

© 2007 г. *Е.В. Груднина, Л.А Бурова*

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРАГЕНТОВ И ТУРОПЕРАТОРОВ

Переход к рыночной экономике в России сопровождался возникновением ряда новых экономических процессов и появлением в теории и практике хозяйствования категорий, которые ранее не имели широкого распространения. Туристский рынок стал рассматриваться как экономическая категория, выражающая совокупность социально-экономических процессов и отношений в сфере маркетинговых исследований, производства, обмена и распределения между производителями и потребителями туристских услуг. В этих условиях объективно возникла необходимость анализа современных тенденций развития мирового и российского туристских рынков, выявления проблем их функционирования. Имея длительную историю, туризм до сих пор не получил однозначного определения и по-разному трактуется не только отдельными специалистами, но и туристскими организациями.

Существующие определения туризма могут быть объединены в две группы. Одни из них носят узкоспециализированный характер и касаются отдельных экономических, социальных, правовых и других аспектов туризма или его видовых особенностей и выступают в качестве инструмента для решения конкретных задач (например, в целях статистики). Другие, концептуальные, или сущностные, определения охватывают предмет в целом, раскрывают внутреннее содержание туризма, выражающееся в единстве всего многообразия свойств и отношений, и позволяют отличить его от сходных явлений. Между тем четкое толкование туристских терминов и понятий важно для понимания тех процессов, которые происходят в российском туризме. Впервые понятие «международный турист» было сформулировано в 1937 г. Комитетом экспертов по вопросам статистики Лиги Наций: «Туристом является лицо, для которого характерны следующие признаки: передвижение; временное пребывание в определенном месте; отсутствие связи с трудом и заработной платой». Данное определение получило международное признание и в основном дошло до наших дней с некоторыми поправками.

Одно из первых определений туризма, принятое ООН, трактовало его как «активный отдых, влияющий на укрепление здоровья, физическое развитие человека, связанный с передвижением за пределами постоянного места жительства». Более широкое определение этого понятия дает Академия туризма в Монте-Карло: «Туризм – общее понятие для всех форм временного выезда людей с места постоянного жительства в оздоровительных целях, для удовлетворения познавательных интересов в свободное время или профессионально-деловых целей без занятий оплачиваемой деятельностью в месте временного пребывания», т.е. главный упор делается на характер деятельности посетителей в месте, отличном от места проживания [3]. В настоящее время наиболее широко используется определение, известное как «генеральная теория туризма В. Хунцикера-К. Крапфа», которое определяет туризм как «совокупность отношений, являющихся результатом передвижения людей и пребывания за пределами места их проживания до тех пор, пока пребывание не переходит в постоянное местожительство и не связано с получением дохода» [3]. Несмотря на то, что экономисты продолжают работать над понятийным аппаратом индустрии туризма, мы считаем, что термин «туризм» уже сложился. Различные определения лишь выделяют или дополняют отдельные его черты. Под отраслью туризма следует понимать совокупность самостоятельных, территориально обособленных туристских хозяйственных единиц, располагающих определенной материально-технической базой и специализирующихся на производстве и реализации туристских услуг и товаров, объединенных единством деятельности и управления. В Федеральном законе «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» законодательно закреплено, что туризм является полноценной отраслью национальной экономики России. В соответствии с редакцией статьи 1 Федерального закона от 24. 11. 96 № 132-ФЗ "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" туристской деятельностью признается туроператорская и турагентская деятельность, а также иная деятельность по организации путешествий [6]. Турагентская деятельность – это деятельность по продвижению и реализации туристского продукта, осуществляемая на основании лицензии юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем (далее – турагент). Туроператорская деятельность – деятельность по формированию, продвижению и реализации туристского продукта, осуществляемая на основании лицензии юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем (далее туроператор) [4]. Таким образом, в последнее время появляется все больше организаций, осуществляющих свою деятельность в туристско-экскурсионной сфере. Это – относительно новый и доходный вид бизнеса для российских предпринимателей. Разнообразие видов деятельности, которыми занимается туристическая фирма, требует применения различных методов и способов учета хозяйственных операций. Актуальность этой проблемы обуславливает постановку и ведение четкой системы бухгалтерского учета, являющегося важнейшим инструментом управления в туристических организациях.

Деятельность фирм в сфере международного туризма заключается главным образом в приобретении и реализации услуг. При этом наличие значительных расстояний между местом продажи туристических путевок и местом непосредственного оказания услуг по ним предполагает наличие разветвленной сети туристических агентов, а иногда и туристических операторов. В соответствии с Федеральным законом от 8.

08. 01 г. № 128-ФЗ (в ред. от 26. 03. 03 г.) «О лицензировании отдельных видов деятельности» как туроператорам, так и турагентам необходимо получать лицензии. Для этого нужно соблюдать ряд условий [5]: иметь сертификат соответствия туристских услуг требованиям безопасности; раз в три года направлять своих сотрудников на курсы повышения квалификации; информировать туристов обо всех особенностях поездки и правилах пребывания в стране, куда они отправляются; прежде чем организовывать тур, заключать со всеми клиентами договоры предоставлять клиентам информацию о местонахождении и режиме работы фирмы, о фамилиях, именах и отчествах работников, которые отвечают за то или иное направление туристической деятельности, а также о наличии лицензий и сертификатов. Туроператору необходимо иметь в штате не менее семи работников, которые занимаются непосредственно организацией туров и реализацией путевок. А 30% из них должны иметь стаж работы в туризме не менее 5 лет или специальное образование. У турагента в штате должно быть не менее 20% сотрудников с профильным образованием или с опытом работы в туризме не менее трех лет. У руководителя туроператора (турагента) обязательно должны быть и специальное образование, и опыт работы в туризме не менее пяти (трех) лет. Типичная схема работы туристических фирм заключается в следующем:

1) Туроператор формирует стоимость «турпакета» путем приобретения оказываемых за рубежом или в России услуг у различных организаций и лиц: услуги гостиниц, мотелей, кемпингов и т.п.; услуги транспортных организаций в местах пребывания туристов; услуги гидов, переводчиков, сопровождающих и т.п.; услуги организаций культуры, отдыха и развлечения; услуги организаций питания, охраны и т.д. При достаточно развитых связях туроператора в месте предоставления туристических услуг возможны варианты приобретения им всего комплекса услуг у одной фирмы – туроператора по приему туристов.

2) Туроператор продает «турпакет» турагентам или непосредственно туристам.

3) Туроператор (или турагент) может оказывать туристам дополнительные услуги: приобретение авиабилетов; страховку; получение виз, если они не включены в стоимость турпакета; оформление заграничных паспортов через ОВИРы.

Действующим законом «Об основах туристической деятельности в РФ» установлено, что реализация турпродукта осуществляется на основании договора, который заключается в письменной форме, и должен соответствовать российскому законодательству. Реализация турпродукта производится по рыночной цене, устанавливаемой туристической фирмой самостоятельно. В бухгалтерском учете туристическая продукция считается реализованной в момент ее передачи покупателю [6]. С юридической и бухгалтерской точек зрения, хотя заключаемые всеми участниками туристической деятельности договора предполагают расчеты «за оказание туристических услуг», услуги туристам оказываются только один раз непосредственно занятыми оказанием этих услуг организациями. Все остальные участники взаимоотношений (туроператор, турагент, туроператор по приему туристов) играют роль посредников. Необходимо подчеркнуть, что услуги как таковые, не могут быть предметом договора купли-продажи, т.к. это противоречит требованиям ст. 454 и 455 ГК РФ. К тому же, просто по логике услугу невозможно продать или купить, поскольку она существует лишь в момент ее предоставления.

На практике, кроме заключения договоров «О туристическом сотрудничестве» и других подобных договоров с неопределенным правовым статусом и не соответствующих этому требованию действующего законодательства, существуют два основных подхода к разрешению этого противоречия [7]: 1) Услуги по туристическому обслуживанию предоставляются по договору возмездного оказания услуг согласно ч. 2 ст. 779 ГК РФ [3]. Поскольку турагент не может оказать услуги лично, договором предусматривается, что услуги туристу будут оказывать третьи лица, что допускается ст. 780 ГК РФ. При этом туроператор является субподрядчиком оказания услуг, предусмотренных в договоре между туристом и турагентом. При этом ответственность за своевременность и качество оказанных услуг согласно п. 3 ст. 706 ГК РФ несет турагент. Все организации, с которыми туроператор вступает в отношения в процессе выполнения своих обязательств, выступают как субподрядчики второго уровня. Такой подход вызывает множество сложностей, главным образом потому, что турагент не в состоянии отследить факт оказания услуг многочисленными субподрядчиками. При этом факт реализации туристических услуг юридически наступает в момент их оказания, что требует тщательного отслеживания в каком квартале (месяце) услуга фактически оказана.

Та же проблема возникает и у туроператора. 2) Турагент продает туристу «туристический продукт», который согласно ст. 1 Федерального Закона РФ от 24. 11. 1996 г. № 132-ФЗ «Об основах туристической деятельности в Российской Федерации» представляет собой «право на тур, предназначенное для реализации туристу» [6]. Т.е. предметом договора купли-продажи является имущественное право на оказание туристических услуг, что полностью удовлетворяет требованиям п. 4 ст. 454 ГК РФ. Следуя такой логике, туроператор приобретает права на услуги, формирует турпродукт и реализует его турагентам или непосредственно туристам на основании договора купли-продажи. При этом реализация происходит в момент передачи туристу указанного права на тур, что подтверждается оформлением туристической путевки.

Оказание самих туристических услуг можно расценивать как потребление приобретенного турпродукта. На наш взгляд, такой подход во многом более логичен и, кроме того, в большей степени подкреплен законодательными актами. Однако с точки зрения отражения операций в бухгалтерском учете, и он не лишен спорных ситуаций. Например, Положение о бухгалтерском учете и отчетности в РФ не определяет имущественные права как самостоятельный объект учета. Кроме того, согласно пп. «г» и «д» п. 2 Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2000, утвержденного

приказом Минфина РФ от 16. 10. 2000 г. № 91н, указанные права не могут быть отражены по бухгалтерскому учету как нематериальные активы, т.к. имеют незначительный срок использования и предполагаются изначально к дальнейшей перепродаже. Принимая за основу второй подход к организации предоставления туристических услуг, попытаемся решить перечисленные выше проблемы при отражении операций по бухгалтерскому учету.

Порядок учета и налогообложения туристских фирм в наибольшей степени зависит от выбора вида договоров, используемых в туризме и заключаемых со сторонними организациями – поставщиками прав на отдельные виды приобретаемых туристской фирмой услуг, с одной стороны, и туристами и турагентами – покупателями готовых туристских продуктов – с другой стороны. В зависимости от заключаемых договоров у туристских фирм в разные периоды времени происходит реализация туристских продуктов, ими применяются различные способы бухгалтерского учета доходов и затрат, при расчете налогов используются различные объекты налогообложения (базы расчета налогов), ставки налогов, а также по-разному применяются налоговые льготы, используемые в туризме виды договоров и основные параметры, определяющие налогообложение туристских фирм, обобщены в таблице 1.

