

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
ВОЛОГОДСКИЙ НАУЧНО-КООРДИНАЦИОННЫЙ ЦЕНТР ЦЭМИ РАН

**МОЛОДЫЕ УЧЕНЫЕ –
ЭКОНОМИКЕ**

Сборник конкурсных работ

ВЫПУСК 5



Вологда
2005

ББК 65.9(2Рос–4Вол)
М75

Печатается по решению
Ученого совета
ВНКЦ ЦЭМИ РАН

Молодые ученые – экономике: сб. конкурсных работ. – Вып. 5. –
Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2005. – 200 с.

Редакционная коллегия:

д.э.н., профессор В. А. Ильин (отв. редактор)
к.э.н. М. Ф. Сычев (зам. редактора)
к.и.н. К. А. Гулин, А. Н. Зуев, к.э.н. Г. В. Леонидова

В сборнике публикуются работы, представленные на V конкурс научно-исследовательских работ молодых ученых, проведенный в ВНКЦ, и I конкурс студенческих научно-исследовательских работ в области экономики.

Предназначается студентам, аспирантам, преподавателям учебных заведений экономического профиля, а также специалистам различных сфер управления отраслями народного хозяйства.

ISBN 5-93299-070-8

© Вологодский научно-координационный
центр ЦЭМИ РАН, 2005

РАЗДЕЛ I

КОНКУРС НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РАБОТ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИКИ

МЕТОДЫ И МОДЕЛИ ИССЛЕДОВАНИЯ РЕПРОДУКТИВНОГО ПОТЕНЦИАЛА И РЕПРОДУКТИВНЫХ ПОТЕРЬ РЕГИОНА

Введение

Актуальность исследования. Жизненный потенциал и человеческий капитал любого общества в современной цивилизации играют решающую роль. Все остальные факторы имеют на самом деле вторичный характер, то есть, в каком бы ракурсе не рассматривать страну, главной компонентой ее состояния и развития остается население. Его численность, половозрастной состав, основные демографические и качественные характеристики, в конечном счете, определяют экономическое и социальное развитие [6].

С точки зрения сегодняшнего состояния России существование в режиме депопуляции с высокой долей вероятности может привести к ее социально-экономической и политической деградации, обречь на переход в ранг второстепенной державы с вымирающим населением [7]. За 1992 – 2002 гг. численность населения сократилась в 65 из 89 субъектов Российской Федерации (естественный прирост населения в 2002 г. был отмечен лишь в 14 субъектах). Таким образом, естественная убыль составила 6,8 млн. человек. Начиная с 1992 г. неуклонно сокращается число жителей Вологодской области. За последние 10 лет оно снизилось более чем на 50 тыс. чел. [3], а по прогнозам Госкомстата России к 2016 г. составит 1 млн. 202 тыс. чел. Неизбежное нарастание темпов этого процесса происходит за счет уменьшения воспроизводственной базы (численности населения репродуктивных возрастов) и увеличения воспроизводственных издержек (числа умерших) из-за резкой активизации процесса старения [8]. Поэтому отчетливо встает задача сохранения репродуктивного здоровья населения, необходимого для продолжения его существования.

Копейкина Мария Александровна – аспирант ВНКЦ ЦЭМИ РАН.
Работе присуждена первая премия.

Целью данной работы является анализ и обобщение статистических данных для оценки репродуктивного потенциала муниципальных образований области и определения экономического ущерба вследствие репродуктивных потерь в регионе.

Задачи исследования:

1. Анализ (выбор) вида модели исследования репродуктивного потенциала.

2. Межрайонная оценка репродуктивного потенциала и сопоставление с социально-экономическими характеристиками.

3. Оценка экономического ущерба вследствие репродуктивных потерь.

4. Выработка основных направлений и рекомендаций по повышению репродуктивного потенциала и снижению репродуктивных потерь.

Научная новизна. Новизна работы состоит в развитии и углублении исследования проблем депопуляции населения, репродуктивного здоровья как определяющего фактора воспроизводства населения. В работе впервые рассмотрены текущее состояние и динамика различных демографических, медицинских и социально-экономических показателей региона во взаимосвязи их определения и влияния на ситуацию в сфере репродуктивного здоровья и репродуктивного потенциала. Определено, что такое репродуктивный потенциал, и оценен его уровень для районов с различной спецификой социально-экономического развития. Впервые рассчитан экономический ущерб, который несет область в результате репродуктивных потерь. Разработаны основные направления и предложения по повышению репродуктивного потенциала и снижению репродуктивных потерь.

Межрайонная оценка репродуктивного потенциала

Выбор круга показателей. Первым шагом в оценке репродуктивного потенциала является формирование набора показателей, которые в полной мере характеризовали бы изучаемое явление. Из множества показателей служб здравоохранения путем экспертных оценок был определен набор показателей, наиболее объективно отражающих состояние репродуктивного здоровья населения:

- заболеваемость новорожденных (на 1000 родившихся живыми);
- доля преждевременных родов (от числа родов, в %);
- токсикоз второй половины беременности (от закончивших беременность, в %);
- число абортотв на 100 родов;
- количество недоношенных (от числа родившихся живыми, в %);
- число родившихся (на 1000 чел. нас.).

Корреляционный и факторный анализ. Прежде всего, необходимо было установить какие показатели коррелируют между собой. Решение этой задачи в первом приближении дает расчет матрицы парных корреляций¹ по всему интересующему перечню показателей. Матрица корреляции подтвердила отсутствие взаимной обусловленности среди выбранных факторов (кроме показателей преждевременных родов и рождения недоношенных детей). Это позволяет утверждать, что каждый из них характеризует отдельное направление.

Проведенный для парных выборок *t*-тест позволил определить насколько существенными были изменения того или иного фактора за период с 1995 по 2002 г. Анализ данных, полученных с помощью *t*-теста, позволяет разделить обсуждаемые показатели на три группы:

1 группа – значимых² изменений не выявлено, значение показателей в исследуемый промежуток времени оставалось стабильным. Недоношенность: $p=0,425$ в 1995 и 1998 гг.; $p=0,305$ в 1998 и 2002 гг.; преждевременные роды: $p=0,694$ в 1995 и 1998 гг., $p=0,623$ в 1998 и 2002 гг.

2 группа – выявлены значимые изменения показателей. Рождаемость, токсикоз второй половины беременности: $p=0,014$; $p=0,020$ соответственно.

3 группа – показатели, рост которых стабилизировался на уровне 1998 г., – заболеваемость новорожденных и уровень абортов. Если изменения, произошедшие за период с 1995 по 1998 г. были значимы ($p=0,012$; $p=0,024$ соответственно), то динамика в 2002 г. говорит о стабилизации показателей ($p=0,124$; $p=0,813$ соответственно).

¹ Коэффициент корреляции – числовая характеристика, являющаяся измерителем степени тесноты линейной статистической связи между признаками.

² Значение показателя должно быть менее 0,05 (при значимом изменении).

Проведенный факторный анализ показал, что внутри образующихся факторов отмечена динамика показателей, т.е. в разные годы показатели объединялись в разные факторы. Это исключает возможность сравнения результатов проведенных кластерных анализов различных лет. Поэтому в работе представлен кластерный анализ с предварительным факторным только для 2002 г.

Оценка репродуктивного потенциала региона проводилась в двух направлениях:

- 1) осложнения во время беременности, заболеваемость новорожденных;
- 2) уровень рождаемости и аборт.

При проведении факторного анализа, переменные, сильно коррелирующие между собой, были объединены в факторы. Первый фактор собрал отклонения в рождении детей и условно назван «*Риск для вынашивания беременности*». Во второй фактор – «*Отклонение в здоровье*» – вошли те характеристики, которые указывают какие-то отклонения в здоровье рожениц и младенцев.

Фактор 1

Преждевременные роды

Родившиеся недоношенными

Ранжирование районов по уровню репродуктивного потенциала.

Фактор 2

Токсикоз

Заболеваемость новорожденных

Следующим этапом анализа репродуктивного потенциала области стала кластеризация районов по итогам факторного анализа. Муниципальные образования были разбиты на три группы (кластера), объединяющие районы с различной степенью риска потери репродуктивного потенциала (рис. 1).

Кластер 3 (Устюженский район) характеризуется большим риском для исхода беременности при наличии хорошего здоровья беременных и новорожденных.

Самый высокий риск для жизни и здоровья новорожденных и матерей выявлен *во втором кластере* (такие районы, как Вожегодский, Харовский, Белозерский).

Кластер 1 охватывает большинство районов области, а также Вологду и Череповец, в которых отклонения в здоровье новорожденных и рожениц можно оценить как «средней силы». Здесь и риск для новорожденных значительно меньше, чем в остальных кластерах.

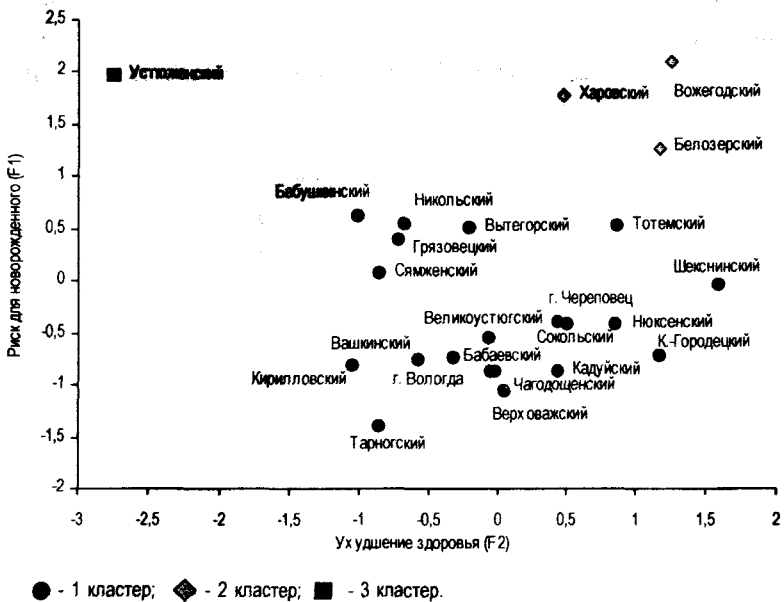


Рис. 1. Распределение районов по кластерам

Сопоставление демографических характеристик районов с данными кластерного анализа рисует очень тревожную картину: в Устюженском районе, при небольшой доле женщин в детородном возрасте и невысоких показателях рождаемости, выявлен риск для благоприятного исхода беременности (высокие показатели преждевременных родов, невынашивания беременности). Также обстоит ситуация в Вожегодском и Харовском районах, где на неблагоприятный демографический фон накладывается высокий риск для здоровья беременных женщин и новорожденных. Данные территории следует рассматривать как крайне неблагополучные, требующие принятия безотлагательных мер по сохранению репродуктивного здоровья населения.

Следующим направлением анализа репродуктивного потенциала стало сопоставление показателей рождаемости и числа аборт (на 100 родов) – как прямой потери потенциальных рождений. Анализ динамических диаграмм рассеяния показал, что при общем увеличении

рождаемости и незначительном снижении числа абортс модели демографического поведения населения в районах Вологодской области существенно не изменились (рис. 2). Вашкинский район является «лидером» по уровню абортс – на одно рождение приходится 6 абортс. Резко возросло в 2002 г. число абортс в Усть-Кубинском районе – на одно рождение – 3-4 абортс.

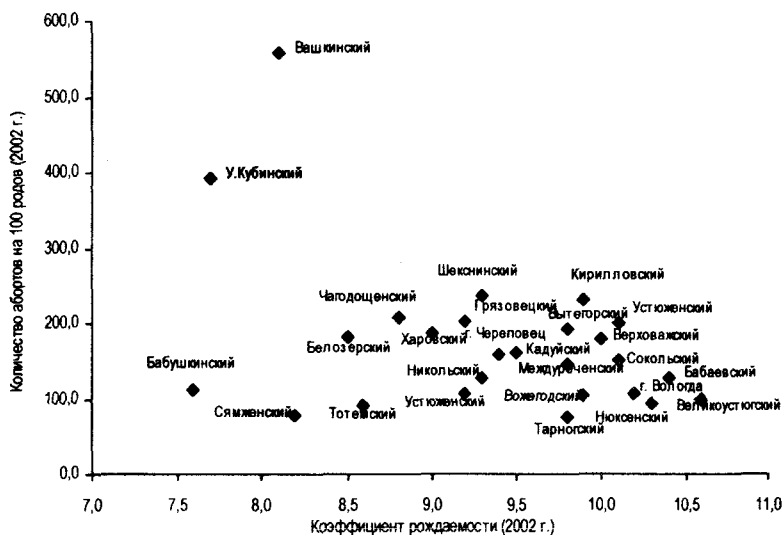


Рис. 2. Диаграмма рассеяния

Математический анализ социально-экономических показателей.

