижнюю границу издержек по отключению, не



обеспечивают информацию по распределению издержек отключения в общей численности и не дифференцируют издержки отключения электроэнергии по техническим характеристикам перерыва в энергоснабжении (продолжительность, частота, время отключения, глубина отключения – полное или частичное). Эти недостатки компенсируются благодаря использованию опросов. В то же время, результаты опросов описывают предпочтения и намерения потребителей, а не их фактическое поведение и зависят от формулировки вопросов и составления анкеты, поэтому требуется особая внимательность при дизайне анкеты, проведении опроса и толковании результатов.

Таким образом, в современных условиях, в качестве основного метода оценки издержек потребителей по отключению у них электроэнергии, нужно использовать опросы, а в качестве контролирующего – стоимость резервного генератора (для промышленных и коммерческих потребителей) и размер часовой оплаты труда (для населения). При этом следует учитывать, что на размер издержек потребителей по отключению электроэнергии влияют факторы: ожидаемость и неопределенность продолжительности отключения, время предупреждения, вид жилья, тип местности, пол и возраст потребителей, наличие детей в семье, доход потребителей. Издержки отключения тем выше, чем больше неожиданность отключения, чем меньше время предупреждения и чем больше неопределенность продолжительности отключения электроэнергии. Более высокие издержки отключения электроэнергии несут потребители, имеющие ребенка в семье, мужчины и молодежь, потребители, живущие в собственных домах, потребители, живущие в больших городах и менее обеспеченные потребители, не имеющие возможности для покупки приборов защиты от перепадов напряжения и альтернативных источников энергии.

### **Литература:**

1. *Caves, Douglas W.; Herriges, Joseph A.; Windle, Robert J., «Customer Demand for Service Reliability in the Electric Power Industry: a Synthesis of the Outage Cost Literature»/Bulletin of Economic Research, Apr 1990, Vol. 42, Issue 2, pp. 79–119.*
2. *Caves, Douglas W.; Herriges, Joseph A.; Windle, Robert J., «The costs*

- of Electric Power Interruptions in the Industrial Sector: Estimates Derived from Interruptible Service Programs*»/Land Economics, Feb 1992, Vol. 68, Issue 1, p. 49–61.
3. Bental, B. and Ravid, S.A. «A Simple Method for Evaluating the Marginal Cost of Unsupplied Electricity»/The Belle Journal of Economics, 1982, Vol. 13, No. 1, pp.249–53.
  4. Bishop, R., Heberlein, T., Kealy, M. «Hypothetical Bias in Contingent Valuation: Results from a Simulated Market»/Natural Resources Journal, 1983, Vol.23, No.3, pp.619–33.
  5. Munasinghe M. «Costs incurred by Residential Electricity Consumers Due to Power Failures»/Journal of Consumer Research, March 1980, Vol.6, pp. 361–369.
  6. Sanghvi, A.P. «Household Welfare Loss Due to Electricity Supply Disruptions»/ The Energy Journal, 1983, Issue 4, pp.33–54.
  7. Telson, M.L. «The Economic of Alternative Levels of Reliability for Electric Power Generation Systems»/The Bell Journal of Economics, 1975, Vol. 6, No.2, pp.679–94.

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕХАНИЗМА КОНТРОЛЛИНГА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Н.В. РУССКИХ,**

*ведущий консультант департамента промышленного  
развития Кировской области,  
аспирантка Вятского государственного университета*

Согласно классической экономической теории, развитие общества в целом и отдельных хозяйствующих субъектов в частности базируется на расширенном воспроизводстве материальных ценностей, обеспечивающем рост имущества и дохода. Одним из основных средств обеспечения этого роста является инвестиционная деятельность, включающая процессы поиска источников и вложения инвестиций средств, а также совокупность практических действий по реализации инвестиционных проектов.

Эффективная деятельность предприятия в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов его развития и повышение конкурентоспособности в значительной степени определяются уровнем его инвестиционной активности и диапазоном инвестиционной деятельности.