Следует отметить, что при самостоятельной (без посредников) реализации туристских продуктов туристам туроператор может использовать один из двух видов договоров: либо договор возмездного оказания услуг в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, либо договор розничной купли-продажи в соответствии с Федеральным законом «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации». Однако наступление моментов реализации при работе по этим договорам, а, следовательно, и период отражения в бухгалтерском учете выручки от реализации туристского продукта, период наступления обязательств по уплате налогов различаются, как различается и порядок оформления первичных документов. Поэтому туроператор должен, прежде всего, определить, по какому договору он реализует туристские путевки. Обычно все договоры с туристами называются «договор на туристское обслуживание». Название – это лишь форма, вид же договора определяется его содержанием. Именно точное определение используемого вида договора позволяет правильно оформить документы, верно, определить момент реализации и период налоговых платежей, и, в свою очередь, избежать штрафных санкций со стороны налоговых органов. Обычно, если в условиях договора на туристское обслуживание предусмотрено, что прекращение обязательств по договору наступает после фактического оказания услуг, то вы имеете дело с договором возмездного оказания услуг. Если прекращение обязательств по договору наступает при передаче путевки туристу, то вы имеете дело с договором розничной купли-продажи.

Таблица 1

Используемые в туристской деятельности виды договоров

| Параметры, определяющие налогообложение туристских фирм | Договор возможного оказания услуг (статьи 779-783 ГК РФ) | Договор купли-продажи | | Посреднические договоры | | |
|---|--|---|---|--|---|--|
| | | оптовой (статьи 454-491 ГК РФ) | розничной (статьи 492-505 ГК РФ) | комиссии (статьи 990-1004 ГК РФ) | агентирования (статьи 1005-1011 ГК РФ) | поручения (статьи 971-979 ГК РФ) |
| Объект договора | Обязательство оказать услуга | Обязательство передать вещь, товар, имущественное право | | Обязательство совершить сделку: | | |
| | | | | от своего имени, но за счет комитента | от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала | от имени и за счет доверителя |
| Момент реализации | Фактическое оказание и оплата услуг либо в срок до 20 дней после фактического оказания услуг (ФЗ № 132 от 24.11.96 г.) | Передача турпутевки продавцом покупателю | Выдача продавцом кассового, товарного чека или бланка строгой отчетности - турпутевки | Отчет комиссионера, передача всего полученного по договору комитенту либо в срок до 30 дней после отчета | Отчет агента принципалу либо в срок до 30 дней после отчета | Отчет поверенного доверителю, возврат доверенности и либо в срок до 30 дней после отчета |

| | | | | | | |
|---|--|---|---|-----------------------------|--------------------------|----------------------------|
| Налогооблагаемая база по НДС | Выручка от реализации услуг (без НДС). При реализации турпутевок НДС не взимается | Выручка от продажи турпутевок за вычетом необлагаемого оборота (без НДС) | Разница между покупной и продажной ценами турпутевки (включая НДС) или торговая наценка | Комиссионное вознаграждение | Агентское вознаграждение | Вознаграждение поверенного |
| Налогооблагаемая база по налогу на пользователей автомобильных дорог | Разница между выручкой от реализации турпутевок (без НДС) и прямыми затратами по формированию СТОИМОСТИ турпутевок | До 03.03.97 г. товарооборот (без НДС) по ставке 0,15% (для г. Москвы) с 04.03.97 г. Разница между покупными и продажными ценами турпутевок (без НДС) по ставке 2,5% (для г. Москвы) | | Комиссионное вознаграждение | Агентское вознаграждение | Вознаграждение поверенного |
| База распределения косвенных (условно-постоянных) расходов | Выручка от реализации турпутевок | Товарооборот | | Комиссионное вознаграждение | Агентское вознаграждение | Вознаграждение поверенного |
| Сторона, уплачивающая налог на имущество в части реализуемых турпутевок | Сторона, оказывающая услуги, входящие в турпутевку | Продавец турпутевок | | Комитент | Принципал | Доверитель |

Следует пояснить различия в применении рассмотренных выше двух видов договоров. Если отношения между туристской фирмой и туристом оформляются договором возмездного оказания туристских услуг, то реализация туристского продукта происходит только после его потребления туристом, то есть после окончания туристской поездки. В бухгалтерском учете оплата туристского продукта отражается как предоплата. При этом туристская фирма должна отследить процесс оказания туристу входящих в туристскую путевку услуг всеми сторонними организациями. Отражение выручки от реализации туристского продукта в бухгалтерском учете осуществляется туристской фирмой в том отчетном периоде, в котором заканчивается действие договора с туристом. Основанием для отражения выручки от реализации туристского продукта служат следующие первичные документы: ваучер с отметкой о факте оказания всех предусмотренных договором услуг и подписанные двумя сторонами договора акты, свидетельствующие об оказании услуг по договорам приобретения прав у сторонних организаций.

Есть и другая точка зрения о наступлении момента реализации при работе по договору возмездного оказания услуг, имеющая право на существование при условии закрепления ее в учетной политике туроператора. В соответствии с этой точкой зрения, момент реализации при использовании договора возмездного оказания услуг при реализации туристских продуктов наступает у туроператора только через 20 дней с момента окончания действия договора, поскольку именно этот срок определен для предъявления туристом в письменной форме претензии туристской фирме к качеству туристского продукта (статья 10 закона «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации»). Логика данного подхода в том, что только в случае отсутствия претензий со стороны потребителя туристского продукта этот продукт может считаться реализованным. При этом, возмещение туристу денежных средств по претензии до наступления у туристской фирмы периода реализации туристского продукта, в бухгалтерском учете отражается как уменьшение ожидаемой выручки от реализации соответствующего туристского продукта и возникновение дебиторской задолженности по договору со сторонней организацией, оказавшей туристу некачественные услуги.

Если отношения между турфирмой и туристом оформляются договором розничной купли-продажи, то предметом этого договора является имущественное право на тур (поскольку право на тур имеет стоимостную оценку, то его приближенно можно считать имущественным правом). К продаже имущественных прав применим договор купли-продажи в соответствии с пунктом 4 статьи 454 Гражданского кодекса Российской

Федерации. Туроператор приобретает у сторонних организаций права на услуги, формирует туристский продукт и реализует его туристам на основании договора розничной купли-продажи.

В бухгалтерском учете отражение выручки от реализации туристского продукта осуществляется туристской фирмой в тот отчетный период, в котором произошла продажа имущественного права на тур или передача туристу туристского продукта. Основанием для отражения выручки от реализации туристского продукта служат следующие первичные документы: отрывной талон переданной туристу путевки и подписанный двумя сторонами договора акт передачи туристу туристского продукта. Туристский продукт в этом случае считается реализованным независимо от возможного в дальнейшем появления у клиента претензий к процессу его потребления (оказания услуг сторонними организациями). Тем не менее, в соответствии с Федеральным законом «О защите прав потребителей турист и в этом случае имеет право требовать у лица, продавшего ему туристский продукт, оказания всех входящих в тур услуг в полном объеме и с соответствующим качеством, независимо от того, кем они оказываются. Туристская фирма – продавец туристского продукта несет ответственность за качество услуг, права на которые турист приобрел у нее. В бухгалтерском учете туристской фирмы отражение факта получения претензии от туриста к полноте и качеству уже потребленного им туристского продукта не может отражаться как уменьшение выручки от реализации, поскольку реализация этого продукта произошла в момент его передачи, возможно даже в другом отчетном периоде. Поэтому в случае возмещения туристской фирмой претензий туриста в виде денежных выплат эти суммы отражаются как дебиторская задолженность по договорам туристской фирмы со сторонними организациями – поставщиками соответствующих видов услуг. При этом туристская фирма должна переадресовать претензию туриста соответствующей сторонней организации и потребовать возмещение ей убытка в результате поставки некачественных услуг. В случае отказа сторонней организации от погашения возникшей дебиторской задолженности туристская фирма вправе обратиться в суд. При этом дальнейшие расчеты с недобросовестной сторонней организацией отражаются в бухгалтерском учете с применением счета 63 «Расчеты по претензиям». Следует отметить, что пунктом 51 приказа Государственного комитета РФ по физической культуре и туризму «Об утверждении Методических рекомендаций по планированию, учету и калькулированию себестоимости туристского продукта и формированию финансовых результатов у организаций, занимающихся туристской деятельностью» моментом определения выручки от продажи туристского продукта названа дата окончания тура. То есть эта формулировка предполагает, что туристский продукт реализуется по договору возмездного оказания услуг, в то время как в статье 6 Федерального закона «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» указано, что между туристом и туроператором или турагентом заключается договор розничной купли-продажи. То есть эта формулировка предполагает, что моментом определения выручки от продажи туристского продукта является дата передачи туристу этого продукта. Поэтому пока названные противоречия в отраслевом законодательстве в области туризма не будут устранены, туристским фирмам рекомендуется закрепить в учетной политике выбранный ими вид договора, по которому осуществляется продажа туристского продукта, и в связи с этим назвать момент отражения в бухгалтерском учете выручки от продажи туристского продукта.

Деятельность турагентов, реализующих туристские продукты по посредническим договорам (комиссии, агентирования и поручения), отражается в бухгалтерском учете туристских фирм по обычной посреднической схеме с оформлением соответствующих этой схеме первичных документов: договоров, накладных, свидетельствующих о передаче на ответственное хранение туристских продуктов, счетов, счетов-фактур, отчетов посредника и других. При этом путевки, взятые на ответственное хранение у туроператора, до их реализации учитываются на забалансовом счете 004. «Товары, принятые на комиссию», поскольку планом счетов бухгалтерского учета не предусмотрен забалансовый счет для учета имущественных прав. В практической деятельности туристских фирм редко встречаются случаи, когда они выступают в роли торговых агентов, то есть приобретают в собственность путевки других туристских фирм и, не добавляя к ним собственных услуг, перепродают их туристам. Эта схема деятельности туристской фирмы является неестественной, наименее выгодной с точки зрения налогообложения и, кроме того, при ее использовании нерегламентированным остается вопрос, связанный с бухгалтерским учетом приобретенных имущественных прав. В связи с этим туристским фирмам не рекомендуется использовать такую схему в бухгалтерском учете. Для туристских фирм, уже использующих эту схему, следует порекомендовать учитывать приобретенные с целью продажи туристские продукты либо на счете 41 «Товары», либо на счете 56 «Денежные документы», предварительно оговорив это в своей учетной политике. Несмотря на редкое использование туристскими фирмами на практике торговой схемы, пунктом 49 приказа Государственного комитета РФ по физической культуре и туризму «Об утверждении Методических рекомендаций по планированию, учету и калькулированию себестоимости туристского продукта и формированию финансовых результатов у организаций, занимающихся туристской деятельностью» предусмотрена такая схема. В названном пункте сказано, что «в том случае, если наряду с продвижением и продажей туристского продукта собственного производства туристская организация осуществляет продвижение и продажу туристского продукта других туристских организаций и оказание прочих коммерческих услуг, в т.ч. агентские услуги по продаже авиабилетов, туристская организация выступает как организация, занятая в торговой, сбытовой или иной посреднической деятельности». Кроме того, на практике редко встречаются в чистом виде туроператоры и турагенты. Как правило, большинство российских туристских фирм выступают