Репродуктивное поведение населения, его репродуктивный потенциал во многом определяются уровнем социально-экономического развития территории. Поэтому следующим шагом исследования стало проведение анализа совокупности социально-экономических показателей районов Вологодской области.

Для анализа были выбраны показатели, которые прямым или косвенным образом характеризуют уровень социально-экономического развития муниципальных образований с различных позиций (социальные, экономические, медицинские):

- среднемесячная заработная плата как характеристика уровня жизни населения;

- продажа товаров в среднем на одного жителя как отражение экономической активности населения;
- доходы бюджетов муниципальных образований в расчете на одного жителя как характеристика уровня бюджетной обеспеченности районов;
- обеспеченность населения средним медицинским персоналом как одна из характеристик уровня медицинского обслуживания.

Объединив исследуемые характеристики, мы получили два фактора. Один включил в себя среднемесячную заработную плату и доходы бюджетов, а другой – продажу товаров в среднем на одного жителя и обеспеченность населения средним медицинским персоналом. Тем самым оказалось, что первый фактор характеризует материальное (экономическое) состояние жителей муниципального образования, а второй описывает социальный показатель. Затем, оценив значения индикаторов, мы разбили районы на классы (табл. 1). Территории с низкими факторными показателями объединились в класс «низкий уровень социально-экономического развития», с высокими – в класс «социально-экономическое развитие выше среднего», а промежуточную группу составили районы со средними показателями.

Таблица 1

Распределение районов по уровню социально-экономического развития

<i>Низкий</i>	<i>Средний</i>	<i>Выше среднего</i>
Бабушкинский	Бабаевский	Великоустюгский
Верховажский	Белозерский	г. Вологда
Вожегодский	Вашкинский	г. Череповец
Вытегорский	Вологодский	Кадуйский
Грязовецкий	Кирилловский	Нюксенский
Кичм.-Городецкий	Междуреченский	Тотемский
Никольский	Сямженский	Чагодощенский
Сохольский	Усть-Кубинский	Череповецкий
Тарногский	Шекснинский	
Устюженский		
Харовский		

Построение описательной модели репродуктивного потенциала. Представленный анализ позволяет сделать вывод о том, что районы с низким репродуктивным потенциалом чаще всего имеют низкий или очень низкий уровень социально-экономического развития (Никольский, Устюженский, Харовский, Усть-Кубинский, Шекснинский, Белозерский, Грязовецкий) [рис. 3].

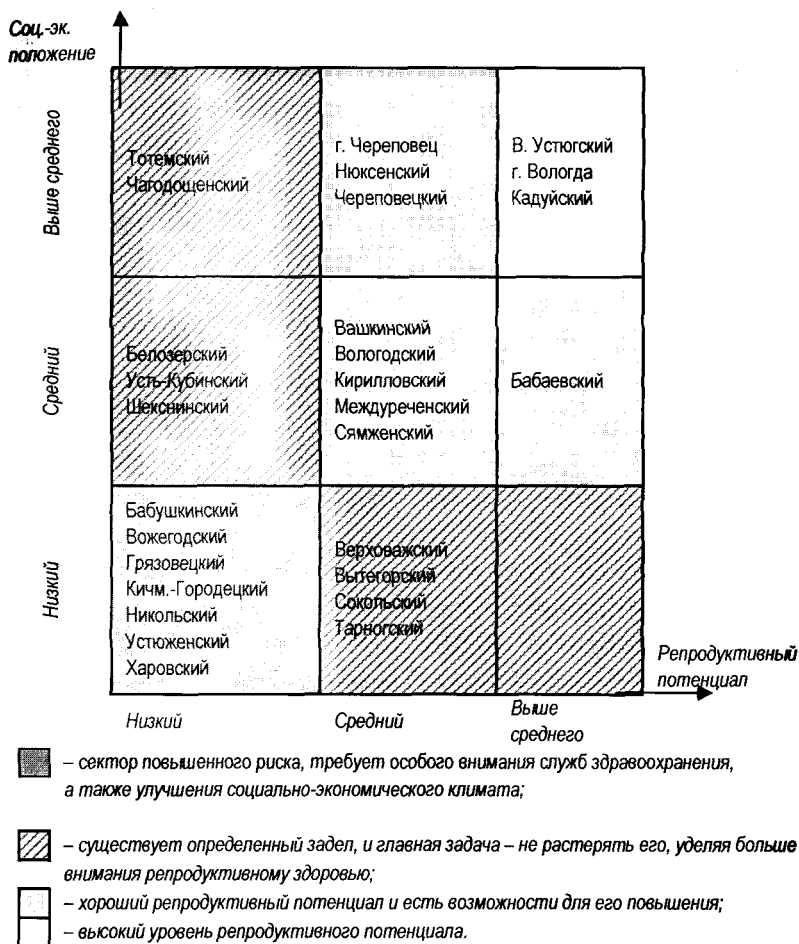


Рис. 3. Описательная модель репродуктивного потенциала населения региона

Высокий уровень социально-экономического развития территории, составляя основу для повышения репродуктивного потенциала и улучшения здоровья населения, сам по себе не является определяющим фактором. Из анализа видно, что в городах Вологде и Череповце, при

одинаково высоком уровне социально-экономического развития, репродуктивный потенциал имеет значимые различия. Вологда обладает высоким репродуктивным потенциалом, чего нельзя сказать о Череповце, который характеризуется низкой рождаемостью и высоким уровнем аборт (который превышает уровень г. Вологды в 1,5 раза). Очевидно, для поддержания высокого уровня репродуктивного потенциала нужны грамотная демографическая политика, пропаганда активной модели репродуктивного поведения населения, подкрепленная мерами социально-экономического характера, и сохранение и воссоздание значимости института семьи.

Оценка величины недопроизведенного валового регионального продукта вследствие репродуктивных потерь

Исследование репродуктивных потерь – это своего рода специфический прием научного изучения репродуктивного здоровья. Для оценки потерь была использована модель репродуктивных потерь, определенная Г.М. Бурдули и О.Г. Фроловой [1] (рис. 4), по которой репродуктивные потери объединяют два вида потерь: материнские (материнская смертность) и плодовые, которые, в свою очередь, включают в себя разные категории в зависимости от срока и характера явления.

Репродуктивные потери	Материнские потери (материнская смертность)			
	при абортах, внематочной беременности, при беременности сроком до 28 недель и в течение 42 дней после ее окончания	при сроке беременности 28 недель и более	смерть рожениц	смерть родильниц (в течение 42 дней после родов)
	Плодовые потери			
	самопроизвольные выкидыши, аборты при сроке беременности менее 22 недель, внематочная беременность	при прерывании беременности в сроки 22-27 недель	перинатальная смертность мертворожденные с 28 недель гистации	новорожденные, умершие в течение 0-6 дней после родов

Рис. 4. Репродуктивные потери

Экономический ущерб вследствие указанных репродуктивных потерь определяется как произведение количества несостоявшихся лет трудовой деятельности и показателя ВРП текущего года [6]:

$$P_i = [MP \times T_a + УН \times T_a + MC \times T_0 + A \times T_a] \times ВРП_i,$$

где: Π_i – экономические потери в i году (руб.); MP – количество мертворожденных (чел.); $УН$ – количество умерших новорожденных в раннем неонатальном периоде (чел.); $МС$ – материнская смертность (чел.); A – количество аборт; T_v – весь трудоспособный период (лет); T_0 – оставшийся трудоспособный период ($T_0 = 55 - h$, h – количество прожитых лет); $ВРП_i$ – валовой региональный продукт на душу населения в i году (руб.).

Таким образом, суммарные экономические потери Вологодской области вследствие репродуктивных потерь в 2003 г. составили более 1 млрд. 150 млн. рублей (соответствует примерно 1/10 областного бюджета) [табл. 2].

Таблица 2

Экономический ущерб Вологодской области вследствие репродуктивных потерь в 1998 – 2003 гг. (тыс. руб.)

Показатель	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.*
Мертворожденные	61 586	123 284	187 282	218 746	254 120	198 922
Умерло новорожденных в раннем неонатальном периоде	73 760	131 690	193 666	212 555	231 249	225 096
Материнская смертность	1 343	5 254	5 321	7739	12 706	6 543
Аборты	205 849	383 898	607 628	574 853	706 454	719 556
Все причины	342 538	644 126	993 896	1 013 892	1 204 529	1 150 118

* Показатель ВРП на 2003 г. рассчитан при темпе прироста 2–3% [2].

Заключение

Изучение территориального аспекта репродуктивного здоровья населения Вологодской области позволило дифференцировать районы по уровню репродуктивного потенциала и социально-экономического развития – построена описательная модель репродуктивного потенциала населения региона. Подобное ранжирование, безусловно, поможет определить конкретные действия по его сохранению и укреплению репродуктивного здоровья, а также более рационально и с наименьшими затратами решить проблему депопуляции населения. Многие факторы отрицательного воздействия на здоровье матери и ребенка имеют социально-экономическую основу и могут быть откорректированы со стороны семьи и общества. Укрепление и сохранение репродуктивного потенциала

– долгосрочная задача, но, чтобы ее выполнить, необходимо принимать меры уже в настоящее время. В условиях ограниченности ресурсов требуется правильно расставить акценты и вложить средства в том направлении, где ожидается получение наибольшего эффекта.

Очевидно то, что для поддержания высокого уровня репродуктивного потенциала нужны грамотная демографическая политика, пропаганда активной (правильной) модели репродуктивного поведения населения, подкрепленная мерами социально-экономического характера, и сохранение и воссоздание значимости института семьи.

Полученные в ходе исследования результаты дали возможность акцентировать внимание на наиболее острых моментах репродуктивных потерь и позволили найти скрытые резервы для улучшения репродуктивного потенциала области.

По итогам проведенного анализа, на наш взгляд, было бы целесообразным первоочередные усилия направить на решение следующих задач:

1. Охрана здоровья беременных женщин. Обеспечение рождения здоровых детей будет служить основой для укрепления репродуктивного потенциала региона.

2. Проведение демографической политики, направленной на рождение в семье первого и особенно второго и третьего ребенка.

3. Формирование культа семьи. Для создания благоприятного фона, способствующего увеличению рождаемости мало только экономической стабильности в обществе. Необходимо формировать мировоззрение, повышающее авторитет женщины-матери, ее труд по воспитанию детей. Важно создать в обществе такие условия, чтобы женщина видела перспективу своей жизни не только в карьерном росте, но и в стабильности семьи, в детях [4].

Для решения задач по улучшению репродуктивной ситуации в регионе могут быть предприняты следующие шаги:

➤ разработка региональной межведомственной программы по охране здоровья матери и ребенка, предусматривающей комплексную оценку состояния, профилактику, раннюю диагностику предболезненных состояний;

- формирование реально действующих механизмов по реализации в регионе «Концепции демографического развития Российской Федерации на период до 2015 г.», целями которой являются стабилизация численности населения и формирование предпосылок к последующему демографическому росту;
- улучшение репродуктивного здоровья населения путем совершенствования профилактической и лечебно-диагностической помощи;
- более активная и целенаправленная работа существующего «Центра планирования семьи и репродукции» по вопросам правильного репродуктивного поведения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бурдули, Г.М. Репродуктивные потери в акушерстве / Г.М. Бурдули, О.Г. Фролова. – М., 2001.
2. Демографический ежегодник: стат. сб. / Госкомстат России; Вологодский областной комитет государственной статистики. – Вологда, 2003. – 46 с.
3. Охрана материнства и детства в России и Великобритании: междисциплинарный подход / отв. ред. Н.С. Григорьева; пер с англ. А.В. Соловьева, В.М. Чубарова – М.: Медицина, 2002. – 224 с.
4. Регионы России: стат. ежегодник / Госкомстат России. – М., 2004. – 966 с.
5. Римашевская, Н.М. Человек и реформы: секреты выживания / Н.М. Римашевская. – М.: РИЦ ИСЭПН, 2003. – 392 с.
6. Рыбаковский, А.А. Демографическое будущее России / А.А. Рыбаковский // Народонаселение. – 2002. – №1. – С. 33.
7. Сергеева, О.А. Демографические аспекты цивилизованной динамики / О.А. Сергеева // Народонаселение. – 2002. – №1. – С. 65.
8. Вологодская область – кредитный рейтинг: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.standard & poor's.