Все субъекты хозяйствования сталкиваются с необходимостью ведения инвестиционной деятельности на различных этапах жизненного цикла:

- при формировании на этапе организации предприятия основных и оборотных средств;
- для обновления имеющейся материально-технической базы;
- для наращивания объемов производственной деятельности;
- для освоения новых видов деятельности;
- для увеличения прибыли предприятия путем выгодных инвестиционных вложений различного характера.

Любая производственная, предпринимательская, инновационная и другая деятельность нуждается в первую очередь в инвестициях. Однако инвестиции ограничены, а потребности в них безмерны. Вследствие этого предприятия в новых условиях столкнулись с задачей оптимизации формирования инвестиционных ресурсов и более эффективного их использования.

Одной из основных проблем российской экономики на сегодняшний день является низкая инвестиционная активность предприятий на фоне старения основных фондов и технологий. На это существует несколько макроэкономических причин: высокая инфляция, рост издержек производства из-за неконтролируемого роста цен на продукцию естественных монополий, недостаточность банковского кредитования реального сектора экономики и т.д.

По результатам выборочного опроса руководителей свыше 5000 промышленных организаций различных видов экономической деятельности, проводимого Центром экономической конъюнктуры при Правительстве РФ /1/, основным фактором, сдерживающим инвестиционную активность промышленных предприятий, является недостаток собственных финансовых средств (этот фактор назван определяющим 65% респондентов). Существенная часть предпринимателей (31%) ссылается на высокую стоимость коммерческого кредита, несовершенство правовой базы (17%), недостаточный спрос на продукцию (21%), неопределенность экономической ситуации в стране (18%) и связанные со всем этим высокие инвестиционные риски (25%). 14% респондентов назвали причиной, ограничивающей инвестиционную деятельность, низкую прибыльность инвестиций.

Кроме неблагоприятных для осуществления инвестиционной деятельности внешних факторов существуют и внутренние причины недостаточной инвестиционной активности предприятий. Многие предприятия не готовы к перевооружению и смене технологий, существующая система управления приводит к неэффективному использованию капитала. Это проявляется в следующем.

Низкая инициативность рядового персонала.

Малый процент реализации продуктивных идей.

Упущение лучших альтернатив инвестиционных решений.

Игнорирование ряда факторов, которые могут повлиять на реализацию инвестиционных проектов, при выборе вариантов инвестирования.

Кроме слабой инвестиционной активности российских предприятий существует еще и проблема неэффективного использования инвестиционных бюджетов, невыполнение либо значительное отклонение от намеченных руководством инвестиционных планов. Не всегда на практике инвестиционные решения принимаются оптимально, в ряде случаев они не приводят к росту стоимости предприятия. Аналитики отмечают как превышение инвестиционных затрат над оптимальным уровнем (переинвестирование), так и недостаточность инвестиций (недоинвестирование) /3/. Причины неоптимальных инвестиционных решений часто связаны с недостаточным информационным обеспечением процесса принятия решения, несистематизированной, эвристической обработкой информации, узостью аналитики, негибкостью суждений и ситуативной зависимостью ответственных за принятие решений лиц. На практике нередки злоупотребления инвестиционными средствами. Например, инвестиционные расходы не показываются в отчетности, чтобы избежать длительной процедуры утверждения; нередко в связи с отсутствием персональной ответственности за невыполнение запланированных показателей возникает дефицит исполнения инвестиционных бюджетов.

В качестве примера слабой организации процесса управления инвестиционным процессом на предприятиях можно привести результаты мониторинга реализации инвестиционных проектов предприятиями Кировской области, признанных приоритетными для экономики области и ставших победителями конкурса на получение государственной поддержки на региональном уровне (таблица 1). Плановые данные выделены из документации по инвестиционным проектам, участвующим в конкурсном отборе на получение государственной поддержки, утвержденной и подписанной руководителем предприятия, прошедшей экспертизу в областных органах исполнительной власти. Отчет о фактических данных представляется предприятиями, получающими господдержку по результатам отчетного периода.

## Статьи молодых ученых

Таблица 1. Информация о реализации инвестиционных проектов-победителей конкурсных отборов за 2003–2006 гг.