одновременно и в роли операторов и в роли агентов, и эти виды их деятельности тесно переплетены между собой. В связи с этим у туристских фирм при осуществлении ими нескольких видов деятельности возникает необходимость включить в выбираемую учетную политику условие раздельного учета производственной, посреднической и торговой деятельности. Важнейшим участком бухгалтерского учета в туристических организациях является учет затрат на формирование турпродукции и определение ее себестоимости. Себестоимость турпродукции включает в себя различные виды затрат, зависящих и не зависящих от работы данной туристской фирмы, вытекающих из характера ее деятельности и не связанных с ней непосредственно. Поэтому важна, для правильной организации учета затрат, их научно обоснованная классификация по определенным признакам (схема 1):

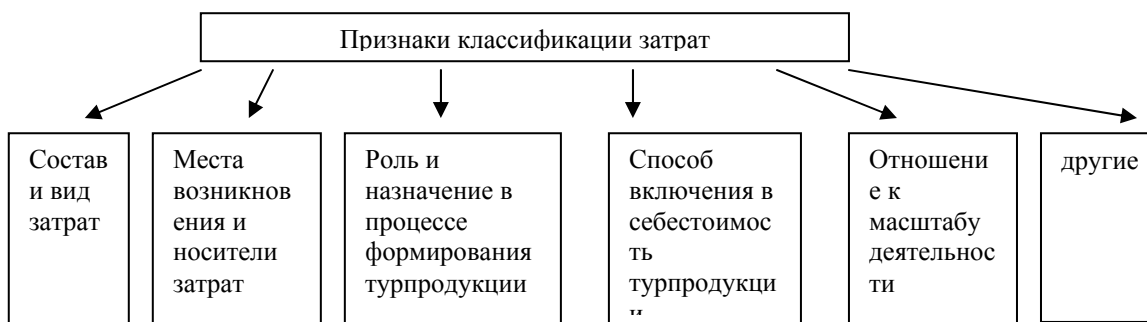


Схема 1. Классификация затрат.

Описанное ранее понятие «туристический продукт» при отражении его в бухгалтерском учете переводит деятельность туроператора в производственную сферу. Себестоимость производимого турпродукта при этом формируется из стоимости приобретенных туроператором прав на услуги и прочих его затрат. В туристическом бизнесе применяется позаказный метод калькулирования себестоимости. При позаказном методе учета и калькулирования на каждый открытый заказ открывается отдельная карточка по учету затрат. Заказу присваивается шифр или номер, который указывается в первичных документах по учету прямых затрат. Позаказный метод применяется не только компаниями, формирующими групповые туры, но и предоставляющими клиентам индивидуальное обслуживание. Заказ – это заявка клиента на определенное количество туристов. Себестоимость всего заказа (группы туристов) определяется путем суммирования всех затрат по группе. Для определения себестоимости поездки одного туриста общие затраты на группу делятся на количество туристов в группе. Объектом калькулирования себестоимости для туристических организаций является отдельный туристский продукт. В себестоимость туристского продукта включаются затраты, непосредственно связанные с его производством, продвижением и продажей. При этом прямые затраты учитываются по пунктам установленных статей калькуляции и по отдельным заказам (группам туристов). Остальные затраты включаются в себестоимость отдельных заказов в соответствии с установленной базой распределения. Фактическая себестоимость единицы туристского продукта определяется после выполнения заказа. При позаказном методе необходимо производить распределение косвенных расходов (амортизация, аренда, коммунальные услуги и т. д.) между отдельными заказами. Сумма этих расходов часто становится известна после выполнения заказа, и после окончания периода. Руководству же предприятия необходима информация об ожидаемой стоимости заказа для определения цены до того, как заказ будет выполнен. При позаказном методе калькулирования особое значение приобретает система распределения косвенных накладных расходов за период между отдельными заказами. Для их распределения необходимо выбрать критерий для распределения косвенных расходов. Таким критерием может быть стоимостный показатель, характеризующий стоимостную оценку отдельных видов прямых затрат – стоимость услуг, заработной платы и т. д. Также могут использоваться натуральные показатели количества человеко-часов основных работников, количество машино-часов.

В многопрофильных организациях косвенные расходы подлежат предварительному распределению по видам деятельности пропорционально выбранной базе распределения: по сумме всех прямых затрат по видам деятельности; стоимости продукции по ценам реализации, т. е. пропорционально размеру выручки от реализации, полученной от каждого вида деятельности в общей сумме выручки от реализации, без НДС. Далее косвенные затраты распределяются по объектам калькулирования, т.е. по отдельным видам продукции (работ, услуг) пропорционально выбранной базе распределения: по одному виду прямых затрат, например пропорционально фонду оплаты труда; пропорционально общей величине прямых затрат (чаще других вариантов применяется в туристских организациях), в среднем уровень накладных расходов у туроператора составляет от 5 до 20 % общей суммы всех прямых затрат; по методу прямого счета; дифференцированным способом с использованием процента; по способу применения системы функционального учета.

Использование единой базы распределения (носителя издержек) представляется неправильным, так как применение исключительно объемозависимых баз распределения приводит к тому, что производство одного вида продукции (работ, услуг) субсидирует производство другого. В системе функционального учета применяется несколько баз распределения, поэтому показатели себестоимости адекватно отражают степень поглощения затрат и являются самыми точными.

Много времени и сил может уйти на распределение накладных расходов. Тем не менее, их фактическая величина редко совпадает с предварительной оценкой накладных расходов. Поэтому почти всегда приходится иметь дело либо с не полностью распределенными, либо излишне распределенными накладными расходами, т.е. сумма накладных расходов, отнесенных на тур-продукцию, будет меньше или больше фактически понесенных накладных затрат. Перед бухгалтером возникает задача их ежеквартальной или ежегодной корректировки. Если из бухгалтерских счетов видно, что в течение года накладные расходы были не полностью распределены, т.е. фактически они превысили сумму плановых расходов, следовательно, нормативный коэффициент накладных расходов при прогнозировании был немного занижен. Поэтому необходимо добавить определенную сумму к накладным расходам отчетного периода и повысить их нормативный коэффициент. Для определения структуры себестоимости затраты туристской фирмы группируются по следующим элементам (см. таблицу 2):

Таблица 2

Затраты туристической фирмы

| Виды затрат | Элементы затрат |
|-----------------------------------|--|
| 1. материальные затраты | <ul style="list-style-type: none"> • стоимость покупных материалов, используемых в производстве туристского продукта (специальные бланки -билеты, туристские путевки, ваучеры и т. п.) |
| 2. затраты на оплату труда | <ul style="list-style-type: none"> • затраты на оплату труда основного производственного персонала; • премии; • другие выплаты в соответствии с законодательством |
| 3. отчисления на социальные нужды | <ul style="list-style-type: none"> • обязательные установленные законодательством отчисления ЕСН и др. |
| 4. амортизация | <ul style="list-style-type: none"> • сумму начисленной амортизации основных средств, нематериальных активов |
| 5. прочие затраты | <ul style="list-style-type: none"> • налоги, сборы, платежи, другие обязательные отчисления; • затраты на командировки; • оплату услуг охраны; • затраты на подготовку и переподготовку кадров; • оплату услуг банков; • оплату услуг связи; • информационные, консультационные и аудиторские услуги, связанные с осуществлением деятельности туристической организации; • отчисления в ремонтный фонд по установленным нормативам или текущие расходы на ремонт; • затраты по страхованию имущества; • затраты, связанные с реализацией туристских продуктов; • затраты на содержание, ремонт и эксплуатацию зданий, сооружений, вычислительной техники; • затраты на приобретение прав на услуги по размещению, перевозке, питанию и прочим услуг у сторонних организаций; • стоимость работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними организациями, и др. |

Чтобы определить, во что обходится турфирме производство каждой единицы туристского продукта, затраты группируются по статьям калькуляции. Это позволяет установить, какие конкретно затраты включает каждая такая единица. По калькуляционным статьям расходы группируются по местам их возникновения и относятся на каждый вид туристских продуктов прямым или косвенным методом. Туристические фирмы должны калькулировать полную себестоимость туристских продуктов, группируя затраты по следующим статьям: затраты по приобретению прав на услуги сторонних организаций, используемые при производстве туристского продукта; затраты, связанные с деятельностью производственного персонала; управленческие расходы; коммерческие расходы.

В процессе калькулирования сопоставляются затраты на производство туристских продуктов с их количеством и определяется себестоимость поездки одного туриста (группы туристов). Эта система учета, при которой все затраты, осуществленные при производстве туристского продукта, распределяются на все его виды, дает представление обо всех затратах организации по формированию и реализации единицы туристского продукта, при этом они отражаются на счете 20 «Основное производство», где определяется полная фактическая себестоимость каждого его вида. Покупатель тура нуждается в информации о возможной цене тура, чтобы иметь возможность выбора между фирмами по предлагаемому качеству и цене услуг, поэтому специалисты в сфере бухгалтерского учета должны планировать косвенные расходы предстоящего периода исходя из их величины на плановые периоды, а затем предполагаемую сумму косвенных расходов распределять между отдельными заказами (группами) в соответствии с выбранной базой. Права на оказываемые туристические услуги могут быть включены в состав себестоимости

турпродуктов только после их приобретения туроператором, т.е. после того момента, когда последний может воспользоваться этими услугами. Поэтому важно четко оговаривать в договорах момент приобретения покупателем прав на туристические услуги.

Литература

1. Булатова М., Седова И. Не расскажешь, не поедут... // Турбизнес. 2003. № 14.
2. Волкович Д. Бухгалтерский учет у туроператора и турагента // Финансовая газета. 2003. №49.
3. Жукова М.А. Индустрия туризма: менеджмент организации. М., 2004.
4. Проурзин Л.Ю. Туризм как экономический приоритет. М., 2004.
5. Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 08. 08. 2001.
6. Федеральный закон «Об основах туристической деятельности в РФ» от 24.11. 1996.
7. www.camerton.ru

**Южно-Российский государственный
университет экономики и сервиса**

10 декабря 2006 г.

© 2007 г. Ю.Ю. Звездочкин

ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ МОНИТОРИНГА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВУЗА

Эффективность государственного вуза зависит от набора видов деятельности, которые целесообразно разделить на две группы: бюджетная (основная) деятельность, осуществляемая за счет государственного бюджета; внебюджетная (дополнительная) деятельность на принципах самофинансирования. Обе группы имеют одну главную внешнюю цель деятельности – производство экономических благ для удовлетворения потребностей потребителей услуг. Вместе с этим цель основного вида деятельности определяется не потребителями услуг, а финансирующим вуз государством. Оно заказывает ассортимент специальностей, по которым ведется обучение студентов или повышается квалификация работников государственных образовательных учреждений, определяют количество обучающихся и качество их подготовки.