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ МУНИЦИПАЛИТЕТА

Введение

В современных условиях как на региональном, так и на муниципальном уровнях происходит процесс формирования новой области организационно-управленческой деятельности – стратегического планирования и управления развитием территории. На сегодня десятки российских муниципальных образований, занимаются разработкой и реализацией стратегических документов. Результаты обследований, проводимых институтом Евроград, показывают, что порядка 70% опрошенных муниципальных образований обладают документами, раскрывающими концепции их развития [6]. В практическом плане стратегия может быть представлена различными документами: доктриной, концепцией, стратегическим планом, комплексной программой и др. Выбор того или иного вида документа, обосновывающего стратегические цели, приоритеты и основные направления социально-экономического развития отдельно взятого муниципального образования, зависит от уровня и характера поставленных целей и задач развития, от комплексности документа.

Важнейшим условием осуществления стратегии на первоначальном этапе, когда научно-методическое обеспечение процесса стратегического планирования и управления отстает от практики его реализации, является оценка ее результативности. В этой связи проведение мониторинга стратегии развития муниципалитета позволяет осуществить не только аналитическую функцию, но и функцию корректировки стратегии, поставленных в ней целей и задач. Вместе с тем, выступая в качестве одной из составляющих мониторинга реализации стратегии, интегральная оценка ее результативности способствует определению общего вектора социально-экономических процессов в муниципалитете.

Жаравин Дмитрий Петрович – аспирант ВНКЦ ЦЭМИ РАН.

Работе присуждена вторая премия.

Цель настоящей работы – оценка результативности стратегического управления социально-экономическим развитием муниципального образования (на примере Грязовецкого муниципального района) и выработка направлений, способствующих повышению его эффективности.

На достижение данных целей направлено решение следующих задач:

- ▶ анализ методических подходов к интегральной оценке социально-экономического развития территориальных образований;
- ▶ формирование системы частных показателей, включаемых в состав интегрального показателя, и выбор методики расчета интегрального показателя;
- ▶ оценка результативности стратегического управления развитием Грязовецкого муниципального района;
- ▶ выработка направлений, способствующих повышению эффективности стратегического управления.

Подходы к интегральной оценке социально-экономического развития территориальных образований

Одним из направлений мониторинга стратегии развития муниципального образования является интегральная оценка результативности ее реализации, основу которой составляет интегральный (обобщающий) показатель. Интегральность означает, что он состоит из некоторой совокупности частных показателей, характеризующих динамику протекания отдельных социально-экономических процессов.

На сегодня методические схемы разработки и практического применения интегральных показателей используются на международном и региональном уровнях. В то же время в научных кругах встречаются как сторонники, так и противники их применения. Последние полагают, что интегральный подход субъективен и не позволяет учесть множества различных факторов, присущих сложным социально-экономическим системам, какими являются регионы и муниципальные образования. Однако, по мнению многих исследователей (С.А. Айвазян, В.Ф. Безьязычный, И.А. Вистабакка, А.С. Ревайкин и др.), интегральные показатели являются важным дополнением к существующей системе показателей народного благосостояния, позволяют оценить степень удовлетворения потребностей, характеризуют изменения в уровне жизни населения во временном аспекте не только в перспективе, но и в ретроспективе [2, с. 9].

Непосредственно на муниципальном уровне проведение мониторинга реализации стратегии развития связано с отслеживанием и анализом большого числа частных показателей, характеризующих ее различные направления. Применение всего перечня мониторинговых показателей при выработке и оценке результатов решений по развитию муниципального образования невозможно ввиду ограниченности человеческих возможностей в обобщении разнородной информации. Как известно, существует «порог сложности» в заключениях человека, в соответствии с которыми он в состоянии дать качественную, адекватную оценку событию или явлению в результате одновременного анализа не более чем 7 – 10 характеризующих их параметров [4]. В связи с этим разработка и использование интегрального показателя позволяет получить инструмент оценки результативности стратегического управления социально-экономическим развитием муниципалитета. При этом основная роль интегральной оценки применительно к мониторингу реализации стратегии развития муниципального образования заключается в определении общего направления вектора социально-экономических процессов в муниципалитете либо отдельных стратегических целей и задач.

Как отмечалось выше, существует достаточно много показателей интегрального характера, применяемых в различных условиях. Наиболее известным и признанным является метод объединения разнообразных показателей при расчете агрегированного показателя – индекса человеческого развития (или индекса развития человеческого потенциала), который был рекомендован ООН в качестве основного показателя развития стран.

Суть метода состоит в том, что определяется средняя арифметическая величина, состоящая из пяти основных элементов:

- ⇒ ожидаемая продолжительность жизни при рождении;
- ⇒ уровень образования;
- ⇒ уровень бедности;
- ⇒ уровень безработицы;
- ⇒ реальный ВВП на душу населения.

На их основе составляются индикаторы уровня жизни, которые агрегируются в индекс человеческого развития (ИЧР).

Согласно этой методике при расчете каждой составляющей сводного индекса используются фиксированные стандарты минимального и максимального значений, с которыми сравниваются фактические показатели по тому или иному региону (стране). В результате этого *появляется возможность ранжирования регионов (стран) по величине сводного индекса, а также рассматривать показатели по каждому частному индексу с точки зрения благополучия или неблагополучия сложившегося положения в стране в определенной сфере деятельности.*

На данном этапе развития человечества в целом ставятся такие цели для стран мира, как:

- повышение средней продолжительности жизни до 85 лет;
- доступность получения образования для всех (100%);
- обеспечение достаточного уровня доходов;
- снижение уровня бедности до 5%;
- снижение безработицы до 2%.

Достижение вышеназванных ориентиров предполагает приближение агрегированного индекса к единице – чем ближе, тем выше считается степень человеческого развития.

Данная методика позволяет произвести расчеты как в целом по стране, так и по субъектам Федерации. Однако ее применение в качестве основополагающей при мониторинге реализации стратегии муниципального развития сопряжено с рядом трудностей. Это, в частности, отсутствие на муниципальном уровне данных таких статистических показателей, как валовой муниципальный продукт и ожидаемая продолжительность жизни.

Наиболее приближенными к муниципальному уровню являются методики расчета интегрального показателя развития регионов. Так, в качестве критерия реализации концепции социально-экономического развития Республики Карелия предложен интегральный показатель *социально-экономического развития территории (разработан главным научным сотрудником Института экономики КарНЦ РАН, д.э.н., профессором А.С. Ревайкиным), формируемый на основе частных показателей, в число которых входят:*

1. Демографические – продолжительность жизни, лет.

2. Благополучие населения:

– покупательная способность денежных доходов населения, раз;

– доля денежных доходов населения без расходов на продовольственные товары в общей сумме доходов, %;

– доля населения с доходами выше прожиточного минимума, %.

3. Социальные:

– доля расходов консолидированного бюджета на социальную сферу в ВРП, %;

– доля занятых в общей численности экономически активного населения, %;

– доля граждан, не совершивших преступление, %.

4. Экономические – ВРП на душу населения, тыс. руб. (или индекс промышленного производства).

Представленные частные показатели объединяются в интегральный показатель социально-экономического развития, вычисляемый по следующей формуле [8]:

$$U = \sum_{i=1}^n K_i \times \frac{P_i}{Np_i} \div n,$$

где: i – индекс частного показателя;

K_i – коэффициент значимости i -го показателя;

P_i – фактическое значение i -го показателя;

Np_i – нормативное значение i -го показателя (фактическое значение в среднем по России).

Среди особенностей данного метода можно отметить следующие:

- преобладание оценки социально-демографических процессов над экономическими;

- использование экспертной оценки при определении коэффициентов значимости системы частных показателей;

- принятие в качестве базовой величины частного показателя его значения в среднем по России, что позволяет характеризовать и анализировать регион как открытую социально-экономическую систему.

Динамика социально-экономического развития республики, согласно методике, оценивается по принципу: интегральный показатель больше единицы – социально-экономическое положение лучше, чем в среднем по России; равен единице – аналогично среднероссийскому уровню; меньше единицы – положение в регионе хуже, чем в среднем по России.

Основные недостатки данного подхода:

1. Показатель не учитывает региональных особенностей. Так, если в среднем по России темпы снижения частных показателей будут выше темпов снижения соответствующих региональных показателей, то интегральный показатель будет показывать положительную динамику.

2. Интегральный показатель не позволяет оценить темпы развития по отношению к предыдущим периодам, так как зависит от изменяющегося значения показателей по России.

Сходство с рассмотренной выше методикой имеет подход к интегральной оценке развития территории, разработанный группой исследователей под руководством *А.И. Шишкина* (директор Института экономики КарНЦ РАН, д.т.н., профессор).

В качестве составляющих системы частных показателей используются следующие:

- ⇒ индекс базовых отраслей промышленности (сельского хозяйства, строительства, транспорта и торговли), %;
- ⇒ индекс физического объема ЛПК, %;
- ⇒ инвестиции в основной капитал, %;
- ⇒ доля занятого населения в общей численности экономически активного населения, %;
- ⇒ доля населения с доходами выше прожиточного уровня, %;
- ⇒ соотношение среднедушевых доходов и прожиточного минимума, %;
- ⇒ реальные располагаемые денежные доходы населения, %;
- ⇒ ожидаемая продолжительность жизни, лет;
- ⇒ доля прибыльно работающих предприятий в экономике республики, %.

Формула расчета интегрального показателя имеет вид [6]:

$$K_U = \sum_{i=1}^n \frac{K_i (P_i - Np_i)}{\sum_{i=1}^n K_i},$$

- где: i – индекс частного показателя;
 n – общее количество частных показателей;
 K_i – коэффициент значимости i -го показателя;
 P_i – фактическое значение i -го показателя;
 Np_i – значение i -го показателя за прошлый год.

Среди особенностей подхода следует выделить:

- сбалансированность состава частных показателей экономической и социальной сфер региона;
- использование экспертной оценки при определении коэффициентов значимости системы частных показателей;
- принятие в качестве базового значения частного показателя его значения за предыдущий год либо его отклонения от 100%, что позволяет оценить темпы роста (снижения) значений отдельных социально-экономических показателей в регионе и в целом уровень его развития по отношению к прошлому году.

Основными недостатками данного подхода применительно к муниципальному уровню являются:

- выделение показателя «индекс физического объема ЛПХ», что нецелесообразно, так как он уже учитывается в индексе базовых отраслей промышленности;
- использование показателя «ожидаемая продолжительность жизни» (как и в предыдущем подходе) при наличии статистических данных лишь на уровне региона, что не позволит оценить динамику демографической ситуации на территории муниципального образования.

Наряду с представленными выше подходами интегральной оценки социально-экономического развития различных территориальных образований оптимальным для оценки реализации муниципальной стратегии является, на наш взгляд, метод, предложенный *Г.П. Губановым* (старший научный сотрудник Института экономики КарНЦ РАН, к.т.н.).

В группу частных показателей включены следующие:

- 1) индекс физического объема, % (производства промышленной продукции, производства с/х продукции, реализации платных услуг, розничного товарооборота);
- 2) индекс инвестиций в основной капитал, %;
- 3) соотношение импорта и экспорта, %;
- 4) показатель, обратный индексу потребительских цен (покупательная способность денег), %;
- 5) уровень занятости населения, %;
- 6) доля населения, имеющая среднедушевые доходы выше прожиточного минимума, %;
- 7) соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, %;
- 8) соотношение между доходами и расходами консолидированного бюджета, %.

Сведение частных показателей в интегральный производится по следующей формуле:

$$U = \sum_{i=1}^n K_i \times \frac{P_i}{Np_i},$$

- где: i – индекс частного показателя;
 n – общее количество частных показателей;
 K_i – коэффициент значимости i -го показателя;
 P_i – фактическое значение i -го показателя;
 Np_i – нормативное значение i -го частного показателя.

Особенностями данного подхода является, во-первых, преимущество в оценке финансово-экономических процессов перед социальными. Во-вторых, – то, что за нормативное значение частного показателя принимается либо наилучшее его значение, либо значение, характеризующее условие экономической безопасности по данному показателю. Это позволяет определять динамику социально-экономических процессов не только по отношению к предыдущим периодам, но и к уровню экономической стабилизации (либо к наилучшему значению интегральной оценки).

Вместе с тем одним из основных недостатков данного подхода является излишняя сосредоточенность на экономических показателях при полном отсутствии демографических.

В связи с этим, а также с учетом того, что стратегия муниципального развития конкретного муниципального образования имеет свои стратегические цели и приоритеты развития, практическое применение данного подхода к оценке реализации стратегии требует формирования соответствующей системы частных показателей, которая будет отражать результативность ее реализации.

Формирование системы частных показателей

Объективность интегральной оценки реализации стратегии развития муниципального образования напрямую зависит от правильности выбора составляющих ее частных показателей. Основные требования при формировании системы частных показателей:

- отражение стратегических целей и направления развития муниципалитета;
- оптимальность перечня показателей;
- исключение взаимозаменяемости показателей;
- наличие данных о показателях, включенных в систему, в статистических изданиях либо в специализированных ведомствах;
- включение в систему показателей как статистических, так и социологических индикаторов;
- экспертный подход при разработке показателей и их утверждении.