Показатели	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Количество проектов, победивших в конкурсе на получение господдержки	14	10	10	12
Из них реализуются	11	10	9	12
Объем выделенной государственной поддержки, млн. руб.	9,7	20,0	22,4	63,6
Объем фактически полученной господдержки, млн. руб.	3,2	9,1	14,5	54,8
<i>Отклонение, %</i>	<i>-67,0%</i>	<i>-54,2%</i>	<i>-35,0%</i>	<i>-13,8%</i>
Направлено инвестиций по плану, млн. руб.	423,6	483,6	277,7	533,3
Направлено инвестиций фактически, млн. руб.	392,5	667,2	680,6	1047,1
<i>Отклонение, %</i>	<i>-7,3%</i>	<i>+38,0%</i>	<i>+145,1%</i>	<i>+96,3%</i>
Объем выпуска продукции по плану, млн. руб.	2234,6	7031,9	8346,1	8233,1
Объем выпуска продукции фактически, млн. руб.	2458,0	7983,0	9488,8	9927,2
<i>Отклонение, %</i>	<i>+10,0%</i>	<i>+13,5%</i>	<i>+13,7%</i>	<i>+20,6%</i>
Прибыль от реализации продукции по плану, млн. руб.	161,7	322,2	186,7	605,9
Прибыль от реализации продукции фактически, млн. руб.	152,7	723,3	610,4	1048,6
<i>Отклонение, %</i>	<i>-5,6%</i>	<i>+124,5%</i>	<i>+226,9%</i>	<i>+73,1%</i>

Результаты мониторинга свидетельствуют о серьезных отклонениях по показателям, запланированным предприятиями и отраженным в конкурсной документации от полученных по итогам года, причем как в большую, так и в меньшую сторону. Наименьшие отклонения (в пределах 20%) наблюдались по выпуску продукции в ходе реализации проекта, что говорит об относительно более точном планировании этого показателя разработчиками бизнес-плана инвестиционного проекта. Объем полученной по факту государственной поддержки (предоставление налоговых льгот и субсидирование процентных ставок по кредитам) существенно отличался от запрашиваемых предприятиями в планах сумм, это свидетельствует об изменении в ходе реализации проекта ключевых параметров, от которых зависит объем господдержки. По показателям объема инвестиций и прибыли от реализации продукции в некоторые годы получились отклонения более 100%, что говорит о низкой точности инвестиционного планирования на предприятиях.

Комплекс вопросов, связанных с осуществлением инвестиционной деятельности, требует разработки эффективных управленческих решений в области обоснования инвестиционной политики предприятия, выбора наиболее эффективных ее направлений и форм, разработки целенаправленной программы осуществления реальных и финансовых инвестиций, а также действенных мер контроля реализации инвестиционных планов. Для повышения эффективности управления инвестиционной деятельностью предприятия можно воспользоваться механизмом **контроллинга** – современной концепции управления, которая синтезирует в себе управленческий учет, планирование, контроль и аналитическую работу.

Можно отметить успешный опыт применения системы контроллинга в США, Германии и ряде других европейских стран: например, управление на принципах контроллинга практикуют компании Daimler-Benz, Siemens, Starkfried KG, Haniel /6/. В России в последнее время тоже усиливается интерес к данной концепции, ряд крупных предприятий различных отраслей экономики применяет систему контроллинга. Среди таких предприятий ОАО «Кубаньэнерго», ОАО «ЛОМО», ОАО «Автоваз», ОАО «Чепецкий механический завод», ОАО «Заволжский мо-

торный завод», ОАО «Северсталь», ОАО «Техснабэкспорт», ОАО «Нефтехиммаш», ООО ПСК «Ремпуть» и другие.

Наиболее полное и раскрывающее все преимущества применения этого инструмента понятие контроллинга, на наш взгляд, приведено в работе немецкого автора Д. Хана /6/. Согласно его подходу, контроллинг интерпретируется как информационное обеспечение ориентированного на результат управления предприятием. Цель контроллинга производна от целей предприятия, высшая цель состоит в сохранении и успешном развитии предприятия. Контроллинг содействует достижению главной монетарной цели предприятия – оптимизации финансового результата через максимизацию прибыли и ценности капитала при гарантированной ликвидности, посредством контроллинга достижение данной цели координируется с достижением социальных и рыночных целей и необходимыми для этого мероприятиями и ресурсами.