Дополнительные виды деятельности имеют внутреннюю цель – получение прибыли. Поэтому для них характерно не только возмещение затрат, но обеспечение за счет прибыли развития учреждения. Эффективность с позиций системного подхода определяется фактом достижения системной цели, движение к которой отслеживают с помощью одного или совокупности показателей, а состояние достижения цели отождествляют с желаемыми значениями этих показателей – целевых критериев. Системные критерии для бюджетной образовательной деятельности вуза – выпуск специалистов в определенном количестве для каждой лицензируемой специальности при условии, что качество подготовки специалистов соответствует требованиям государственных образовательных стандартов. Здесь возникают некоторые и неизбежные противоречия между системной эффективностью в отношении рыночной среды вуза. Они заключаются в следующем:

1) Количество бюджетных студентов Министерство образования и науки РФ определяет, ориентируясь на потребности рынка, однако, представители этого же министерства в выступлениях в СМИ и публикациях в печати достаточно регулярно заявляют о неточности таких заказов и лишних специалистов, которые не находят работу по специальности. Это вполне естественно, поскольку, с одной стороны, такое планирование достаточно инерционно и опирается на достигнутое состояние отрасли образования в большей мере, чем на потребности рынка труда. Причина здесь кроется не только в длительном сроке обучения, но, в большей степени, в еще более продолжительной подготовке профессорско-преподавательского состава, связанной с решением дополнительных задач формирования научных школ и создания материальной базы вуза. С другой стороны, длительные сроки подготовки специалистов и создания качественного кадрового, научного и технического обеспечения учебного процесса являются причиной неточности количественного и качественного прогноза потребности в специалистах народного хозяйства в том случае, если рынок и экономика динамично трансформируются. Весьма сложно с достаточной точностью прогнозировать потребность в специалистах на перспективу, по крайней мере, на 7 – 10 лет. К тому же необходимо прогнозировать структурные сдвиги не в целом по народному хозяйству, а по каждой территории. Поэтому противоречия между потребностью в специалистах и их выпуском неизбежно будут проявляться при мониторинге эффективности деятельности вуза, в том числе его бюджетной части.

2) Качество подготовки также формально регламентирует Министерство образования и науки РФ, пытаясь отразить в государственных образовательных стандартах и других нормативных документах требования к качеству рабочей силы на рынке труда. Однако всегда будут проявляться различия между требованиями к качеству специалиста со стороны Министерства и рынка труда (работодателей), а также

между качеством образовательных услуг, которые оцениваются потребителями – студентами, у которых представление о будущей работе и необходимых знаниях, умениях и навыках нельзя признать точными, но именно эти представления, как и достаточно туманные представления о выгоде приобретения определенной специальности, профессии служат мотивом выбора при поступлении в конкретный вуз и на определенную специальность. Таким образом, при мониторинге эффективности деятельности вуза следует учитывать эксцентриситеты качества в трех его основных представлениях.

Системные целевые критерии для внебюджетной образовательной деятельности вуза более разнообразны и конкретны, но несут на себе печать отраслевых особенностей, которые следует учитывать при оценке эффективности организации, построении и функционировании мониторинга. Здесь возможно использовать методы бюджетирования в их приложении к специфичным условиям реализации в образовательном учреждении, в котором традиционно в большей мере думают о качестве преподавания, но не доходе и прибыли, которую должен получить вуз. Тем не менее, существует возможность и известны многие подходы и методы, позволяющие оценивать экономическую эффективность вуза и рентабельность образовательных услуг [1]. Однако экономическая эффективность в ее традиционной трактовке не оценивает целый ряд необходимых характеристик образовательного учреждения, которые целесообразно определять, поскольку они существенным образом влияют на его успех на рынке. К таким дополнительным оценкам следует отнести: оценку доступности образовательной услуги не только в плане ее стоимости, но и таких параметров, как коммуникативная, информационная доступность вуза и услуги, организационное удобство ее получения, имидж образовательного учреждения и др. Следовательно, система оценок экономической эффективности образовательного учреждения может быть существенно дополнена, расширена.

Кроме системной и экономической эффективности целесообразно определять стратегическую эффективность, отделяя ее от системной и экономической только потому, что ее определение требует иного информационного и методического обеспечения, учитывающего условия выживания и развития учреждения при возможном изменении ассортимента услуг, формы собственности, организационной формы деятельности и т.п. Здесь необходимо создать методики исследования внешней среды учреждения, прогнозирования ее состояния, рыночных тенденций, планирования количества, качества, цены и сроков предоставления услуг и т.д. Развитие разных отраслей и сферы образования, международной торговли, глобализации экономики и расширение культурных связей должны найти отражение в формируемой стратегии, а затем – в оценке ее эффективности.

Стратегия образовательного учреждения и оценка ее эффективности необходимы, чтобы строить эффективные системы организации производства образовательных услуг, подобные системам «точно в срок», а это еще предстоит сделать, поскольку большинство вопросов такой организации работ никогда не исследовалось теоретически и не решалось практически. Не решен вопрос и о построении общепринятых методик и выборе комплексных оценок эффективности образовательной деятельности. Например, качество образовательной услуги можно оценивать по результатам оценки знаний студентов, но учитывать то обстоятельство, что работодателя часто не интересует предложение рабочей силы (специалиста с высшим образованием), у которой оценка среднего качества знаний по документу об образовании ниже 3,5. Следовательно, необходимы группировки результатов оценки знаний, например от 3,5 до 4, от 4 до 4,5 и от 4,5 до 5, с идентификацией весомости каждой группы в общей оценке. Например, для указанных групп могут быть введены коэффициенты значимости K_i , соответственно 0,3, 0,5 и 1,0. Тогда общий результат P при подготовке N студентов может вычисляться по формуле

$$P = \sum K_i * n_i / N,$$

где n_i – количество оценок, попадающих в один из трех приведенных выше интервалов.

Важной является и социальная эффективность образовательного учреждения, которая во многом определяет качественный состав его кадров. Эта группа показателей может строиться по аналогии с оценками социальной производственных предприятий, но с учетом специфики сферы образования. Таким образом, мониторинг и комплексный анализ эффективности вуза – проблемы, которые еще ждут своего решения, хотя уже накоплен большой теоретический материал и практический опыт анализа разных сторон деятельности вуза, включая теорию и практику аттестации лицензирования в сфере образования.

Литература

1. *Вишневский А.Б.* Экономика образования: В 2 кн. М., 2003 .

ФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Регулирование национальной экономики является важнейшей функцией государства в условиях рыночной экономики. Свои регулирующие функции государство выполняет посредством административных и экономических методов. Для страны с командным типом экономики характерно

преобладание административных методов регулирования. Построение государственного регулирования рыночной экономики, напротив, базируется на использовании экономических методов. Экономические методы регулирования выражаются в налоговой, кредитно-денежной, структурно-инвестиционной, бюджетной политике и др. На современном этапе развития, в аспекте нормализации состояния национальной экономики, в целях формирования потенциала развития государства активизация бюджетной политики, проводимой в Российской Федерации не вызывает сомнения. Так, на протяжении последних 15 лет посткоммунистической трансформации в России, произошли кардинальные изменения экономической ситуации в стране, которые были обусловлены проводимыми государством масштабными реформами.

90-е гг. прошлого столетия характеризовались стремлением к преодолению макроэкономического кризиса, связанного со сменой политического строя, переходом от плановых к рыночным методам хозяйствования. Для нормального функционирования современного общества потребовались решительные действия со стороны правительства в плане создания базовых экономических и политических институтов. В этот период были приняты необходимые законодательные нормы, формирующие основные элементы рыночной инфраструктуры, что нашло отражение, прежде всего в Конституции РФ и Гражданском кодексе РФ, повысилось качество управления. Хаотичное развитие межбюджетных отношений между центром и субъектами Федерации сменилось системно выраженными в Бюджетном и Налоговом (часть 1) кодексах правилами поведения.

В 2003-2004 гг., бюджетная политика характеризовалась последовательностью достижения намеченных правительством целей и повышением роли в обеспечении макроэкономической стабильности. Можно сказать, что в этот период завершилось формирование основных элементов современной налоговой системы, которые призваны в большой мере обеспечивать стимулирование положительной динамики в структурных сдвигах экономической и социальной сфер, определены концептуальные подходы к новым механизмам программно-целевого бюджетирования, предполагающего тесную увязку бюджетных расходов и планируемых результатов, началось внедрение среднесрочного бюджетного планирования. Между тем, в Бюджетном послании на 2005 г., отмечалось: «Дальнейшее повышение качества бюджетной политики невозможно без решения ряда проблем. Бюджетное законодательство пока не в полной мере отвечает современным требованиям. Сложившиеся механизмы и процедуры ограничивают возможности и институциональные стимулы повышения эффективности управления общественными финансами» [1].

По нашему мнению, проблемы, отмеченные Президентом России, находятся в плоскости зависимости российской экономики от колебаний внешней среды. Это отчетливо проявляется при рассмотрении эволюционной природы профицитности федерального бюджета, ставшей характерным явлением для страны в последние годы. Констатируя тот факт, что бюджет государства на протяжении 6 лет формировался Правительством РФ в условиях целевых установок профицитной бюджетной политики, необходимо отметить, следующее: во-первых, нельзя утверждать, что данное обстоятельство позитивно повлияло на социально-экономическую ситуацию в стране; во-вторых, приоритетным ориентиром осуществляемой политики являлась необходимость выполнения обязательств по обслуживанию государственного долга. Детальное рассмотрение проектировок федерального бюджета, в период с 2000 по 2005 гг., позволяет судить о соотношении запланированного в законе о федеральном бюджете профицита к общей сумме доходов. Исключение составил проект федерального бюджета на 2001 г., который предполагал сбалансированность бюджетных доходов и расходов, однако закон об исполнении федерального бюджета того года показал установленный профицит в размере 17,07 % к общей сумме доходов [2].

Направленность бюджетной политики на формирование профицитного федерального бюджета в рассматриваемом временном отрезке свидетельствует о том, что бюджетная сфера была настолько профинансирована, что оставались средства, которые нет необходимости привлекать в воспроизводственный процесс. Однако представленное свидетельство является иллюзорным. Ориентированность бюджетной политики имела четко выраженный фискальный характер. Данное обстоятельство подтверждается тем, что так называемая «нефтяная игла» российской экономики позволяла аккумулировать достаточный объем средств в казну государства, однако при увеличении доходов консолидированного бюджета в период 2000-2005 гг. в среднем на 31,5% ВВП, расходы консолидированного бюджета в рассматриваемом временном отрезке возросли в среднем всего на 28,1% ВВП.

Рассматриваемые итоги реализации бюджетной политики в Российской Федерации выявили еще одну характерную особенность федерального бюджета. В целях получения профицита запланированная сумма доходов изначально превышала сумму расходов, при этом расходы занижались относительно потенциально возможного уровня финансирования той или иной сферы общественных услуг и не удовлетворяли потребностям социально-экономического развития страны. С определенной долей уверенности, можно говорить о том, что профицит бюджета был плановым и обусловливался преднамеренным недофинансированием бюджетной социальной сферы, что в свою очередь противоречило социальной сущности государства в условиях развития федеративных отношений. Регулирующая экономическая составляющая бюджетной политики практически игнорировалась, так как в процессе исполнения федерального бюджета увеличение расходов осуществлялось лишь по статьям, связанным с обслуживанием и погашением государственного долга, что привело к негативному влиянию на бюджетную стратегию в целом и могло в конечном итоге поставить под угрозу устойчивость бюджета. Данное обстоятельство явилось следствием вывода возрастающей части добавленной стоимости из воспроизводственного процесса

государства и пропорциональным уменьшением доли инвестиционных ресурсов, которая оставалась у непосредственного производителя.