В соответствии с этими требованиями определим перечень показателей для интегральной оценки результативности стратегического управления развитием Грязовецкого муниципального района. Следует отметить, что здесь в качестве основного стратегического документа Земским собранием в 2003 г. была утверждена «Стратегия социально-экономического развития Грязовецкого муниципального района Вологодской области на 2003 – 2012 гг.». Наряду с этим, в целях обеспечения плановой реализации стратегии социально-экономического развития муниципалитета, была принята «Организационная программа по реализации стратегии социально-экономического развития Грязовецкого муниципального района Вологодской области на период 2003 – 2012 гг.».

Основными стратегическими целями развития района в отмеченный период определены:

- повышение материального уровня жизни населения и создание благоприятной среды для жизнедеятельности граждан;
- повышение инвестиционной привлекательности района;
- создание предпосылок для повышения финансовой устойчивости района (увеличение доходной базы бюджета, создание новых высоко-рентабельных предприятий, рост численности рабочих мест, повышение социальных гарантий).

В то же время развитие социальной и экономической сфер района, как и любого муниципалитета, направлено, прежде всего, на достижение главной цели – повышения качества жизни населения. Одним из основных показателей, характеризующих качество жизни населения, выступает продолжительность жизни. Однако его использование в качестве частного показателя имеет ряд недостатков. Помимо отмеченного выше отсутствия статистической информации об изменении на территории муниципально-го образования данного показателя следует отметить его инертность.

При оценке качества жизни населения, и в частности, здоровья жителей муниципалитета, более динамичными являются показатели уровней рождаемости и смертности на тысячу населения.

Соотношение среднемесячного дохода и величины прожиточного минимума характеризует уровень жизни населения. С учетом того, что основное место в доходах занимает зарплата, в качестве частного показателя выбрано соотношение среднемесячной заработной платы и величины прожиточного минимума. Кроме того, уровень жизни населения характеризуют жилищные условия. Их изменение можно отразить таким показателем, как средняя обеспеченность одного жителя общей жилой площадью. Помимо характеристики жилищных условий этот показатель дает представление о развитии жилищного строительства в районе.

Среди показателей развития социальной сферы можно выделить уровень официально зарегистрированной безработицы, долю экономически активного населения в общей численности населения, а также количество зарегистрированных преступлений на тысячу населения. Первый показатель служит обобщенной характеристикой состояния рынка труда, второй – отражает трудовой потенциал, третий – динамику духовного благополучия в муниципальном образовании.

Показатель «средняя оценка удовлетворенности своей жизнью», определяемый при проведении социологических опросов, позволяет выявить степень влияния происходящих социально-экономических процессов на общий эмоциональный фон.

В числе определяющих факторов финансовой устойчивости района наиболее важными являются функционирование экономики муниципального образования, его производственный потенциал. Основными показателями, характеризующими их состояние, выступают: удельный вес убыточных предприятий и организаций; индексы физического объема производства промышленной и сельскохозяйственной продукции, инвестиций в основной капитал. Они позволяют не только оценить эффективность работы предприятий района, в частности промышленного и сельскохозяйственного секторов, но и охарактеризовать воспроизводство основных фондов – главного элемента производственного процесса.

Таким образом, в систему частных показателей включены:

1. Коэффициент рождаемости (на 1000 населения).
2. Коэффициент смертности (на 1000 населения).
3. Соотношение среднемесячной заработной платы и прожиточного минимума, раз.
4. Средняя обеспеченность одного жителя общей площадью, кв.м.
5. Средняя оценка удовлетворенности своей жизнью, по 10- балльной шкале.
6. Уровень официально зарегистрированной безработицы, %.
7. Доля экономически активного населения в общей численности населения, %.
8. Зарегистрировано преступлений (число на 1000 населения).
9. Удельный вес убыточных предприятий и организация, %.
10. Индекс физического объема производства промышленной продукции, %.
11. Индекс физического объема производства сельскохозяйственной продукции, %.
12. Индекс физического объема инвестиций в основной капитал, %.

На основе сформированной системы частных показателей произведем расчет интегрального показателя.

Интегральная оценка результативности стратегического управления районом

Основным недостатком методики расчета интегрального показателя, свойственных всем вышерассмотренным подходам, является невозможность включения в структуру частных показателей индикаторов, характеризующих различную направленность социально-экономических процессов. С нашей точки зрения, в качестве одного из вариантов решения данного вопроса следует рассматривать использование в расчетной формуле интегрального показателя степенного индикатора. Учитывая отмеченное, взяв за основу методику вычисления интегрального показателя *Г.П. Губанова*, мы скорректировали формулу, которая принимает следующий вид:

$$U = \frac{1}{n} \times \sum_{i=1}^n K_i \times \left(\frac{P_i}{Np_i} \right)^{\pm 1},$$

где: i – индекс частного показателя;

n – общее количество частных показателей;

K_i – коэффициент значимости i -го показателя;

P_i – фактическое значение i -го показателя;

Np_i – нормативное значение i -го частного показателя;

+1 – степень принимает данное значение, когда рост значения показателя характеризует положительную тенденцию;

-1 – степень принимает данное значение, когда рост значения показателя отражает отрицательную тенденцию.

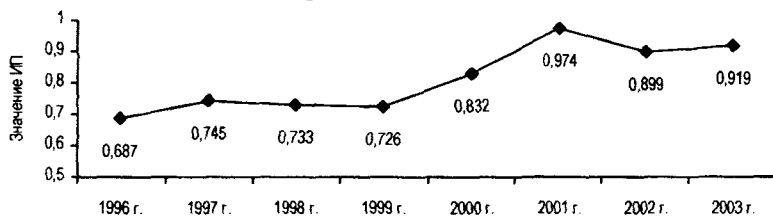
В соответствии с данной формулой произведем расчет интегрального показателя результативности стратегического управления социально-экономическим развитием Грязовецкого муниципального района. При этом в качестве нормативных значений показателей принимаются их наилучшие значения за рассматриваемый период, за исключением индексов физического объема, для которых в качестве нормативного установлено значение 100%. Коэффициенты значимости частных показателей равны единице. Исходные данные для расчета приведены в таблице.

Результативность управления развитием Грязовецкого района

Показатель	Год							
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Коэффициент рождаемости (на 1000 населения)	9,5	9,4	9,1	9,3	9,0	9,0	9,8	11,2
Коэффициент смертности (на 1000 населения)	18,2	17,1	15,9	17,4	15,7	18,4	19,7	23,3
Соотношение среднемесячной заработной платы и прожиточного минимума, раз	163,9	168,7	156,0	109,3	161,0	191,5	178,1	201,4
Средняя обеспеченность одного жителя общей площадью, кв. м.	20,3	20,7	21,1	21,0	21,0	21,4	22,0	22,8
Средняя оценка удовлетворенности своей жизнью, по 10-балльной шкале *	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	4,7	4,6	4,3
Уровень официально зарегистрированной безработицы, %	6,7	7,3	6,3	4,4	3,7	2,8	5,1	4,9
Доля экономически активного населения в общей численности населения, %	40,97	44,00	37,78	36,53	39,31	40,33	40,86	40,20
Зарегистрировано преступлений (число на 1000 населения)	22,0	19,0	25,3	23,2	21,7	25,1	15,6	16,2
Удельный вес убыточных предприятий и организаций, %	53,8	60,5	52,5	34,9	27,7	26,5	32,7	39,2
Индекс физического объема производства промышленной продукции	89	106	91,0	85,3	106,7	125,1	90,3	96,8
Индекс физического объема производства с/х продукции	87,0	100,3	84,7	102,0	115,1	96,7	99,3	103,2
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал	51,9	73,6	111,0	79,2	91,5	138,7	110,0	131,9

* Вопрос об оценке удовлетворенности своей жизнью не задавался до 2001 г. в ходе опросов общественного мнения, регулярно проводимых ВНКЦ ЦЭМИ РАН.

Графическое изображение динамики интегрального показателя (ИП) в период с 1996 по 2003 г. представлено на рисунке.



Динамика интегрального показателя результативности управления социально-экономическим развитием Грязовецкого района

В исследуемом периоде минимальное значение интегрального показателя было установлено в 1996 г. (0,687), в то время как максимальное – в 2001 г. (0,974).

В качестве краткосрочного этапа реализации стратегии, согласно организационной программе, принят период 2002 – 2003 гг., причем фактически началом реализации стратегии служит 2003 г. В связи с этим при ее оценке наибольшее внимание следует уделить именно ему.

Интегральный показатель результативности стратегического управления выявил в 2003 г. некоторое усиление динамики развития муниципалитета по сравнению с предыдущим годом. Значение интегрального показателя увеличилось на 2%. Это свидетельствует о том, что в целом социально-экономические процессы в районе имеют положительный вектор и одним из факторов, способствующих этому, является внедрение стратегического управления.

В результате мониторинга, проведенного в 2004 г. в рамках НИР «Мониторинг социально-экономического развития района» [1], по ряду социально-экономических показателей за 2003 г. (в сравнении с уровнем 2002 г.) были отмечены положительные тенденции, как то:

1. Возрос на 31,9% объем инвестиций на развитие экономики и социальной сферы района.
2. Увеличился объем подрядных работ, выполненных строительными организациями, на 35,6%, ввод в действие жилых домов – на 2,8%.
3. Повысился объем платных и бытовых услуг населению – соответственно на 5,5 и 1,8 %
4. Выросли объемы розничного товарооборота и товарооборота предприятий общественного питания в среднем по району на 4,9% и 27,7%.
5. Повысилась на 25,4% среднемесячная начисленная заработная плата. При этом ее соотношение с величиной прожиточного минимума в 2003 г. составило 201,4%, что выше уровня предыдущего года на 23,3 п.п.
6. Как показали результаты анкетных опросов, регулярно проводимых ВНКЦ ЦЭМИ РАН, доля населения района, повысившая благосостояние своей семьи в 2003 г. по сравнению с предыдущим годом, возросла на 5,5 п.п., полностью удовлетворенная своей жизнью – на 3,4 п.п., оценивающая свое положение в обществе как высокое – на 5,0 п.п.

7. Снижился уровень зарегистрированной безработицы – с 5,1% до 4,9% общей численности экономически активного населения.

8. Повысился уровень рождаемости населения – с 9,9 случая на 1000 населения до 11,2. В то же время болезненность населения снизилась на 4,7%.

9. Число преступлений, связанных с нанесением тяжкого вреда здоровью, сократилось на 23,3%, с оборотом оружия и его применением – на 62,5%, убийств – на 42,9%.

Вместе с тем в 2003 г. в сравнении с уровнем 2002 г. были отмечены и некоторые негативные явления, дестабилизирующие позитивные процессы:

1) Снижился объем выпуска промышленной продукции (на 3,2%).

2) Уменьшилась численность занятых в экономике за прошедший год (на 1,8%), в частности в отраслях материального производства (на 2,0%).

3) Наблюдался недостаток инвестиций в образование, здравоохранение, жилищно-коммунальное хозяйство. В общей сумме доля инвестиций в эти сферы за прошедший год составила 3,4%.

4) В сельскохозяйственных предприятиях района снизилось количество крупного рогатого скота и свиней (соответственно на 4,3% и 43,0%). Наряду с этим производство молока сократилось на 1,5%.

5) Увеличился уровень смертности населения (с 19,9 случая на 1000 населения до 23,3), превышая при этом в 2,1 раза рождаемость.

6) Возросло число инфекционных и социально значимых заболеваний (в частности, болезненность алкогольными психозами увеличилась в 1,3 раза, туберкулезом – в 1,9 раза; число зарегистрированных случаев заболеваний сифилисом – в 1,3 раза).

Таким образом, следует подчеркнуть, что мониторинг реализации стратегии наряду с включением в качестве его составляющей интегральной оценки, не только способствует выявлению тенденций и проблем в развитии муниципального образования, но и служит одним из инструментов оценки результативности стратегического управления. Повышение объективности интегральной оценки возможно за счет анализа нескольких интегральных показателей, характеризующих различные приоритеты социально-экономического развития.

Заключение

Итак, судя по результатам первоначального этапа реализации стратегии развития района, необходимость стабилизации и развития положительных тенденций, а также снижения негативных позволяет определить приоритетные направления деятельности местных органов власти, в число которых, на наш взгляд, следует включить:

- увеличение реальных доходов населения, снижение разницы в доходах его различных групп;

- создание условий для повышения уровня рождаемости, расширение объемов и улучшение качества предоставляемых медицинских услуг;

- стимулирование развития сферы производства товаров и услуг, привлечение инвестиций в экономику района;

- создание условий для расширения объемов деятельности малых предприятий;

- активизация деятельности по решению вопросов охраны окружающей среды в муниципалитете.