Задачи контроллинга состоят в том, чтобы путем подготовки и предоставления необходимой управленческой информации ориентировать руководство на принятие решений и необходимые действия. Поскольку эффективное управление и наблюдение невозможно без постановки целей и планирования мероприятий по реализации этих целей, то контроллинг содержит комплекс задач по планированию, регулированию и контролю.

Контроллинг как комплексная ориентированная на достижение целей интегрированная система информационно-аналитической и методической поддержки принятия решений включает в себя управление всеми функциональными сферами деятельности предприятия, в том числе и инвестиционной деятельностью.

**Контроллинг инвестиций** – это управленческая концепция, которая охватывает все сферы инвестиционного бизнес-процесса: стратегическое и оперативное планирование, финансирование и учет инвестиционных вложений, анализ эффективности, организационный и финансовый контроль инвестиционных проектов. Осуществление мероприятий по анализу, контролю и планированию в значительной мере определяется наличием и качеством необходимой технико-



экономической информации. Инвестиционное решение можно рассматривать как средство для достижения целей предприятия, поэтому предназначение контроллинга инвестиций – управлять инвестиционным процессом с учетом поставленных целей, которые обычно представлены такими параметрами, как прибыль, рентабельность, ликвидность, положение на рынке, риски, технические параметры, затраты, сроки и т. п. /2/. Инвестиционный контроллинг состоит из следующих взаимосвязанных процедур:

планирование и координация инвестиционной деятельности в рамках стратегического планирования;

иницирование новых инвестиционных проектов и выработка предложений по их реализации;

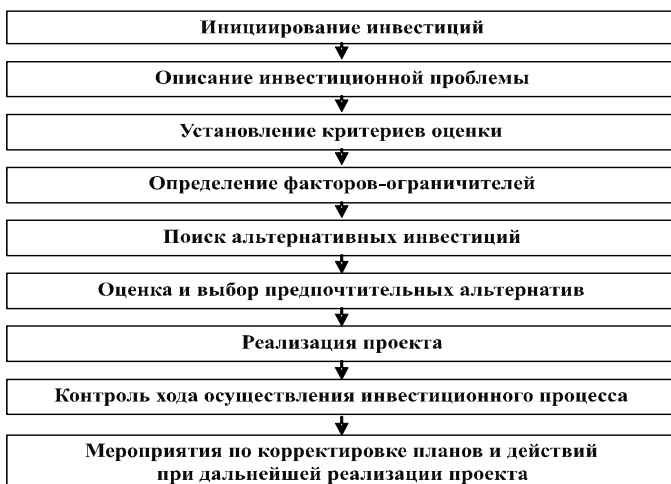
планирование и координация инвестиционной деятельности в рамках оперативного планирования;

контроль осуществления инвестиций, включающий текущие поверочные расчеты, а также контроль бюджета инвестиционного проекта.

Стратегический инвестиционный контроллинг должен помочь обеспечить использование будущих шансов, снижая будущие риски путем приспособления предприятия к изменениям в окружающем мире. Для этого необходимо сформулировать системную, согласуемую с общим стратегическим планированием концепцию долгосрочного инвестиционного планирования. При оперативном планировании в годовых и месячных планах предприятия необходимо отражение доходов и затрат, возникающих в результате инвестиционной деятельности.

Перспективное и текущее планирование инвестиций должно быть согласовано со стратегическим и оперативным финансовым планированием. С одной стороны, это необходимо для определения оптимального объема инвестирования, позволяющего поддерживать заданные уровни ликвидности и рентабельности, а с другой – для обеспечения отдельных инвестиционных проектов достаточным финансированием.

Схему инвестиционного процесса, из которой следуют задачи контроллинга инвестиций, можно представить следующим образом (рис. 1).