На начало 2004 г., доля убыточных предприятий составляла около 41,5%. Основными статьями экспорта и получения валютной выручки стали сырьевые ресурсы. В частности, отрасли топливно-энергетического комплекса и сырьевой специализации, располагая примерно 20% производственных мощностей, производят около половины национального продукта, концентрируют 40% капитальных вложений и обеспечивают до 80%, налоговых поступлений в бюджет при доходности в 3-4 раза выше, чем в обрабатывающей промышленности. В таких условиях, достижение европейских норм государственных расходов, выраженных в отношении непроцентных расходов бюджета, становится практически невозможным. Если в странах Европы государственные расходы составляют больше половины внутреннего валового продукта, то в Российской Федерации отношение непроцентных расходов бюджета остается на уровне 32-33% ВВП [3]. Тем самым, деформация структуры общественного капитала создает неблагоприятный фон, как для решения социальных проблем, так и для развития экономики. Для эффективной реализации бюджетной политики страны требуется, чтобы государственные расходы были ориентированы в соответствии с приоритетами социально-экономического развития страны.

В процессе проведения бюджетной политики в Российской Федерации, по-прежнему сложной, а потому так до конца и нерешенной, оставалась проблема, связанная не столько с объемом выделяемых расходов, сколько с оптимальным и эффективным использованием имеющихся в распоряжении государства бюджетных средств. Бюджетные расходы всех уровней власти во многом бесконтрольны государству, что приводило к их неэффективному использованию. Более того, средства федерального бюджета, расходующиеся в субъектах Федерации отраслевыми министерствами и ведомствами, зачастую бесследно терялись или использовались не по целевому назначению. В комплексе происходящих изменений в российской экономике, стержневой стала тенденция несоответствия объема государственных обязательств, в первую очередь в обслуживании социальной сферы, и реальных возможностей аккумулирования доходов в бюджетную систему.

В бюджетном послании Президента РФ содержащем основные направления и ориентиры бюджетной политики в 2006 г., отмечалось следующее: «Характерной особенностью бюджетной политики в 2004 г. и в начале 2005 г. стала практическая реализация масштабной реформы федеративных отношений» [4], внесены необходимые законодательные коррективы, регулирующие отношения в разнообразных сферах государственного управления, обеспечивающих разграничение расходных обязательств между различными уровнями власти. В бюджетном и налоговом законодательстве на долгосрочной основе закреплены доходные источники, необходимые для выполнения этих обязательств.

На современном этапе формирования федеративных отношений в России, приоритетные направления национальной экономики конкретизируют как модель государственного устройства, в рамках которой главной задачей является удвоение ВВП так и модель государства, в которой решающую роль играет человеческий капитал. Происходит смещение акцентов на качественный экономический рост «поскольку сами по себе цифры экономического роста не могут дать нужного стратегического результата – обеспечить социально-экономический прорыв в направлении современного постиндустриального общества» [5]. Особую значимость в таком государстве, приобретают социально ориентированные расходы бюджетных средств. Осуществляя такие расходы, государство способно придать необходимую направленность всей промышленной политике, изменить структуру производства с учетом реальностей международной конкуренции и собственных потребностей.

В январе 2006 г. стартовала реализация национальных проектов. В качестве приоритетных направлений они выбрали в себя здравоохранение, образование, жилье и сельское хозяйство. Общая сумма расходов, предусмотренных государством на национальные проекты, составила более 160 млрд. рублей. В частности, в текущем году на здравоохранение направлено 62,6 млрд. рублей, на образование – 30,8 млрд. рублей, на программу «Доступное жилье» – 21,9 млрд. рублей и на развитие агропромышленного комплекса – более 14,2 млрд. рублей [6]. Очевиден тот факт, что финансирование государством национальных проектов, обуславливает необходимость организации контроля, как за производимыми затратами, так и за степенью достижения конкретных результатов. В данном случае определение целей, задач и даже механизмов реализации намеченных мероприятий становится второстепенным условием по сравнению с необходимостью создания объективных методов оценки изменения ситуации в приоритетных отраслях в ходе реализации национальных проектов, путем измерения конкретных результатов. Представляется вполне целесообразным внедрение в практику деятельности государственного аппарата планирования расходования средств, поступающих из всех уровней бюджетной системы, метода бюджетирования, ориентированного на результат. В основе данного метода заложены показатели, которые впоследствии должны быть тесно увязаны с детализированными целями приоритетных национальных проектов.

Тем самым, модель бюджетирования, ориентированного на результат позволит оценить ожидаемые в будущем результаты при помощи точных и правильно выбранных показателей. В зависимости от поставленных целей могут быть использованы следующие ориентировочные показатели: данные внутренней статистики органов управления; общие издержки, выраженные путем сопоставления использованных ресурсов к осуществлению деятельности или оказанным услугам; процент управленческих расходов, показанный через соотношение «управленческие расходы – бюджетные ассигнования»; индекс

превышения затрат по сравнению с первоначальным прогнозом и т.п. Ориентировочные показатели в виде полученных данных отражают цель модели бюджетирования, ориентированного на результаты, которая заключается в контроле за соответствием не только затраченных ресурсов, но и полученного результата. Как следствие происходит оценка экономической и социальной эффективности тех или иных видов деятельности, финансирующихся из бюджета. Данное обстоятельство (рациональное применение программно-целевого подхода в практике реализации национальных проектов) как нельзя лучше позволит рассеять опасение Президента России В.В. Путина, озвученное на традиционной пресс-конференции в январе текущего года, о том, что по мере финансирования национальных проектов «...бюджетные средства могут быть истрачены неэффективно либо просто украдены...» [7].

Еще одним аргументом в пользу реализации приоритетных национальных проектов в любой отрасли, осуществляемой на основе принципов среднесрочного планирования, является то, что вступление в действие вышеуказанных программ отражает особенности метода бюджетирования. Во-первых, применение программно-целевого подхода предполагает что бюджетные средства распределяются не по видам затрат, а по программам, которые формулируются на основе общих целей и стратегических приоритетов, согласованных с законодательными органами. В случае с национальными проектами данное условие соблюдается, финансовые ресурсы распределяются по четко заданным программам: «Здравоохранение», «Образование», «Доступное жилье» и «Развитие АПК». Во-вторых, основой результативной модели расходования бюджетных средств является тщательное социально-экономическое обоснование осуществляемых расходов. Здесь не вызывает сомнения, что все четыре направления не просто так названы приоритетными. В основе сильного государства должна быть здоровая, образованная нация с высоким уровнем жизни населения.

Таким образом, основополагающей предпосылкой для общего повышения эффективности бюджетных расходов в ходе реализации приоритетных национальных проектов является внедрение программно-целевого бюджетирования. Данный метод предусматривает эффективное использование выделяемых средств путем сопоставления затрат и результатов. Иными словами, практическое применение бюджетирования, ориентированного на результаты, позволит эффективно расходовать бюджетные средства по приоритетным направлениям социально-экономического развития страны и обеспечивать предсказуемость условий изменения ситуации во всех приоритетных отраслях. Тем самым определяется, что внедрение программно-целевого бюджетирования в бюджетную практику является главным фактором развития управления государственными расходами. Внедрение данного метода в практику составления и исполнения национальных проектов является основной предпосылкой социально-экономического развития всего государства. Вследствие этого представляется необходимым выделить следующие приоритетные направления бюджетной политики на ближайшие годы.

Первое, обеспечение макроэкономической устойчивости, для которой требуется повышение качества государственных прогнозов социально-экономического развития, взвешенные решения по формированию расходной части бюджета: «Темпы роста непроцентных доходов не должны превышать темпы роста экономики. Необходим комплексный учет бюджетных последствий проводимых структурных преобразований в экономике и социальной сфере» [8].

Второе, в структуре расходов бюджета необходимо увеличение капитальных расходов, а также расходов, связанных с фундаментальными исследованиями как базы инновационного процесса и активизации в перспективе экономического роста.

Третье, на современном этапе развития возникает необходимость выработки критериев оценки эффективного использования бюджетных средств в рамках внедрения программно-целевого бюджетирования в бюджетную практику.

Литература

1. Бюджетное послание Федеральному собранию «О бюджетной политике в 2005 году» // Финансы. 2004. № 8.
2. Сайт Министерства финансов РФ. <http://www1.minfin.ru/budget/budget.htm>
3. Селезнев А. Проблемы бюджетной политики в 2005 г. // Экономист. 2004. № 12.
4. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному Собранию Российской Федерации о бюджетной политике в 2006 г. // Финансы. 2005. № 6.
5. Мау В. Экономическая политика в 2005 году: определение приоритетов // Вопросы экономики. 2006. № 2.
6. Серьезный экзамен для власти на местах // Газета Северного Кавказа: новости, экономика, культура, политика, религия. www.u-f.ru/article.php=682
7. Газета Северного Кавказа: новости, экономика, культура, политика, религия. www.u-f.ru/article.php=683
8. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному Собранию Российской Федерации о бюджетной политике в 2006 г. // Финансы. 2005. № 6.

ПРИНЦИПЫ СОЗДАНИЯ ЭНЕРГОУГОЛЬНОЙ КОМПАНИИ

Угольная промышленность Дона имеет богатую историю, научный потенциал и перспективы реструктуризации и развития [1]. Вместе с этим, сами принципы ее развития требуют переосмысления в новых условиях хозяйствования. Весьма важным направлением оптимизации организационно-экономического механизма функционирования угольной компании является вопрос превращения угольной компании в энергоугольную компанию. Возможным выходом из сложившейся ситуации является создание вертикально интегрированных структур, включающих энергетические и угольные активы. Согласно российскому законодательству, для интеграции предприятий топливно-энергетического комплекса могут использоваться различные организационно-правовые формы.

Одной из самых эффективных форм следует считать акционерное общество. При этой форме интеграции возможны несколько вариантов. Ситуация, при которой в состав создаваемой энергоугольной компании входят самостоятельные юридические лица, отображена на рисунке 1а; варианты, когда электростанция и угледобывающее предприятие не являются юридическими лицами, а являются филиалами АО-Энерго, т.е. обособленными подразделениями юридического лица, осуществляющими все или часть его функций, представлены на рисунках 1б, 1в.