Вместе с тем успешное достижение поставленных стратегических целей и задач требует наполнения механизма реализации стратегии, и в частности таких элементов системы обеспечения его функционирования, как:

- нормативно-правовое обеспечение (совокупность нормативно-правовых актов, необходимых и достаточных для реализации муниципальной стратегии муниципального развития);

- методическое обеспечение (комплекс методических разработок и материалов по планированию и управлению реализацией стратегии);

- организационное обеспечение (поддержка и создание необходимых организационных структур, осуществляющих действия по инициированию, развитию и контролю за достижением целей стратегии);

- информационное обеспечение (система мониторинга реализации стратегии, а также конкретизирующих ее программ и проектов);

- ресурсное обеспечение (финансовое, кадровое и материально-техническое обеспечение).

ЛИТЕРАТУРА

1. Анализ социально-экономического развития Грязовецкого муниципального района: ИАЗ о НИР / исполн. Т.В. Ускова, Д.П. Жаравин; ВНКЦ ЦЭМИ РАН. – Вологда, 2004. – 42 с.

2. *Жеребин, В.М.* Уровень жизни населения – как он понимается сегодня / В.М. Жеребин, Н.А. Ермакова // Вопросы статистики. – 2000. – №8. – С. 3-10.

3. Мониторинг общественного мнения: анкетный опрос населения Вологодской области. – Вып. 1 (466) / ВНКЦ ЦЭМИ РАН. – Вологда, 2004. – 22 с.

4. *Орлова, Э.О.* Об интегральном показателе социально-экономического развития муниципального образования / Э.О. Орлова, Т.В. Ускова // Экономические и социальные перемены в регионе. – 2002. – Вып. 17. – С. 11-21.

5. Районы Вологодской области. Социально-экономические показатели районов Вологодской области. 1998 – 2003: официальный стат. сб. / Территор. орган ФСГС по Вологодской области. – Вологда, 2004. – 332 с.

6. *Рохчин, В.Е.* Стратегическое управление структурной перестройкой экономики в городах России / В.Е. Рохчин, Ю.В. Якишин. – СПб.: ИРЭ РАН, 2001. – 194 с.

7. *Савельев, Ю.В.* Современное территориальное стратегическое планирование: состояние, проблемы и организация (опыт Республики Карелия) / Ю.В. Савельев, А.И. Шишкин. – Петрозаводск, 2003. – 357 с.

8. Критерий социально-экономического развития республики: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gov.karelia.ru/Leader/Document/concep12.html>.

ПРОБЛЕМА СУИЦИДАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ В ВОЛОГОДСКОМ РЕГИОНЕ

Введение

Кардинальные социально-экономические, политические, культурно-нравственные изменения, произошедшие в России в конце XX века, нашли негативное отражение на общем психологическом состоянии россиян. Как следствие, существенно увеличилась частота психических и соматических заболеваний. В середине 90-х годов в стране заметно возрос уровень суицидального поведения населения, и Россия заняла прочное место среди стран с наиболее высоким уровнем смертности от самоубийств. Аналогичная ситуация оказалась характерной и для Вологодской области, причем в течение последнего десятилетия распространенность самоубийств в регионе остается значительно более высокой, чем по стране в целом. В связи с этим региональная концепция «Вологодская область – 21: основы политики достижения здоровья населения Вологодской области» одной из приоритетных задач укрепления здоровья провозглашает «сокращение частоты проявлений жестокости в обществе и частоты самоубийств»[1].

Изучение проблемы суицидального поведения в нашей стране (как на федеральном, так и на региональном уровне) осложнено двумя факторами:

1. До начала 90-х гг. проблема суицидального поведения являлась запретной темой, статистическая информация тщательно засекречивалась. Считалось, что к самоубийству могло подтолкнуть только психическое заболевание. В постсоветский период эти запреты были сняты, однако уровень общественного внимания и обсуждения проблемы самоубийств не соответствуют ее реальным масштабам.

2. Ввиду недостаточной разработки данной проблемы и в регионе, и стране в целом, существует проблема учета статистической информации,

Морев Михаил Владимирович – аспирант ВНКЦ ЦЭМИ РАН.

Работе присуждена третья премия.

связанной с категориями лиц, относящихся к группе суицидального риска. В 90-е гг. объемы публикуемой статистической информации расширились, однако доступными для широкого круга чаще всего являются лишь показатели общего уровня самоубийств, территориальные и межгрупповые сравнения крайне затруднительны и редко используются в управленческой практике.

Сегодня остаются нерешенными многие проблемы помощи суицидентам: они часто не выделяются в отдельную группу клиентов, срок и объем оказываемой им помощи определяется структурой соматического повреждения, а не психологической травмы. По-прежнему остро стоит проблема обращений суицидентов и их близких за профессиональной помощью вследствие отсутствия информации о деятельности специалистов или по причине страха перед негативным мнением общественности. Множество исследований в области суицидологии посвящено проблемам суицидента, однако в меньшей степени в них затрагиваются проблемы тех семей, в которых один из членов имел в прошлом суицидальную попытку, или же тех, которые понесли тяжелую утрату в результате смерти близкого вследствие самоубийства. Специфика данного вопроса крайне сложна и требует специального рассмотрения.

В этих условиях возникает необходимость акцентирования общественного внимания на данной проблеме, а также повышения эффективности механизма диагностики суицидальных явлений, циркуляции статистических данных и собственно профилактики самоубийств в обществе.

В последние несколько лет в Вологодском регионе наблюдается негативная тенденция повышения уровня суицидальной активности населения. Самоубийства здесь уже давно находятся в десятке наиболее распространенных причин смертности. Надо также отметить, что представленные на рисунке 1 данные касаются только официально зарегистрированных случаев завершенных суицидов. На самом деле круг людей, вовлеченных в проблему суицидального поведения, значительно шире.

В Вологодской области сохраняется более высокий по сравнению с территориями Северного района страны уровень самоубийств. В середине 90-х гг. в регионе насчитывалось более 50 суицидов в год (в 2,5 раза больше предельно-критического уровня, установленного ВОЗ; табл. 1).

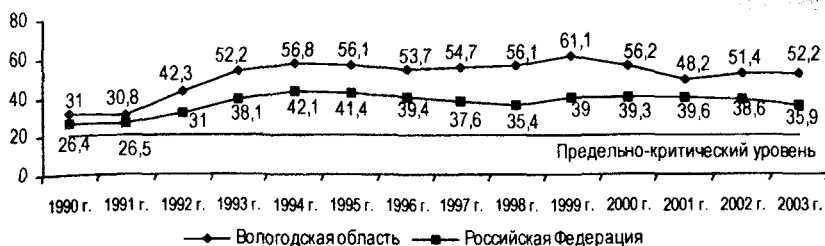


Рис. 1. Смертность населения от самоубийств в Вологодской области и Российской Федерации (на 100 тыс. населения)

По данным Вологодского облкомстата, самой суицидально активной категорией населения региона в период 1998 – 2002 гг. являлись мужчины 35 – 50 лет, живущие в сельской местности. Среди женщин смертность от самоубийств чаще всего происходила в той же возрастной категории. Однако следует подчеркнуть, что в целом суицидальная активность и мужчин, и женщин резко возрастает после 20 лет и сохраняется на стабильном уровне до 55 лет, поэтому выделить более конкретную группу риска в возрастном аспекте затруднительно.

Таблица 1

Соотношение количества суицидов в регионах Северного района России (число умерших на 100 тыс. населения)[2]

Регион	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
Архангельская область	71	66	63	58	55
Республика Карелия	66	67	62	55	53
Вологодская область	57	56	54	55	52
Республика Коми	58	56	55	45	44
Мурманская область	44	46	44	38	34
Всего по России	42	41	39	38	35

Суицидальная активность населения различных районов Вологодской области в 2003 г. колебалась от 17,4 до 141,9 случаев на 100 тыс. населения. Представленные на рисунке 2 данные свидетельствуют о том, что большинство районов Вологодской области имеют средний уровень смертности от самоубийств. Но выделенная нами классификация условна. В действительности с 1999 г. ни один из районов Вологодской области (за исключением Сокольского в 2003 г.), как и города Вологда и Чере-

повец, по уровню суицидальной активности населения не соответствовали предельно допускаемому значению (20 случаев на 100 тыс. населения). В большинстве случаев количество зарегистрированных самоубийств на протяжении последних лет превышает предельно-критический уровень в 3 – 4 раза. Кроме того, с 2000 г. устойчивая тенденция к снижению количества завершенных суицидов наблюдается только в 2 из 26 районов (Сокольский и Череповецкий).

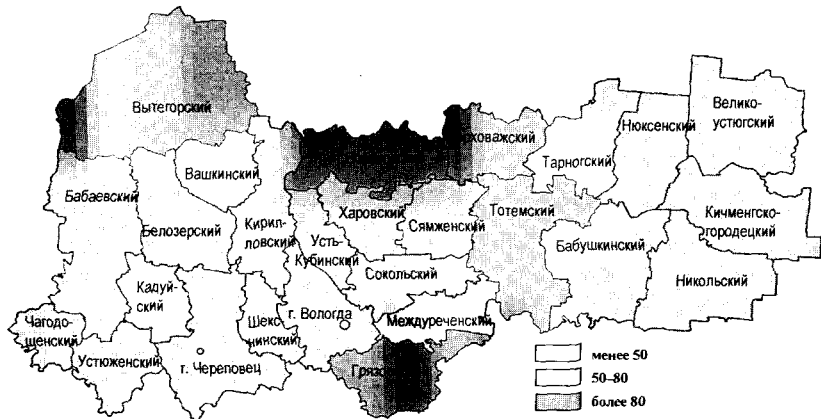


Рис. 2. Смертность населения от самоубийств в 2000 – 2003 гг.
(на 100 тыс. населения)

Как уже отмечалось, суицидальное поведение – проблема более широкая, чем уровень смертности населения от самоубийств. Согласно формуле экспертов ВОЗ, на «n» завершенных самоубийств приходится 10 – 20n парасуицидов, 8n близких и родственников суицидента (которые входят в группу повышенного суицидального риска), 100n людей, помышляющих о самоубийстве или осуществляющих аутодеструктивные действия на подсознательном уровне[3]. Таким образом, на 658 самоубийств, официально зарегистрированных по Вологодской области в 2003 г., приходится 0,8% жителей, пытавшихся покончить жизнь самоубийством, 0,4% населения из числа ближайшего окружения суицидента и 5,2% человек, имеющих «внутренний суицидальный дискурс». В целом же в проблему суицидального поведения может быть включено примерно 6,4% жителей региона, т.е. около 80 тысяч человек (в 2002 г. их было 6,3%).

По данным Вологодской станции скорой помощи в 2001, 2002 и 2003 гг. в городе было зарегистрировано 472, 529 и 472 попытки самоубийства соответственно. За тот же период умерло от самоубийств 125, 114 и 98 человек. Таким образом, на 1 самоубийство приходится в среднем 4 – 5 суицидальных попыток. Исходя из этого можно предположить, что количество парасуицидов в среднем по области насчитывает около 3300 – 3500 случаев, а если учесть официальную формулу ВОЗ (10 – 20 попыток на одно самоубийство), то этот показатель в среднем доходит до 9870 случаев.

Высокий уровень суицидальной активности населения Вологодской области влечет за собой, помимо прочих, ряд социально-экономических проблем. Подсчет индекса Потенциальных лет потерянной жизни (ППЖ) демонстрирует нам следующую картину: в 2003 г. показатель ущерба по индексу ППЖ незначительно снизился в Вологде и Череповце, однако, начиная с 2001 г., он стабильно увеличивается в целом по области. Это свидетельствует о том, что проблема суицидального поведения в регионе имеет негативную тенденцию омоложения. Скорее всего, ухудшение ситуации происходит за счет жителей районов, т. е. доля самоубийств в сельской местности, как уже говорилось, выше, чем в городской. По-видимому, свою роль в этом вопросе играет отсутствие в районах достаточного количества специалистов – психологов и суицидологических служб различного типа.

В денежном эквиваленте экономический ущерб от распространения в регионе самоубийств также является одним из наиболее высоких (табл. 2). В 2001 г. потери валового регионального продукта (ВРП) вследствие суицидального поведения жителей области превысили потери от убийств и дорожно-транспортных происшествий. Та же ситуация наблюдается при оценке потерь ВРП в результате потерянных лет потенциальной жизни.

Надо иметь в виду, что помимо перечисленных показателей социально-экономического ущерба существуют еще и прямые затраты системы здравоохранения на ликвидацию негативных последствий парасуицидов, а также косвенные затраты на психологическую и экономическую помощь ближайшему окружению суицидента.