**Рисунок 1. Примерная схема инвестиционного процесса на предприятии**

Основными задачами контроллинга инвестиций являются:

- разработка методов планирования инвестиций;
- выбор критериев для оценки инвестиционных проектов;
- координация процесса планирования;
- контроль за реализацией инвестиций;
- разработка мероприятий по уменьшению отклонений от плана, а также корректировка и уточнение целей инвестиционных проектов в соответствии с изменением условий.

*Для системного планирования и контроля инвестиционных проектов разрабатывают подходящие методы инвестиционных расчетов и оценки рисков, нормирование и контроль важных для принятия решений данных.*

*Контроллинг инвестиций включает комплекс мероприятий, осуществляемых как на подготовительном этапе инвестирования, так и в ходе использования инвестиций. На каждом из этих этапов инвестиционный контроллинг применяет особые подходы, методы и инструменты /5/.*

***Подготовительный этап** инвестиционного процесса охватывает период от зарождения идеи инвестирования до выделения финансовых средств для осуществления данного инвестиционного намерения. Внимание контроллера направлено на выявление*

потребностей предприятия в инвестициях и их технико-экономическую оценку, а также выбор источников финансирования инвестиций. В задачи контроллинга на этапе планирования инвестиций входит разработка методик и инструментов для планирования, выбор критериев для оценки инвестиционных проектов, координация процесса планирования.

Результатом подготовительного этапа должен стать инвестиционный план, отвечающий стратегическим целям предприятия. Для обеспечения качества плана оценивается полнота и надежность данных, составляющих информационную базу оценки инвестиционных намерений, верность исходных предпосылок и степень риска, связанного с инвестированием.

*Оценка потенциальных эффектов от инвестиций служит инструментом выбора между вариантами инвестирования, оптимизации инвестиционных программ, минимизации рисков и проверки соответствия целям предприятия.*

В рамках системного процесса инвестиционного планирования используют статические и динамические методы инвестиционных расчетов /4/.

Статические методы позволяют оценить отдельные инвестиционные проекты исходя из ожидаемого результата от их реализации за один период. Наиболее распространены следующие статистические методы: сравнение издержек и результата; расчет стоимости машино-часа; сравнение уровней рентабельности; статическое сравнение сроков окупаемости. Недостатком статических методов является то, что они не учитывают временной фактор.

Динамические методы предполагают проведение расчетов для всего срока реализации инвестиционного проекта. К числу основных динамических методов расчета эффективности инвестиций относят: метод чистой приведенной стоимости проекта (NPV); метод внутренней нормы доходности (IRR); метод динамического срока окупаемости (DPBP); метод индекса прибыльности (PI); метод аннуитета. Для более полной оценки инвестиционных проектов часто рассчитывают несколько показателей, а затем, присвоив им коэффициент значимости, выводят комплексный показатель, с помощью которого проекты ранжируют с точки зрения эффективности.

Контроллинг **на этапе реализации** охватывает период от начала реализации проекта до полного его завершения, и суть его

состоит в своевременном выявлении изменений в развитии предприятия и его окружения с целью удержания финансово-экономических параметров инвестиционного плана на оптимальном уровне. Основным объектом контроля – инвестиционный бюджет, проверяемый в определенных интервалах (например, ежемесячно) или непрерывно. Под контролем необходимо держать следующие факторы.

Соблюдение объема и структуры затрат инвестиционного бюджета.

Сроков реализации инвестиционных проектов в целях исключения негативных последствий, вытекающих из задержек инвестиций.

Планируемые прогнозы с целью проверки изменения внесенных в план предпосылок и предложение мер для их корректировки.

Для успешного контроля очень важно вовремя идентифицировать изменения. При обнаружении существенных отклонений необходимо проверить их влияние на все главные параметры инвестиционного проекта (расходы, сроки, норму прибыли, техническую концепцию и т.д.).