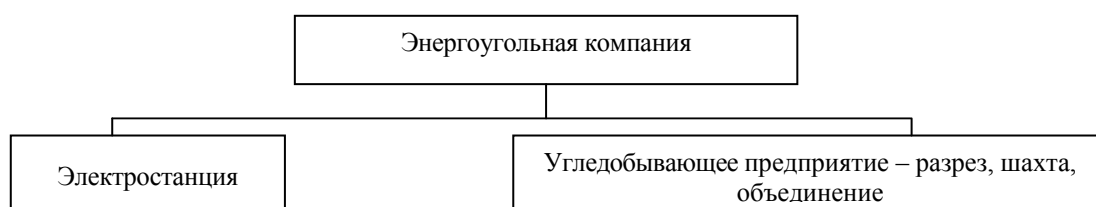


Рис. 1а. Схема энергоугольной компании, состоящей из электростанции и угледобывающего предприятия – самостоятельных юридических лиц



Рис. 1б. Схема энергоугольной компании, состоящей из электростанции и угледобывающего предприятия, и входящей на правах филиала в состав АО-энерго



Рис. 1в. Схема энергоугольной компании как АО-энерго, состоящего из нескольких электростанций и угледобывающего предприятия

При холдинговой форме объединения структура организации включает головную компанию и дочерних компаний, причем головная холдинговая компания владеет контрольным или блокирующими пакетами своих дочерних компаний и на этой основе осуществляет управление. Различные варианты создания энергоугольной компании в форме холдинга представлены на рисунках 2а, 2б, 2в.



Рис. 2а. Схема энергоугольной компании в форме холдинга, состоящей из АО-Энерго и угледобывающего предприятия

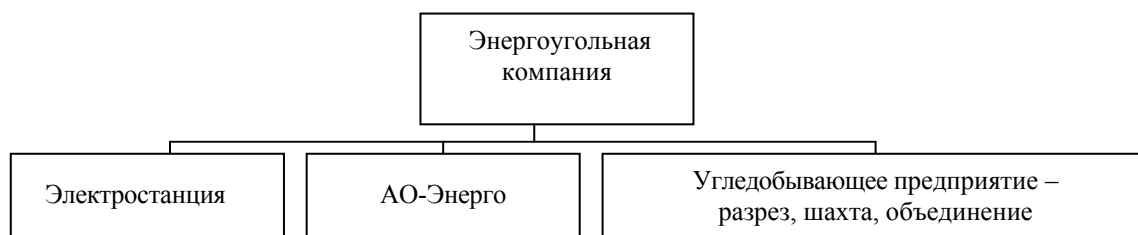


Рис. 2б. Схема энергоугольной компании в форме холдинга, состоящей из электростанции, АО-Энерго и угледобывающего предприятия



Рис. 2в. Схема энергоугольной компании в форме холдинга, состоящей из электростанции и угледобывающего предприятия в виде дочерних акционерных обществ

В краткой форме можно выделить следующие основные принципы создания энергоугольных компаний в форме холдинга: мотивация управляющих структур во многом зависит от форм и методов акционерного контроля; стремление образовать ее только на базе действующих промышленных предприятий, имеющих или серьезный экспортный потенциал, или выпускающих конечную конкурентоспособную продукцию, имеющую постоянный спрос. Основные преимущества такого объединения для энергетического и угледобывающего предприятия представлены на рисунках 3а и 3б.



Рис. 3а. Преимущества, которые получает угледобывающее предприятие при создании энергоугольной компании в форме холдинга

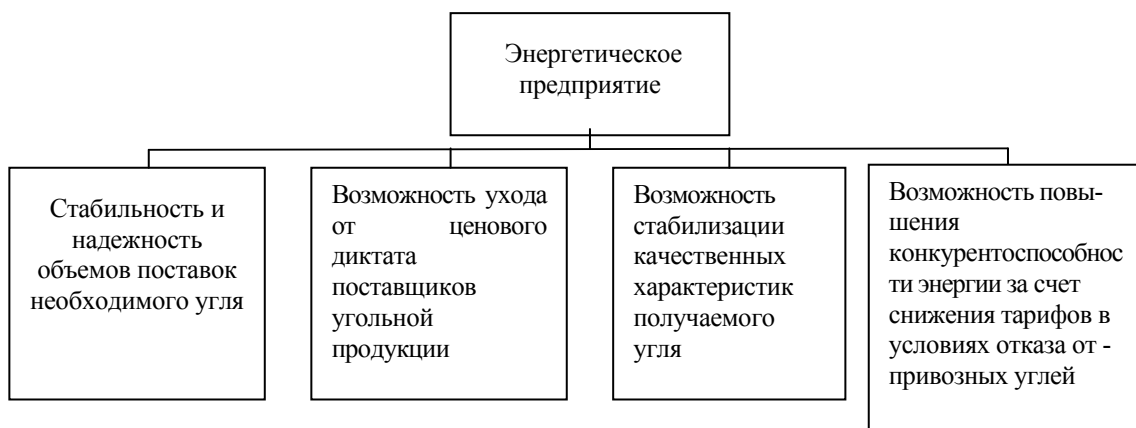


Рис. 36. Преимущества, которые получает энергетическое предприятие при создании энергоугольной компании в форме холдинга

Основные характеристики интеграционного эффекта от создания энергоугольной компании в форме холдинга: территориальная близость предприятий; привязка энергетического предприятия к конкретному угледобывающему предприятию, входящему в энергоугольную компанию; увеличение производства продукции на угольном предприятии и электростанции; стабильные качественные характеристики углей, сжигаемых на электростанции.

Следует отметить, что до настоящего времени многие вопросы, включая полномочия, права и обязанности, обоснование эффективности и распределения прибыли не нашли должного разрешения. Сложными являются и внутрифирменные акционерные экономические отношения. Как уже было сказано, предприятие, реализующее конечную продукцию, в условиях недостаточного денежного покрытия потребителями, полученную выручку направляет, в первую очередь, на собственные нужды, т.е. нужды энергетической компании.

Вышеизложенное позволяет выдвинуть тезис о необходимости концентрации всех этапов производства: добыча и обогащение угля, выработка электроэнергии и создание других производств (по переработке отходов добычи, обогащения и сжигания угля) на базе угольной компании, в едином комплексе непосредственно в пределах компании. Принципиальное отличие создания энергоугольного комплекса на базе строящейся или действующей шахты (разреза) в структуре интегрированных корпоративных структур заключается, во-первых, в том, что в данном случае снимаются проблемы, связанные с акционерными экономическими отношениями (оценка вклада, распределение прибыли, развитие отдельных предприятий), корпоративным управлением и, во-вторых, приводит к улучшению экологической обстановки в районе, так как получается практически безотходная технология и сохраняются земельные угодья, продукты сгорания угля (зола и шлак) могут использоваться как основной материал для производства строительных материалов, а тепло – для тепличного хозяйства. Общая структурная схема функционирования энергоугольного комплекса представлена на рисунке 4.

На рис. 5 представлена принципиальная схема функционирования энергетического комплекса, образованного на базе шахты-сортировочного комплекса, модульной теплоэлектростанции или шахты, обогатительной фабрики, модульной теплоэлектростанции соответственно.

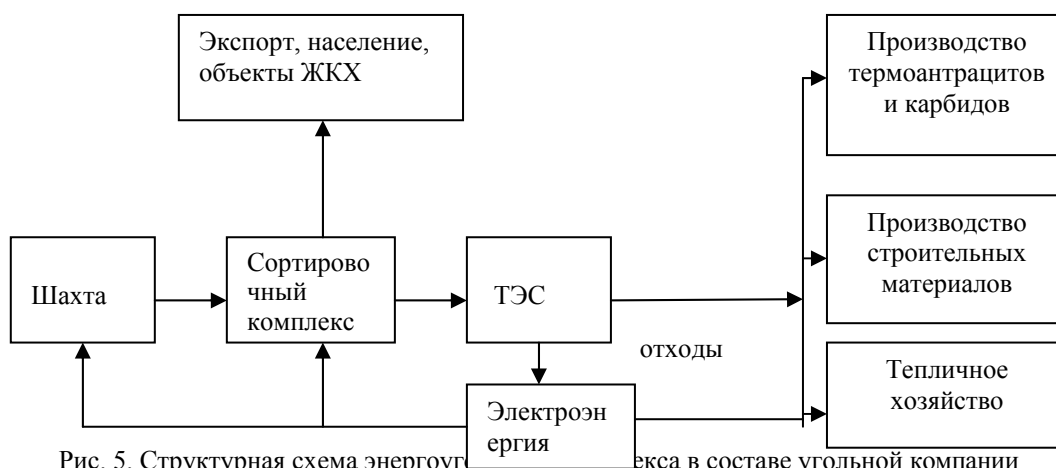


Рис. 5. Структурная схема энергетического комплекса в составе угольной компании

Создание энергоугольных комплексов данного вида предпочтительно, в первую очередь, для условий месторождений Восточного Донбасса. Такое утверждение основано на том, что горно-геологические условия, например, Садкинского месторождения очень благоприятны для отработки промышленных запасов (порядка 100 млн. т.). Однако высокая зольность (до 40%) и содержание серы (2,1%) являются факторами, затрудняющими сбыт. Создание энергоугольного комплекса позволит не только эффективно разрабатывать месторождение, и что очень важно, резко снизить социальную напряженность в регионе путем создания рабочих мест для шахтеров, уволенных с ликвидированных угольных предприятий. Поэтому автор считает, что создание энергоугольных комплексов на базе действующих шахт компаний позволит не только частично решить проблему обеспечения электроэнергией угольных предприятий и шахтерских территорий, что повысит топливно-энергетическую безопасность региона, но и обеспечит создание рабочих мест в районах, где идет массовое высвобождение работников с закрываемых шахт, и позволит решить задачу создания высокоэффективных угольных компаний, выпускающих конкурентоспособную конечную продукцию, имеющую постоянный спрос.

Литература

1. Угольная промышленность Дона / Под ред. Л.А. Пучкова. М., 1995.

Южно-Российский государственный технический университет

29 декабря 2006 г.

© 2007 г. Д.М. Теунаев

ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ ФУНКЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ В НЕФТЕПРОДУКТОВЫХ КОМПЛЕКСАХ

Нефтепродуктовый производственно-хозяйственный комплекс ЮФО состоит из различных хозяйствующих структур самого разного назначения: от головной управляющей компании в каждом регионе ЮФО, занимающейся добычей нефти, ее переработкой (в ряде регионов) и распределением нефтепродуктов по нефтебазам региона. Организационные, технологические и экономические связи между всеми структурами комплекса, их качество, складывается под влиянием развития потребностей в нефтепродуктах, определяемых процессами экономического развития региона (специализация, уровень развития транспорта и т.д.) с одной стороны и складывающейся конкуренцией внутри региона с другой. Характер взаимосвязей хозяйствующих структур и то, что их деятельность связана только с нефтепродуктами, объективно обуславливает необходимость их интеграции, которая может быть вертикальной и горизонтальной. В нефтяной отрасли России основной формой интеграции является вертикальная, начиная от добычи нефти, ее транспортировки для продажи (внутри страны и на экспорт), переработки на нефтеперерабатывающих заводах и заканчивая продажей юридическим и физическим лицам. При этом она сочетается с горизонтальной интеграцией, но если вертикальная ведет к сокращению издержек производства (на всем протяжении цикла, начиная от добычи и заканчивая продажей) на основе внедрения логистической системы управления, то горизонтальная – к концентрации и расширению производственных мощностей, а, следовательно, способствует увеличению доли компании на рынке нефтепродуктов [1].