Таблица 2

Потери валового регионального продукта (ВРП) в результате распространения в регионе самоубийств в 2001 г.

Причина смертности населения	Количество случаев смертности (всего / на 100 тыс. населения)	Потери ВРП вследствие смертности населения за год (в руб. / в % к ВРП)	Потери ВРП вследствие ПГПЖ (человеко-годы / в % к ВРП)*
Болезни системы кровообращения	12 672 / 970,1	45 162 512,25 / 0,064	1 772 075 731,4 / 2,536
Злокачественные новообразования	2 710 / 207,5	17 612 047,55 / 0,025	749 244 746 / 1,072
Самоубийства	691 / 48,2	13 455 497,75 / 0,019	717 591 020,6 / 1,027
Дорожно-транспортные происшествия	409 / 31,3	8 606 189,65 / 0,012	600 728 024,3 / 0,859
Убийства	370 / 28,3	8 046 654,1 / 0,011	420 184 553,5 / 0,601

* Из-за отсутствия точной даты смерти, при расчете потерь ВРП вследствие смертности населения за год статистически допускалось, что она произошла в середине года, т. е. погибший произвел половину среднедушевого ВРП.

Кроме того, суицидальное поведение, являясь одной из форм аутодеструктивного поведения, имеет непосредственное отношение не только к собственно самоубийствам и попыткам суицида, но и к смертности населения в результате несчастных случаев. Среди умерших по причине дорожно-транспортных происшествий, неоправданного риска в различных ситуациях, неосторожного обращения с огнестрельным оружием и т.д. существует определенная доля тех, кто делает это с суицидальным намерением на подсознательном уровне. Установить численность этой категории людей на сегодняшний день представляется почти невозможным, т.к. для этого необходимо восстановление биографии суицидента, разговор с его ближайшим окружением и т.д.

По данным Вологодского облкомстата смертность населения от несчастных случаев, травм и отравлений в период 1998 – 2003 гг. имела устойчивую тенденцию к увеличению (за исключением непродолжительной стабилизации в 2002 г.; рис. 3). Такая динамика характерна как для региона в целом, так и для г. Вологды. В Череповце смертность населения от несчастных случаев, отравлений и травм за последние три года снизилась.

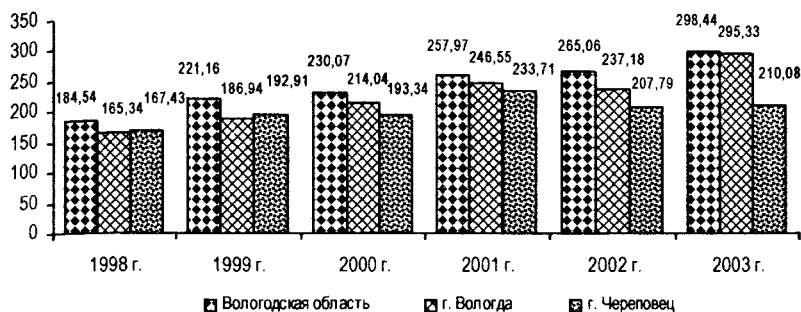


Рис. 3. Смертность населения от несчастных случаев, травм и отравлений (на 100 тыс. населения)

Как и в случае с самоубийствами, чаще всего от несчастных случаев, отравлений и травм гибнут мужчины, проживающие в сельской местности. Так, по данным службы Госсанэпиднадзора, пятерка территорий области, в которых было зафиксировано наибольшее количество отравлений, выглядит следующим образом: Бабушкинский (231,96), Кирилловский (174,67), Вологодский (162,35), Череповецкий (158,47), Тотемский районы (153,06). Вологда (141,8) и Череповец (139,9) находятся в этом списке на 6 и 7 местах соответственно. Необходимо уточнить, что подавляющее число отравлений происходит в результате употребления суррогатов алкоголя и этилового спирта, однако проблема алкоголизма (как и любой формы наркомании) также имеет непосредственное отношение к аутодеструктивному поведению человека.

Несмотря на высокий уровень самоубийств, который обуславливает не только существенные социально-экономические потери регионального бюджета, но и негативное психологическое состояние людей, переживающих утрату своих близких, внимание на эту проблему в Вологодской области стало обращаться сравнительно недавно, поэтому имеются серьезные проблемы с организацией системы лечебно-профилактической помощи суицидентам и их семьям. Региональная система профилактики суицидального поведения испытывает трудности прежде всего организационного характера. Существующие в настоящее время службы в большинстве своем не являются специализированными, что вызывает недостаточную эффективность их деятельности в рассматриваемом

направлении. В результате нескоординированности действий отдельных учреждений возникают проблемы механизма ведения статистической информации. Недостаточно проработан вопрос, связанный с негативным отношением общества к человеку, пытавшемуся покончить жизнь самоубийством. Сами суициденты часто не выделяются в отдельную категорию клиентов, а характер оказываемой им помощи определяется исключительно структурой соматического дефекта. В таких случаях пребывание человека в медицинском учреждении может ограничиваться несколькими днями. В то же время без проведения тщательной, рассчитанной на дальнюю перспективу психопрофилактической терапии существенно возрастает степень риска повторения суицидентом попытки уйти из жизни.

По данным опросов ВНКЦ ЦЭМИ РАН, проведенных в 2002 г., среди жителей Вологодской области существует высокая степень потребности в различного рода учреждениях, оказывающих психологическую помощь населению, причем нуждаются в них как мужчины, так и женщины разного возраста. От 38 до 40% опрошенных считают необходимым учреждение по их месту жительства психологической службы или «телефона доверия». Столько же респондентов изъявило готовность обращаться в подобные организации в случае возникновения психологических затруднений.

Выходом из сложившейся ситуации, на наш взгляд, является организация на территории Вологодской области комплексной системы лечебно-профилактической помощи суицидентам: учреждение новых специализированных структур и объединение уже существующих психопрофилактических служб под управлением центрального координирующего органа – комплексного медико-социального центра оказания помощи суицидентам. В задачи такого учреждения должны входить как минимум:

1. Сбор и ведение всей статистической информации по проблеме.
2. Руководство частными суицидологическими службами, информирование населения об их деятельности.
3. Подготовка специализированных кадров по работе с суицидентами и членами их семей.
4. Проведение крупномасштабных исследований по проблеме суицидального поведения.

В отсутствие четко отлаженного механизма сбора и обработки информации по проблеме суицидального поведения в регионе, важной предпосылкой повышения эффективности деятельности по снижению суицидальной активности в регионе является систематизация статистических данных, разработка и запуск системы регионального мониторинга. На сегодняшний день информация о количестве завершённых суицидов, парасуицидах, а также о различных категориях населения, относящихся к группе повышенного суицидального риска, собрана в различных учреждениях (Вологодское областное Бюро медицинской статистики, Вологодский областной комитет государственной статистики, Вологодский областной центр Госсанэпиднадзора и др.), поэтому их потенциал не используется в должной мере.

Кроме того, изучение уровня суицидального поведения в области осложнено также отсутствием ряда необходимых статистических данных. Фактически в настоящее время регистрируются только количественные показатели (случаи завершённых суицидов и попыток самоубийств). Вместе с тем для принятия необходимых мер по снижению уровня суицидальной активности населения требуется определение таких качественных характеристик образа жизни потенциального суицидента, как его материальное и социальное положение, уровень коммуникабельности, семейное положение и т. д. На наш взгляд, форма сбора информации, осуществляемая специалистами Центра (психологами, психотерапевтами, социальными работниками), должна включать в себя следующие элементы:

1. Ф И О.
2. Пол, возраст, уровень образования.
3. Семейное положение.
4. Место жительства.
5. Социальное положение (работающий, учащийся, предприниматель, пенсионер, неработающий, другое).
6. Материальное положение (размер дохода, размер и благоустройство жилплощади, наличие приусадебного участка, автомобиля и т.д.).
7. Физическое здоровье (наличие каких-либо физических или психических отклонений, болезней).

8. Способ суицидального действия.

9. Дата и время происшествия.

10. Обстоятельства происшествия (под воздействием алкоголя или других наркотиков, в состоянии аффекта и т.д.).

11. Микросоциальное окружение (наличие друзей и родственников, их количество, частота общения с ними).

12. Психический статус.

13. Психологический статус.

Учитывая то, что проблема суицидального поведения в последние годы приобретает все более ярко выраженную тенденцию к омоложению, целесообразным, как нам представляется, является изучение факторов, определяющих относительно низкий уровень суицидальной активности у молодежи и экстраполяция успешных моделей на регионы с высоким уровнем самоубийств.

Таким образом, для снижения уровня суицидального поведения в регионе и экономических потерь общества необходимо создание эффективной системы профилактики, основанной:

- на проведении глубокого анализа факторов, определяющих уровень суицидальной активности населения;
- формировании компетентности специалистов первичного звена здравоохранения и социальной помощи в области суицидологии и «суицидальной настороженности»;
- организации «структурной поддержки» – специализированного кризисного центра, включающего в себя специалистов – психологов, психотерапевтов, психиатров, социальных работников и реализующего следующие задачи:
 - проведение мониторинга ситуации в различных территориальных образованиях;
 - организационно-методическое обеспечение и образовательные программы;
 - психокоррекционную и психотерапевтическую деятельность;
 - социальную терапию и социальное вмешательство в трудных жизненных ситуациях.

Проблема суицидального поведения актуальна в настоящее время во всем мире. В программе Всемирной организации здравоохранения «Здоровье – 21: политика достижения здоровья для всех в Европейском регионе» улучшение психического здоровья населения отмечено как одна из задач первостепенной важности. Так, указывается, что «улучшение психического здоровья – особенно снижение числа самоубийств – требует самого пристального внимания к вопросам укрепления и охраны психического здоровья на протяжении всей жизни, в частности, в находящихся в неблагоприятном социально-экономическом положении группах населения» [4].

В Вологодском регионе вопрос о негативных тенденциях суицидального поведения стоит также достаточно остро. Данные статистики свидетельствуют о неослабевающей на протяжении последних лет актуальности данной проблемы, причем существующая в настоящее время тенденция омоложения категории суицидентов (особенно в сельской местности) создает опасность ее обострения в дальнейшей перспективе. Высокий уровень смертности населения от самоубийств имеет негативные последствия не только в психологическом, но и в экономическом плане. Это обуславливает необходимость развития системы психопрофилактической помощи суицидентам и их семьям на региональном уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вологодская область – 21: долгосрочная политика охраны и укрепления здоровья населения Вологодской области. – Вологда, 2000. – 60 с.
2. О суицидальных явлениях в Республике Коми: информ. записка / Комитет государственной статистики Республики Коми. – Сыктывкар, 2000. – С. 9.
3. Гулин, К.А. Проблемы психического здоровья населения / К.А. Гулин, О.И. Фалалеева, Ю.Е. Ослопова. – Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2003. – 71 с.
4. Здоровье – 21: политика достижения здоровья для всех в Европейском регионе. – Копенгаген, 1998. – 40 с.

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Введение

Успешное развитие муниципального образования зависит от эффективности использования имеющихся ресурсов и создания благоприятных условий для привлечения их со стороны. Переход России к рыночной форме хозяйствования повлек за собой коренные изменения в системе социально-экономических отношений, среди которых:

- переход большей части собственности в частный сектор, управление которым со стороны органов власти на основе командных методов при существующем законодательстве является невозможным;
- повышение свободы в выборе физическими и юридическими лицами территории для проживания и хозяйствования, а также для вложения трудового, интеллектуального и финансового ресурсов;
- снижение объема государственного финансирования и возложение на муниципальные образования обязанности по самостоятельному решению местных вопросов.

Построение эффективной системы управления развитием территории без учета этих особенностей является в современных условиях трудноосуществимым. При конкурентной борьбе за обладание наиболее привлекательными ресурсами *повышается значимость использования рыночных инструментов* в управлении развитием территориальных образований. Этим определяется актуальность рассматриваемой темы.

Основной целью работы выступает разработка методологических подходов к использованию маркетинга для управления развитием территориальных образований. На достижение поставленной цели направлено решение следующих задач:

- изучение и анализ объективных предпосылок использования маркетинга в управлении развитием территорий;

- определение территориального маркетинга, его объекта и субъектов на основе анализа различных научных подходов;

- анализ мирового опыта организации территориального маркетинга.

Объект исследования: система управления территориальным развитием.

Предмет исследования: механизмы реализации целей развития территории.

Научная новизна работы заключается в развитии научного представления о территориальном управлении посредством анализа различных научных подходов и введения новых понятий.

Практическая значимость работы состоит в возможности использования ее результатов при организации системы управления развитием территориальных образований.