Важным инструментом контроллинга на данном этапе является сравнение ожидаемых эффектов от инвестиций с эффектами реальными. Знание отклонений, их причин и характера неопределенности может значительно улучшить качество решений о будущих инвестициях

Инвестиционные решения почти всегда связаны с большой степенью риска. Это вызывается, прежде всего, долгосрочным влиянием инвестиционных решений, когда они определяют развитие предприятия на несколько лет вперед. Важнейший фактор рискованности инвестирования кроется в неопределенности перспективных оценок будущих эффектов инвестирования. Высокая степень влияния рисков на принятии инвестиционных решений требует сделать акцент на **анализе и оценке рисков**. Сравнительно простой метод анализа риска основан на связанных с риском надбавках и скидках у параметров, где отклонения от ожидаемых показателей могут угрожать эффективности инвестиционного проекта. Другие используемые на практике способы оценки рисков при принятии инвестиционных решений – анализ чувствительности, анализ точки безубыточности и метод дерева решений.

Эффективность конкретного проекта и инвестиционной деятельности компании в целом определяется путем анализа степени достижения поставленных целей (с позиции стратегического управления эти цели должны соответствовать общей стратегии компании) /3/. Поэтому контроллинг как ориентированная на достижение целей концепция управления может стать механизмом повышения эффективности инвестиционной деятельности предприятия. С помощью инструментов контроллинга разрешается ряд проблем, препятствующих привлечению инвестиций на предприятия и достижению желаемого результата их использования (рис. 2).



**Рисунок 2. Использование механизма контроллинга для решения ряда проблем низкой эффективности инвестиционной деятельности предприятий**

В основе большинства проблем управления инвестиционным процессом на предприятии лежит отсутствие необходимой и своевременной информации для принятия решений, построения реальных, соответствующих стратегии предприятия планов, контроля их реализации и принятия мер при возникновении существенных отклонений и изменений. Использование механизма контроллинга позволяет создать систему информационного обеспечения и методическую базу планирования и контроля для всех сфер деятельности предприятия, в том числе и управления инвестиционным процессом.

Система контроллинга инвестиций позволяет повысить эффективность инвестиционной деятельности за счет выбора, внедрения и мониторинга реализации экономически выгодных проектов, соответствующих стратегическим целям и задачам предприятия. Оптимально организованная система контроллинга непрерывно развивается по мере роста компании и адаптируется к изменениям внешней и внутренней среды. При этом постоянной задачей контроллинга инвестиций является поиск «золотой середины» между качеством информации, ее оперативностью и существенностью с точки зрения принятия управленческих решений.

### Литература

1. Глисин Ф., Китрар Л. *Инвестиционная активность промышленных организаций // Инвестиции в России. – 2006. – № 4. – с. 16–22.*
2. *Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примак, С.Г. Фалько. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 256 с.*
3. *Теплова Т. Управление инвестиционным процессом компании в условиях неопределенности // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 7. – с. 93–104.*
4. *Фольмут Хильмар Й. Инструменты контроллинга от А до Я: Пер. с нем. / Под ред. и с предисл. М.Л. Лукашевича, Е.Н. Тихоненковой. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 288 с.*
5. *Фрайберг Ф. Финансовый контроллинг. Концепция финансовой стабильности фирмы // Финансовая газета. – 1999. – № 13–19, 22–29, 32, 34–37, 38, 40–42, 45, 47–51. – 2000. – № 1–2, 4, 10, 12, 15–16, 19, 24, 33, 38, 40, 44–47.*
6. *Хан Д., Хунгенберг Х. ПИК. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга: Пер. с нем. / Под ред. Л.Г. Головачева, М.Л. Лукашевича и др. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 928 с.*

**НАУЧНЫЕ ТРУДЫ  
ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
ОБЩЕСТВА РОССИИ**

№ 2/2007

Том восемьдесят пятый

Информационно-аналитическое издание  
Вольного экономического общества России

Москва 2007

Издание осуществляется Вольным экономическим обществом  
России – 125009, Москва, ул. Тверская, 22А

Над выпуском работали:  
И.Л. Смелянская  
С.Ю. Свистунов

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ № 77-3786 от 20.06.2000  
Лицензия на издательскую деятельность – ИД № 01775 от 11.05.2000 г.  
Подписной индекс 10920 в Каталоге российской прессы «Почта России»

ISBN 978-5-94160-065-6 © Вольное экономическое общество России, 2007