В российской практике эта интеграция получила свое развитие в такой организационно-правовой форме как образование АО в виде холдингов. В настоящее время такими стратегическими альянсами являются ОАО «ЛУКойл», «Роснефть». Вместе с тем каждое из них имеет свои особенности. Это проявляется в степени централизации и децентрализации отдельных видов деятельности, функций управления. Важно подчеркнуть, что их структурное построение в форме холдингов в отличие от обычных АО позволяет управлять различными производствами, территориально не сопряженных, из одного центра, на основе обладания их контрольными пакетами акций. При этом именно в холдинге легче вести принципы корпоративного управления, поскольку сама его идеология и базировалась на подобных основах.

Структура управления холдингом подразумевает, что верхушку пирамиды занимает управляющий центр, который работает над вопросами стратегического развития и финансирования всей структуры, оценивая риски, определяя эффективность проектов. Ниже находится управляющая компания, занимающаяся управлением бизнес-процессами. Следующую позицию занимают непосредственно производства, которые осуществляют эти процессы. Такая организация управления позволяет обеспечивать высокую конкурентоспособность и воздействовать на распределение ресурсов, структуру региональных рынков нефтепродуктов в стране и т.д. и тем самым создать условия для постоянного повышения эффективности функционирования НПК. Иными словами система управления базируется на сочетании иерархических принципов управления и контроля над ресурсами внутри многоотраслевого конгломерата и долгосрочных стратегий в области производства с образованием гибких и автономных систем управления на микроуровне.

На основе проведения маркетинговых исследований конкурентного рынка или рынков (в нашем случае региональные рынки), на котором компания реализует свои товары, составляется аналитический документ, в

котором дается четкое понимание поведения компании на рынке. Так, например, на основе исследования рынка нефтепродуктов Кабардино-Балкарии установлено, что на нем ведущее место занимает дочерняя компания ОАО «НК Роснефть» – ОАО «НК Роснефть» – «Кабардино-Балкарская топливная компания» – 17,8%. «Интернефть» – 11,2%, ОАО «Босфор» – 9,8%, «ЛУКОЙл» – 6,95%, а остальное приходится на долю небольших частных компаний всего объема реализуемых нефтепродуктов, продаваемых в регионе. Из этого следует, что ОАО «НК «Роснефть» – Кабардино-Балкарская топливная компания» по сути дела не имеет серьезных конкурентов и, следовательно, может расширить свое присутствие на данном рынке.

Итогом осуществления вышеназванных процедур является утверждение маркетинговой программы, которая становится основой разработки стратегии и программы реформирования корпорации. Вместе с тем эта продуктивно-маркетинговая программа и стратегия развития корпорации не будут работать должным образом, если им не соответствует организационная структура построения и управления корпорации, так как уже в ней должна быть заложена система координации деятельности предпринимательских структур, а также система распределения полномочий между различными уровнями управления. Это должно происходить, как показывает обобщение практики, на основе реформирования и реструктуризации компании.

Корпорация (АО, холдинг) представляет собой единое целое, отражающее как интересы компании в целом, так и структур, входящих в нее. Это означает, что все отношения, существующие между компанией и ее дочерними предприятиями и филиалами, должны быть оформлены соответствующими организационно-управленческими связями, определенным образом упорядоченными. Эта упорядоченность выражается в том, что их содержательная сторона должна проявляться в их направленности на достижение синергического эффекта, ради которого и создается корпорация. Организационно это достигается через внедрение логистической системы управления, участия предпринимательских структур в разработке решений, затрагивающих деятельность всей компании и назначении лиц в Правление, Совет директоров компании. Последний представляет собой исполнительный орган управления, устанавливающий не только корпоративную стратегию, задачей которой является создание большей прибавочной стоимости, чем сумма прибавочных стоимостей его подразделений, но и роли линейных менеджеров на уровне предпринимательских структур [2].

В основе формирования организационно-управленческих связей должен *лежать учет основных признаков*, по которым происходит интеграция различных хозяйствующих структур. Таким основным признаком в деятельности нефтепродуктового комплекса должен стать не только успешный сбыт топливных ресурсов и различные виды деятельности, способствующие его успешной реализации. Дело в том, что любая нефтяная компания, в отличие от промышленных структур, в силу самой природы используемого сырья (нефти) должна быть динамично развивающейся. Это означает, что ее деятельность должна сосредоточиваться не только на вопросах повышения эффективности добычи, производства нефтепродуктов и их реализации, но и опережающего развития, по сравнению с добычей, ввода новых месторождений для их промышленной эксплуатации. Это должно находить свое отражение в выработке стратегии развития компании, а также в создании специальных структур, занимающихся поиском таких месторождений и их подготовкой к промышленной эксплуатации. Примером такого подхода является ОАО «НК Роснефть», где практически во всех ее региональных подразделениях созданы производственные структуры по развитию.

Организационно-экономические связи должны рассматриваться как важнейший организационный потенциал развития как экономики компании в целом, так и ее хозяйствующих структур. Постоянное совершенствование этих связей является первостепенной задачей корпоративного менеджмента, так как они будут эффективны только тогда, когда они способствуют развитию творческого характера деятельности, когда корпоративная дисциплина становится нормой поведения как материнской, так и дочерних фирм. Развитие организационно-управленческих связей должно вести к усилению планомерности организационного развития корпоративной экономики, что задает необходимый ритм и согласованность в проведении конкретных действий. Чем сильнее цели корпорации становятся достоянием предпринимательских структур, входящих в нее, тем большим корпоративным организационно-управленческим потенциалом обладает компания. Этот потенциал обеспечивает относительную устойчивость корпорации в целом и ее структур в динамично изменяющейся хозяйственной среде. Действенность вышеназванных принципов, как показывает ознакомление с практикой и публикациями по этому вопросу, может быть достигнута через оптимизацию осуществления таких функций как производство, сбыт, НИОКР, логистика, управление персоналом, финансами и т.д. В данном случае речь идет об установлении четкого круга задач, решаемых на уровне компании и хозяйствующих структур, входящих в нее и установления соответствующих полномочий и ответственности по ним. Оптимизация функций корпоративного управления рассматривается нами как неотъемлемая часть процесса совершенствования корпоративного управления на постоянной основе. Необходимость последнего обуславливается потребностями корпоративного управления в адаптации к изменяющимся и изменившимся условиям функционирования компаний (глобализация, усиление конкуренции, необходимость повышения конкурентоспособности компании с учетом изменившейся расстановки сил на мировом рынке нефти).

В то же время, несмотря на наличие большого количества публикаций по вопросам управления крупными интегрированными структурами, решение проблемы совершенствования управления и в том числе оптимизации не получила своего должного освещения и развития в научной литературе. В результате

отсутствует организационно-методическое обеспечение по: постоянному поддержанию жизнеспособности управления корпорацией с учетом изменяющейся хозяйственной среды; установлению оптимальных взаимосвязей между функциями управляющей компании и хозяйствующих структур, входящих в нее. Главное же состоит в том, что отсутствуют методические основы совершенствования управления на постоянной базе. Создание таких основ – задача чрезвычайно сложная. Она для своего решения требует проведения специального исследования и может быть не одного, поскольку их разработка возможна только на основе комплексного подхода, построенного на базе применения основных положений теорий систем, менеджмента и организации, теорий рынка. Поэтому в нашем исследовании мы затрагиваем только часть решения этой проблемы, а именно методические аспекты реструктуризации нефтяных компаний с позиций оптимизации управленческих функций между управляющими компаниями и хозяйствующими структурами, входящими в их состав.

Обобщение ряда публикаций по вопросам теории и практики реструктуризации позволяет сформулировать ряд требований по его ведению:

1. Первичным является выделение функций управления, влияющих на достижение стратегических целей.

2. Выделяются функции, определяющие корпоративный характер компании (финансово-экономические и организационно-управленческие аспекты, обуславливающие корпоративность системы).

3. Определение «центробежных» и «децентробежных» мотиваций деятельности хозяйствующих структур с целью усиления корпоративности системы и реализации общекорпоративной системы. Здесь важно осуществлять вариантный подход к отбору средств и методов усиления корпоративных начал (отбор наиболее рациональных методов реструктуризации).

4. Достижение отлаженности правил взаимодействия управления между управляющей компанией и хозяйствующими структурами, входящим в нее. Важнейшим средством осуществления эффективного взаимодействия может стать разработка регламента управления холдингом.

В решении вышеназванных проблем применимы подходы, принятые в общемировой практике, основанные на учете качественных и количественных аспектов синергии, получаемой от интеграционного взаимодействия, жесткой увязки стратегических целей и функций проектируемого объекта и т.п. Но все они нуждаются, как об этом свидетельствует практика, в существенной их привязке к российской действительности. Дело в том, что в России до настоящего времени даже не имеется развитого корпоративного законодательства, да и сами крупные холдинги не торопятся открыться, поскольку «в тени» чувствуют себя гораздо лучше. Холдинг выступает сегодня на рынке как закрытая система, подчиняющаяся своим внутренним законам. Таким образом, исходя из степени разработанности проблемы, нам представляется, что в ее решении следует пойти по пути создания *концептуальных* основ совершенствования существующих систем корпоративного управления. Это важно как для самого бизнеса в целях его эффективного функционирования, так и государства для методического сопровождения и контроля реформирования и реструктуризации предприятий стратегически значимых отраслей (к которым относится и нефтяная промышленность).

Литература

1. Безопасность России. Энергетическая безопасность (нефтяной комплекс России). М., 2000.
2. Государственное регулирование естественных монополий: опыт, проблемы, перспективы / Под ред. О.В. Коломейченко, В.Н. Ворожейкина. СПб., 2000.
3. *Коржубаев А.Г.* Закономерности глобального энергообеспечения и нефтегазовая политика России // ЭКО. 2005. № 10.

Кубанский государственный университет

27 декабря 2006 г.

© 2007 г. *Т.П. Черкасова*

ВОЗМОЖНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПУТИ РОССИЙСКОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Разработка стратегии трансформации российской экономики, оценка результатов и перспектив ее развития, определение способов модернизации отечественной промышленности по-прежнему сохраняют сегодня свою актуальность. Для России, страны с квалифицированным трудовым и огромным природным потенциалом, затягивание с переходом от этапа финансово-институциональных к этапу структурно-инновационных преобразований представляется весьма нежелательным. С каждым годом стоимость такого перехода будет только возрастать, принимая во внимание влияние как внешних, так и внутренних факторов.

Процессы глобализации мировой экономики приводят к усилению экономического и технологического разрыва между странами и их группами. Будущее принадлежит странам, занимающим верхние места в мировой технологической иерархии. При сохранении существующего положения Россия рискует остаться в стороне от мировых тенденций развития. Ставка на сырьевую ориентацию экономики обрекает Россию на

место в арьергарде мирового развития, ведет к утрате ею статуса технологической державы, завоеванного за годы существования СССР, чревата утратой страной экономической и военной безопасности. Таким образом, сырьевой сценарий экономического развития означает для России не интеграцию в мировой рынок, а наоборот, исключение ее из весьма ограниченного круга промышленно развитых стран. Сохранение и дальнейшее развитие тенденций деградации отечественных науки и производства могут законсервировать технологическую и экономическую отсталость страны, сделать необратимым разрыв с развитыми и даже частью развивающихся стран.