Сотрудничество как основа развития территориальных образований

В результате проведения в России рыночных реформ произошли принципиальные изменения основ взаимодействия местных органов власти и управления с юридическими и физическими лицами. Местное самоуправление из промежуточного звена централизованной советской системы государственного управления превратилось в самостоятельный институт власти со своей компетенцией. Одновременно с повышением независимости местные органы власти поставлены перед необходимостью *самостоятельно* решать законодательно закрепленный за ними комплекс вопросов местного значения.

Одной из важнейших экономических основ¹ местного самоуправления выступают местные бюджеты. Для финансирования в полном объеме расходов, связанных с осуществлением возложенных на муниципальные образования обязанностей, собственных доходов у большинства муниципалитетов недостаточно. Так, в 17 из 28 муниципальных образований Вологодской области доля собственных доходов

¹ В соответствии с законодательством РФ экономическую основу местного самоуправления составляют находящиеся в муниципальной собственности имущество, средства местных бюджетов, а также имущественные права муниципальных образований» [1].

в местных бюджетах составляет менее 60%, в 6 районах – менее 40%. При этом главным источником собственных доходов местных бюджетов являются поступления от налогов, основными из которых выступают налоги на прибыль предприятий и организаций и на доходы физических лиц. Вместе с тем, вследствие приватизации, большая часть государственного имущества перешла в частую собственность. В то же время по результатам проведенных специалистами Центра экономической конъюнктуры при Правительстве РФ опросов именно отечественные предприятия и организации выступают главным источником инвестиций в развитие. В качестве основных субъектов инвестиционной деятельности их назвали почти 60% респондентов.

В сложившихся условиях коммерческие организации выступают неотъемлемым фактором развития территориальных образований, являясь источником инвестиций, рабочих мест и налоговых поступлений, а также собственником некоторых объектов инфраструктуры, необходимых для эффективного решения вопросов местного значения. Наряду с коммерческими организациями приток средств в экономику территориального образования обеспечивают приезжие (туристы, командированные лица и др.). За счет работающих по найму физических лиц осуществляется восполнение нехватки в трудовых и интеллектуальных ресурсах. Таким образом, территориальное образование является сложной системой, в которой взаимодействуют взаимосвязанные, но неодинаковые интересы различных участников социально-экономических отношений.

Рост благосостояния населения – главная цель развития территории. Однако в отличие от местных органов власти и управления физические лица и коммерческие организации, как правило, не ставят своей целью достижение социального эффекта, руководствуясь собственным интересом как основным мотивом осуществления экономической деятельности [7]. При этом либерализация экономики и развитие конкуренции существенно расширили свободу в выборе мест для жительства, хозяйствования и отдыха. Возникает конфликт интересов, разрешение которого лежит в основе обеспечения развития территории.

Согласно теории менеджмента существует 5 основных подходов к разрешению конфликтов: уклонение от разрешения конфликта; принуж-

дение (открытая борьба за свои интересы); сглаживание (пренебрежение своими интересами); компромисс (взаимные уступки); сотрудничество (поиск варианта, приемлемого для всех сторон). Наиболее предпочтительным является сотрудничество [2, 10, 11 и др.]. Необходимость сотрудничества между местными органами власти и управления, коммерческими организациями и населением в процессе управления развитием территории обусловлено следующим:

– во-первых, недостаточностью ресурсов, необходимых для решения местных вопросов и обеспечения развития территориального образования;

– во-вторых, необходимостью привлечения дополнительных ресурсов на основе удовлетворения интересов их владельцев;

– в-третьих, заинтересованностью всех участников взаимоотношений в максимальном удовлетворении собственных интересов.

Полное удовлетворение потребностей всех участников взаимоотношений по поводу необходимых ресурсов для целей развития территориального образования невозможно. В этой связи посредством сотрудничества может быть обеспечено управление развитием территории *на основе пересечения интересов* [2]. И если административное и территориальное соседство отменить и не заметить нельзя, то все другие формы сотрудничества могут быть созданы самостоятельно по инициативе территории, а значит, могут нести в себе элемент выбора, материальной и нематериальной выгоды [10, с. 78].

В основе эффективного сотрудничества лежат взаимное доверие, информированность и заинтересованность сторон. При этом, по данным опросов, проведенных фондом «Общественное мнение» [15], в России в 2003 г. доля населения, не доверяющего органам власти, превышала долю населения, относящегося к ним с доверием. Так, доля проживающих в Северо-Западном федеральном округе граждан, положительно (с доверием) относящихся к местной администрации, составила в 2003 г. 10%, в то время как доля относящихся отрицательно (с недоверием) – 42%. Одной из причин такого дисбаланса является недовольство населения состоянием дел на местах и возложение им ответственности за это на местные органы власти. Так, более 70% процентов жителей Северо-

Западного федерального округа были недовольны положением в своем субъекте федерации в 2003 г. При этом 67% жителей считали, что положение дел в субъекте федерации в большей степени зависит от местной власти.

Однако если доверие и информированность населения обуславливают качество взаимодействия, не исключая его возможности, то в отсутствие заинтересованности сторон сотрудничество невозможно. Современные тенденции глобализации мирохозяйственных связей, интернационализации экономики и обострения всемирной конкуренции ставят хозяйствующие субъекты перед необходимостью повышения эффективности управления своим развитием. И если компаниям под силу в относительно короткие сроки привести выпускаемую продукцию в соответствие с быстро меняющимися требованиями рынка, то территориальные органы власти и управления, как правило, лишены такой возможности. Ресурсы территории, ее климат, географическое положение сложно изменить. Кроме того, территории во многом исчерпали резервы экстенсивного развития и столкнулись с комплексом проблем, среди которых – существенное сокращение объемов государственного финансирования при недостаточности собственных доходов для эффективного решения местных вопросов, истощение традиционных для территорий природных ресурсов, естественная и миграционная убыль населения. Эти и другие тенденции ставят органы власти и управления перед необходимостью концентрации усилий *на интенсивных факторах развития*, способствующих повышению эффективности использования уже имеющихся ресурсов и их притоку из вне.

Как показывают результаты исследований КарНЦ РАН, для участников экономических отношений имеет значение «не только факт наличия ресурсов и уровень социально-экономического развития территории, сколько умение и готовность служащих территориальных органов власти профессионально продвигать потенциал и возможности своей территории, грамотно реагируя на нужды и желания потребителей» [10, с. 121]. При этом менеджмент, осуществляемый на территории органами управления, может быть при необходимости существенно скорректирован. В этой связи в сложившихся условиях возникает объективная потребность

в организации системы управления развитием территории, органично сочетающей постановку и достижение целей ее развития, исходя из потребностей рынка. Эта идея лежит в основе маркетингового подхода к управлению развитием.

Применение теории маркетинга в управлении развитием муниципальных образований

Специфика муниципального управления не позволяет однозначно ответить на вопрос о целесообразности использования в управлении развитием муниципальных образований маркетингового инструментария, первоначально разработанного для целей частного сектора экономики. С одной стороны, муниципальные некоммерческие организации обладают рядом схожих с коммерческими организациями черт, среди которых – участие в конкурентной борьбе за потребителя, оказание услуг населению, в том числе и на платной основе, наличие целевой аудитории и др. С другой стороны, для находящихся в муниципальной собственности некоммерческих организаций характерен ряд специфических особенностей, основными из которых выступают приоритетность достижения социального эффекта над экономическим, необходимость обслуживания экономически невыгодных объектов и финансирования общественных услуг, гарантируемых всем членам российского общества.

Исходя из этого, можно поставить под сомнение правильность определения территориального маркетинга как маркетинга в интересах территории [9], что фактически означало бы механический перенос инструментария коммерческого маркетинга в теорию муниципального управления. Переходя к сущности территориального маркетинга, необходимо отметить, что в настоящее время не выработано его общепризнанного определения. Проанализируем основные научные подходы к определению этого термина.

В настоящее время в научно-практической литературе получил распространение подход, в соответствии с которым под территориальным маркетингом понимается философия, например, «новая философия управления территорией, в основе которой лежат принципы маркетинга» [10, с. 40], «философия, требующая ориентации всей системы власти и менеджмента на потребности целевых групп потребителей» [2, с. 443] и др.

Однако в современном понимании философия – это высший уровень и вид мировоззрения, отличающийся рациональностью, системностью, логикой и теоретической оформленностью [8]. Маркетинг не содержит в себе целостного взгляда на мир и на место человека в нем и, следовательно, не может быть охарактеризован как мировоззрение.

В отличие от всех иных наук философия является *теоретическим* мировоззрением, предельным обобщением ранее накопленных человеческих знаний. Несмотря на то, что маркетинг сформировался на основе экономики, психологии, социологии, антропологии, географии, истории и других наук [13], его функциональное содержание по сравнению с философией имеет существенно более узкую *практическую* направленность. Кроме того, философия – это глубоко личностное знание. Маркетинг же основывается на информации о массовых реакциях на рынке, что не позволяет считать его субъективным знанием.

Итак, ввиду того, что маркетинг в своих выводах опирается на фактические данные, а не предельно общие понятия, имеет исключительно практическую направленность и не является мировоззрением, определение его как философии представляется не вполне обоснованным.

Наряду с рассмотренным подходом к пониманию территориального маркетинга имеют место следующие его определения: преобразование среды в интересах территории с повышением ее конкурентоспособности [11]; система управления, направленная на изучение и учет спроса, предложений и требований рынка для более обоснованной ориентации органов власти на удовлетворение потребностей жителей [4], и др.

Хотя к настоящему моменту имеется положительный опыт использования территориального маркетинга для целей развития муниципалитетов², его обособленное использование не может принести желаемых социально-экономических результатов. Маркетинг может рассматриваться как инструмент для достижений целей развития территории только в комплексе с другими элементами системы управления. Следовательно, являясь частью системы управления, маркетинг не может быть уравнен

² В результате анкетирования городов Германии по поводу использования территориального маркетинга в городском управлении [11] 67% респондентов заявили о положительном влиянии реализации мероприятий маркетинга на взаимоотношения лиц городского управления внутри мэрии с жителями и приезжими.

с ней. В этой связи возникает вопрос о взаимодействии маркетинга и менеджмента.

Если маркетинг – «лишь часть менеджмента» [10, с. 17], то каким образом он соотносится с системой управления в целом? Как и в отношении определения маркетинга, научная дискуссия по этому вопросу остается открытой. Так, профессор *Р.А. Фатхутдинов* возводит маркетинг в ранг первой по времени функции управления, от качества выполнения которой зависит качество всех последующих работ [12]. Вместе с тем им же отмечается необходимость «ориентировать на потребителя любую деятельность на любой стадии жизненного цикла объекта» [12, с. 34]. Но прохождение объектом управления стадий жизненного цикла находится в тесной взаимосвязи с реализацией функций управления. Поэтому более предпочтительным представляется подход, в соответствии с которым маркетинг «направляет и видоизменяет все другие функции» [10, с. 18] управления. В этой связи маркетинг может рассматриваться как концепция управления.

Итак, подводя итог вышеизложенному, под территориальным маркетингом в работе будет пониматься концепция управления, задающая направленность системы управления в целом и ее отдельных функций на удовлетворение запросов рынка и на создание на этой основе условий, необходимых для достижения целей социально-экономического развития территории.

В широком смысле объектом маркетинга коммерческих организаций становится любой объект, который предлагается на рынке для обмена на определенное количество каких-либо благ и на этих условиях пользуется спросом. В то же время удовлетворение территорией запросов рынка не может быть в полной мере описано схемой товарно-денежного обмена. Например, при выборе места жительства индивид может руководствоваться неэкономическими (климатическими, социальными и др.) факторами. В основе выбора лежит удовлетворение потребностей посредством потребления. Исходя из этого, *под объектом территориального маркетинга будет пониматься объект потребления.*

В соответствии с законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» в редакции 2003 г. [1] местное самоуправление – это «самостоятельное и под свою ответствен-

ность решение населением непосредственно и (или) через органы местного самоуправления вопросов местного значения исходя из интересов населения с учетом местных традиций». То есть, если рассматривать территориальный маркетинг как «концепцию управления», то его субъектами являются жители территории и местные органы власти. Однако, как показывает отечественный и зарубежный опыт, население не принимает активного участия в территориальном управлении [10, 14 и др.]. Так, в результате исследований, проведенных Институтом экономики переходного периода [14] в ряде регионов, «не было выявлено ни одного примера успешной реализации проектов, организованных по инициативе граждан». В этой связи территориальные органы власти и управления выступают основным субъектом территориального маркетинга. Но из-за ограниченности их экономических возможностей потенциальными субъектами территориального маркетинга выступают население, некоммерческие и коммерческие организации.