Пока глобализация на базе интенсивно расширяющегося применения информационных технологий желаемой стабильности не принесла не для отдельных национальных экономик, не для мировой в целом. В сочетании с многочисленными внутренними социально-экономическими проблемами все это лишь усложняет для России (внешнеторговый оборот которой составляет около половины ВВП) поиск приемлемых решений по обеспечению национальной конкурентоспособности на базе высоких технологий.

Российская пореформенная модель, к сожалению, отягощена существенными недостатками, к которым относятся: повсеместная монополизация и картелизация; чрезмерная концентрация экономических и финансовых ресурсов в отдельных, преимущественно сырьевых отраслях и производствах; недоступность долгосрочного банковского кредита на инвестиционные цели для многих средних и малых организаций, ограниченность ресурсной базы, обнаруживаемая банковской системой при кредитовании крупнейших проектов; доминирование в структуре экспорта топливно-сырьевых, а не машинотехнических товаров; медленное обновление активной части основных производственных фондов, отсутствие должного спроса на высококвалифицированные научные и инженерно-технические кадры, недопустимо низкая доля продукции, создаваемой на основе применения новых технологических укладов.

Государственное и частное присутствие в инновационной сфере сведено до минимума. Инновационная инфраструктура по-прежнему слабо развита. Доля высокотехнологичных производств в объемах промышленного производства мала (около 20 %) [1, с. 29], а некоторые из них постепенно прекращают свое существование. Заинтересованность в финансировании проявляется лишь по отношению к части прикладных работ, позволяющих получить отдачу в относительно короткие сроки. Неудивительно, что в таких условиях, например, в структуре российского экспорта доминируют топливно-сырьевые, а не машинотехнические товары.

Справедливость подобных оценок и выводы подтверждает сравнение статистических данных, например, по металлургии и машиностроению. Согласно отчетным материалам, за первый квартал 2006 г. сальдированная прибыль металлургического комплекса только по крупным и средним предприятиям достигла 117,9 млрд. руб., или 13% общего объема прибыли в экономике России. За тот же период прибыль машиностроительного производства составила 15,2 млрд. руб. [2, с. 8]. Нетрудно подсчитать, что доля машиностроения в совокупной прибыли народного хозяйства не превышает 1,7% и в 7,8 раза ниже доли металлургии, которая представляет ныне не столько даже промежуточное, сколько сырьевое производство. Действительно, на экспорт отправляется до 50% выпуска черных металлов и до 80% – цветных, т.е. металлургия занята не столько обеспечением обрабатывающей промышленности конструкционными материалами, сколько сырьевым экспортом. Соответственно, прибыль металлургического и топливно-энергетических комплексов, равно как и природная рента в целом, эквивалентна прямому вычету из совокупного спроса на конечную продукцию. В развитых странах, напротив, доля машиностроения – причем не в прибыли, а в совокупной добавленной стоимости – не опускается ниже 23-25%, если считать также сопряженные услуги (инжиниринг и т.д.).

При этом Россия до сих пор сохраняет лидирующее положение в мире по качеству подготовки научных и инженерно-технических кадров, а ее трудовой потенциал составляет важнейшую часть национального богатства страны. В этой связи возникает вопрос: по направлению к какому типу хозяйствования должна двигаться российская экономика, чтобы в максимальной мере использовать свой разнообразный природный и научный потенциал? Мировой опыт подтверждает существование двух основных типов экономик: сырьевых и высокотехнологичных. Сырьевые базируются преимущественно на добыче и переработке ограниченных по объемам и нередко невозпроизводимых и трудноизвлекаемых запасов природных ресурсов, для них характерны глубокие экономические диспропорции, хронические финансовые трудности и социальные потрясения. Высокотехнологичным экономикам присущи: применение постоянно возрастающего человеческого интеллекта и объема знаний об окружающей среде, диверсификация производства, поступательное (хотя и не всегда быстрое) продвижение по пути научно-технического прогресса в стабильных финансовых и социальных условиях. Иногда приводятся примеры успешного использования природных богатств странами сырьевой группы (Канада или Австралия). При этом упускается из виду, что для них освоение природных богатств уже давно является причиной для разработки и внедрения самых современных технологий и технических средств по всему спектру (на всех стадиях) производственных процессов – от добычи и первичной переработки сырья до прецизионного изготовления изделий, сборки сложнейших механизмов и их сервисного обслуживания. Пример этих стран опровергает иную точку зрения – о почти неизбежном научно-техническом отставании государств, богатых природными ресурсами.

Рассматривая проблему стратегии развития, нельзя абстрагироваться и от социальных последствий сделанного выбора. Дело в том, что в большинстве сырьевых стран сложилась нерациональная социальная

структура, а общество поляризовано и напряжено, прежде всего, потому, что нет среднего класса: социальная прослойка между огромной массой бедных и некоторым количеством богатых очень тонка и не может исполнять роль социального стабилизатора. В свою очередь, его малочисленность означает отсутствие устойчивого и достаточного по размерам заказа на развитие внутри страны инновационных производств, сектора научных исследований, на создание диверсифицированной системы технического и потребительского сервиса, а также заказа на образовательные и медицинские услуги. Ограниченный спрос на качественные товары и услуги со стороны состоятельной прослойки несложно удовлетворить за счет импорта или перенеся исполнение заказа, выехав за рубеж.

Попытки решения социальных проблем сырьевых экономик на основе применения отверточных производств не дают стабильно большого и длительного эффекта. Размещение таких производств привлекательно (оправдано финансово) при повышенном предложении дешевой, низкоквалифицированной рабочей силы, согласной на любой заработок. Количественная и качественная ограниченность внутреннего спроса в сырьевых экономиках заметно усиливает их социально-экономическую уязвимость, не позволяя компенсировать конъюнктурные колебания на мировых товарных рынках. Связанные внутренними спросовыми ограничениями, отягощенные социальными проблемами страны-сырьевика все заметнее отстают в своем развитии от государств-лидеров научно-технического прогресса. Изменению этой негативной тенденции не способствуют даже периоды высоких мировых цен на те или иные виды сырья и увеличения валового внутреннего продукта за счет внешнеторгового фактора. Поэтому в настоящее время все более актуальной становится интенсификация экономического роста в России на инвестиционной и инновационной основе для совершения маневра в сторону высокотехнологичного развития с плавным переходом к постиндустриализации, причем опираясь не только на работу организаций частного сектора, но главным образом на действия органов государственного управления.

Для обеспечения развития нашей страны по сценарию научно-технического прогресса необходимо провести модернизацию механизма экономического регулирования. Ее принципиальная направленность должна предполагать: упрощение и повышение четкости норм хозяйственного законодательства; смягчение условий работы для законопослушных организаций; демополизацию и декриминализацию хозяйственной деятельности; рациональное ограничение государственного вмешательства в экономику при ужесточении наказаний в отношении правонарушителей; эффективное стимулирование инвестиций в инновации, прежде всего технологические; рост производительности труда, выступающий одним из главных источников благосостояния нации.

Только объединив усилия госаппарата и научного сообщества, возможно сформировать новую экономическую модель, предполагающую: создание максимально благоприятного инвестиционного климата и условий для программного проведения структурных преобразований; активную изобретательскую и внедренческую деятельность; увеличение доли высокотехнологичного сектора экономики в ВВП; обеспечение устойчивой конкурентоспособности отечественных товаров (услуг) на внутренних и внешних рынках, т.е. данная модель должна обеспечить переход к новому высокопроизводительному информационно-инновационному хозяйственному укладу. Кроме того, с целью концентрации ограниченных государственных ресурсов на приоритетных отраслях развития на наш взгляд есть смысл обратиться к французскому опыту «больших проектов». Государственное инициирование и поддержка «больших проектов» и возможны, и необходимы не только в позднеиндустриальной, но и в постиндустриальной фазе развития по многим выявленным зарубежными и отечественными учеными причинам, связанным с особенностями обеспечения, как современной технико-экономической макроэкономики, так и конкурентоспособности национальной экономики.

С учетом вышеизложенного можно утверждать, что подлинная специфика модернизационных задач в России состоит в завершении восстановительно-индустриальной стадии трансформации при одновременном культивировании «очагов» высокотехнологичного развития. В качестве своего рода институциональных опор последнего в научной литературе рассматривают «технополисы», к которым в нашей стране можно отнести, в частности, крупные научно-промышленные городские центры, относящиеся к ВПК закрытые административно-территориальные образования (ЗАО) и центры академической науки. С точки зрения такого наращивания, казалось бы, следует только приветствовать провозглашаемое в правительственных документах выделение образования и здравоохранения в качестве приоритетных сфер. Однако это, к глубокому сожалению, остается декларацией, ибо не дополняется планированием концентрации должных госресурсов на соответствующих направлениях.

В этой связи, говоря об образовании, хотелось бы отметить, что активизация потенциала «технополисов» не только отвечает решению образовательных задач, но и обеспечивает спрос на самых квалифицированных и одаренных специалистов. Пренебрежение ролью «больших проектов» оборачивается тем, что отечественные инвестиции в образовательную сферу кадрово подпитывают такого рода проекты за рубежом. Это можно считать специфическим участием в мировом постиндустриальном развитии, но явно не стоит им довольствоваться.

С учетом мирового опыта и его адаптивности к российским условиям можно выделить следующие направления совершенствования самой системы государственного управления, ориентированной на обеспечение условий перехода к высокотехнологическому развитию национальной экономики:

- важно, чтобы государство занималось не только формированием институциональной среды для оптимального развития бизнеса, как это принято в развитых странах, но и обеспечивало эффективность функционирования тех сфер, где рынок еще не создан или действует неэффективно;
- необходимо наличие государственных гарантий и поддержка производственных сфер, составляющих приоритеты национального развития, с целью привлечения в них частного капитала;
- выбор приоритетов национального развития должен носить долгосрочный характер, тем самым, обеспечивая макростабильность и уверенность бизнеса в завтрашнем дне, и определяться в соответствии с общественными интересами устойчивого развития;
- инновационно-инвестиционная политика должна осуществляться не по принципу «госсобственность на инновации при частном инвестировании», а по принципу равного владения инновациями (или даже перевесом доли собственности в сторону бизнеса) при равном инвестировании (или большей доли частных инвестиций, но при жестких государственных гарантиях поддержки инновационных проектов);
- большую значимость в условиях неоднородности социально-экономического развития регионов и дифференцированности их ресурсного обеспечения приобретает государственная политика экономической самостоятельности субъектов РФ, позволяющая в полной мере реализовать их конкурентные преимущества, при политическом единстве и общности национальных интересов.

Таким образом, модернизировать отечественную производственную базу и решить проблемы национальной конкурентоспособности возможно только на базе комплексного совершенствования механизма экономического регулирования.

Литература

1. *Иванов О.* Механизм обеспечения воспроизводства инновационного типа // *Экономист*, 2006. № 6.
2. *Задачи и решения (к итогам I полугодия)* // *Экономист*, 2006. № 8.