Реализация основополагающей идеи маркетинга, состоящей в ориентации на рынок для целей развития территории, находится в непосредственной зависимости от организации территориального управления. Поэтому некоторые ученые отмечают необходимость направленности маркетинга не только наружу, но и во внутрь системы управления территорией [4, 9]. Как подчеркивает *В.Б. Зотов*, «маркетинговая деятельность эффективна, если она пронизывает всю организационную структуру системы муниципального управления» [4, с. 237]. Исходя из этого, применительно к рассматриваемой теме важное значение приобретает анализ мирового опыта организации территориального маркетинга.

Отечественный и зарубежный опыт организации территориального маркетинга

В мировой практике имеют место следующие подходы к организации территориального маркетинга:

1. Маркетинговая служба как структурное подразделение администрации территориального образования (города Кэнтон, Анжеро-Судженск и др.)³.

³ Представленное наименование является условным.

2. Территориальный маркетинг осуществляется независимой частной структурой, выполняющей заказы органов власти на коммерческой основе (г. Эссен).

3. Территориальный маркетинг осуществляется организацией, одним из учредителей которой выступает территориальный орган власти с соответствующими отношениями патронажа (города Берлин, Гайзенкирхен и др.).

Рассмотрим эти подходы более подробно.

Социально-экономическая эффективность создания маркетинговой службы в форме одного из структурных подразделений администрации территориального образования зависит преимущественно от следующих аспектов:

- профессионализма сотрудников;
- соответствия функционального содержания деятельности структурного подразделения сути маркетинга;
- адекватности системы стимулирования сотрудников;
- полномочий сотрудников службы маркетинга и их отношений подчиненности внутри администрации;
- наличия соответствующей нормативной документации.

Формальная оформленность решения о создании службы маркетинга в структуре администрации не является свидетельством психологической, организационной и экономической подготовленности персонала к его реализации. Эти факторы наряду с небольшим опытом использования маркетинга для целей развития территории и недостаточной теоретической проработанностью данного вопроса приводят к тому, что на практике отвечающее за маркетинг подразделение нередко «обслуживает преимущественно интересы территориальной власти и часто выполняет преимущественно коммуникационные функции, отвечая за связи с общественностью» [9, с. 277].

В качестве примера может служить созданное в структуре органов власти г. Анжеро-Судженска (Кемеровская область) подразделение, основные функции которого сводятся к формированию имиджа администрации в целом и ее отдельных подразделений, созданию корпоративного духа среди сотрудников, установлению прочных контактов с госу-

дарственными и общественными структурами [9]. При этом маркетинговые коммуникации рассматриваются как «система мероприятий, направленных на эффективное формирование информационного пространства вокруг деятельности органов власти и управления» [9, с. 278].

Такая позиция существенно сужает задачи маркетинговой службы и, по сути, не отвечает базовому принципу маркетинга – рыночной ориентированности управления. Как отмечает *Б.М. Гринчель*, подобное функциональное наполнение территориального маркетинга является «информационно-рекламным (узким)» [11, с. 85].

Информационно-аналитическая служба администрации г. Анжеро-Судженска по своей функциональной нагрузке аналогична службе по связям с общественностью. Так, согласно результатам проведенного профессором *И. Василенко* [3] анализа, направления деятельности служб по связям с общественностью в составе западных территориальных органов власти и управления, как правило, включают в себя установление и поддержание двухсторонних контактов с общественными группами и их лидерами, улучшение производственных отношений и создание общей атмосферы доброжелательности внутри администрации, рекламу услуг, предоставляемых администрацией, повышение эффективности работы подразделений, создание положительного образа территориальных органов власти в сознании общественности и др. Аналогия очевидна. Однако согласно теории маркетинга связи с общественностью являются только одной из составных частей классического маркетингового комплекса [5]. То есть функциональное содержание деятельности рассматриваемого структурного подразделения не в полной мере соответствует сути маркетинга. При этом если структура в целом не ориентирована на маркетинг, то большинство ее структурных единиц могут оказаться заинтересованными прежде всего во всемерной минимизации собственных издержек. Как отмечают специалисты Российской академии государственной службы при президенте РФ, такая ситуация встречается в практике территориального управления очень часто [9, с. 283].

Кроме того, осуществление территориального маркетинга посредством создания в структуре администрации соответствующей службы может быть сопряжено с рядом таких организационно-экономических

проблем, как дефицит квалифицированных специалистов, отсутствие адекватной системы стимулирования сотрудников, недостаточность бюджетных средств и др. В то же время реализация рассматриваемого организационного подхода содержит в себе ряд преимуществ:

- приоритетность достижения социального эффекта, т.к. администрация является органом территориального управления;
- возможность оперативного взаимодействия службы маркетинга с другими подразделениями администрации;
- доступность административных ресурсов и др.

Альтернативным подходом к организации территориального маркетинга служит формирование независимой частной структуры, обладающей статусом юридического лица и выполняющей заказы органов власти на коммерческой основе. В качестве примера может служить город Эссен (Германия), в котором ООО Essen Marketing GmbH осуществляет рекламу города (выставки, проспекты, информация о городе в СМИ и т.д.), привлечение туристов (туристическая информация, содержание турбюро) и другие функции.

Применение на практике подобной формы организации территориального маркетинга требует высокого уровня взаимодействия власти и бизнеса, четких целей социально-экономического развития соответствующей территории и согласованности подходов к их реализации. Кроме того, осуществление территориального маркетинга посредством частных организаций может быть сопряжено с рядом сложностей:

- затрудненное оформление отношений, связанное в том числе с согласованием договоров между администрацией и соответствующей организацией;
- приоритетность, как правило, коммерческих целей для частной организации, что делает более предпочтительными для нее высокооплачиваемые проекты, а не те, которые влекут наибольшую социальную отдачу;
- фактически организации, профессионально оказывающие маркетинговые услуги, расположены обычно только в крупнейших городах.

Эти и другие факторы осложняют передачу функций территориального маркетинга независимым организациям. Однако этим не исключается возможность эффективного задействования частных структур для

разовых проектов. В то же время работа по территориальному маркетингу, осуществляемая через частные организации, содержит в себе ряд преимуществ:

- в силу специализации на оказании маркетинговых услуг сотрудники соответствующих организаций обладают высоким уровнем профессионализма;
- решается проблема дефицита квалифицированных специалистов-маркетологов;
- договорные отношения повышают уровень ответственности частной организации за достигнутый результат и др.

Еще одним подходом к организации территориального маркетинга является создание организации, одним из учредителей которой выступит территориальный орган власти. Например, формирование в г. Берлине маркетинговой службы «BAO-Berlin Marketing Service GmbH» при участии следующих пайщиков: торгово-промышленная палата г. Берлина (доля в уставном капитале составляет 70%); ремесленная палата г. Берлина (10%); объединение немецких машиностроительных предприятий (10%); Центральное объединение предприятий электротехники и электропромышленности (10%) [9].

Созданная организация может представлять из себя как специализированное маркетинговое агентство (г. Бонн), так и агентство развития (г. Уэльс)⁴, в котором маркетинг является только одним из направлений деятельности. При этом текущее финансирование агентства может осуществляться как напрямую в качестве оплаты учредителей за реализацию конкретных проектов, так и за счет доходов от собственной деятельности.

Основные проблемы, сопутствующие осуществлению территориального маркетинга посредством такой формы организации:

⁴ В руководстве Европейской ассоциации агентств экономического развития EURADA приводятся два определения:

а) «агентство развития – операционная структура, которая идентифицирует секторальные и общие проблемы развития, определяет сферу возможностей и методологий и продвигает проекты, которые способны максимизировать решение этих проблем;

б) агентство развития – любая организация, которая выполняет миссию представления группового или общего интереса конкретного региона. Агентство развития должно иметь хорошие связи с местными или региональными властями в отношении его (агентства) управления, финансирования или выполняемых заданий» [6, с. 60].

– противоречие между заинтересованностью частных инвесторов в ускорении окупаемости вложений и достаточно большим временем, которое требуется для достижения значимых результатов в области экономического развития;

– кадровая проблема;

– возможность доминирования приоритетов частного сектора или органов власти в зависимости от доли в уставном капитале и др.

К главным преимуществам рассматриваемого подхода относится следующее:

➤ он в наибольшей степени способствует принятию решений на основе согласованности интересов частного и общественного секторов;

➤ дает возможность привлекать дополнительные средства на реализацию общественно значимых проектов за счет доходов от собственной деятельности.

Заключение

Таким образом, анализ различных подходов к организации территориального маркетинга позволил выявить ряд присущих каждому из них достоинств и недостатков. Это позволяет еще раз подтвердить выводы ученых о том, что наилучшей структуры управления не существует. Более того, по мере развития конкретной территории может потребоваться изменение сложившейся организационной структуры в соответствии с новыми целями и условиями функционирования. В то же время можно утверждать, что для каждой территории на каждой стадии ее развития существует эффективная структура управления, при которой цели развития достигаются оптимальным способом. В этой связи необходимо учитывать:

- достигнутый уровень социально-экономического развития;
- специфику существующей системы территориального управления;
- месторасположение территории, ее природно-климатические особенности.

Анализ этих и других факторов является необходимой предпосылкой для подготовки обоснованных выводов о целесообразности применения того или иного подхода к организации территориального маркетинга для целей управления развитием конкретного территориального образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: ФЗ от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ // Российская газета. – 2003. – 8 окт.
2. *Анимица, Е.Г.* Стратегия развития крупнейшего города: взгляд в будущее / Е.Г. Анимица, В.С. Бочко. – Екатеринбург: Уральский рабочий, 2003. – 600 с.
3. *Василенко, И.* Связь с общественностью в государственных организациях и местных органах власти: западный опыт / И. Василенко // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – №4. – С. 39-43.
4. *Зотов, В.Б.* Муниципальное управление: учеб. для вузов / В.Б. Зотов, З.М. Макашева. – М.: Юнити, 2002. – 279 с.
5. *Котлер, Ф.* Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс. – М.: Вильямс, 2002. – 944 с.
6. *Лукша, О.П.* Программы местного развития. Управление и механизмы реализации / О.П. Лукша, П.В. Сушков, А.Э. Яновский. – Обнинск: Обнинский городской Фонд научно-технической, инновационной и творческой деятельности молодежи России, 2003. – 68 с.
7. *Макконелл, К.Р.* Экономикс: принципы, проблемы, политика / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 974 с.
8. *Николаев, И.В.* Философия как наука / И.В. Николаев. – СПб.: Возрожденная Россия, 1997. – 315 с.
9. *Панкрухин, А.П.* Маркетинг территорий: учеб. пособие / А.П. Панкрухин. – М.: РАГС, 2002. – 328 с.
10. *Сачук, Т.В.* Основы территориального маркетинга / Т.В. Сачук. – Петрозаводск: Карельский научный центр РАН, 2004. – 202 с.
11. Социально ориентированное местное управление: опыт городов Германии для России / под ред. Б.М. Гринчеля. – СПб.: Наука, 1999. – 388 с.
12. *Фатхутдинов, Р.А.* Стратегический маркетинг: учеб. для вузов / Р.А. Фатхутдинов. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2003. – 347 с.
13. *Keith, C. W.* Behavioural Aspects of Marketing / Keith C. W. – London: Heinemann, 1981. – 235 с.
14. Институт экономики переходного периода: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iet.ru/>, свободный. – Загл. с экрана. – яз. рус.
15. Фонд «Общественное мнение»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fom.ru>, свободный.

МОДЕЛИРОВАНИЕ РИСКОВ ВЛОЖЕНИЙ В СФЕРЕ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

В настоящее время механизмы ипотечного жилищного кредитования в нашей стране находят все большее применение. По мнению большинства экономистов, рыночный кредитный механизм имеет социальный аспект: только ипотека способна поспособствовать улучшению жилищных условий российских граждан в требуемом объеме.

Поскольку ипотечное кредитование в последние годы становится доходным и распространенным видом деятельности, растет как количество субъектов системы, так и форм участия в системе. При этом становятся востребованными методики оценки инвестиционно-кредитной привлекательности ипотечных проектов, важнейшей частью которых является оценка рисков вложений и выработка системы управления ими.

В то же время, в плане систематизации ипотечных рисков в настоящий момент научным сообществом сделано недостаточно. Под систематизацией в данном контексте понимается выявление самих рисков и связей между ними и построение модели рискованной подсистемы, своеобразного «среза» самой системы ипотечного жилищного кредитования.

Первоначально требуется определить само понятие «риск» безотносительно к теме исследования. Существуют два основных подхода к определению понятия риск. Первый строится на утверждении, содержащемся в словаре Вебстера, где риск определяется как «опасность, возможность убытка или ущерба». Это определение не может считаться общим, поскольку в нем содержатся понятия, придающие специфическую окраску (убыток, ущерб). Приверженцы второго подхода определяют риск с позиций предполагаемого благоприятного исхода. Интересна точка зрения Бернстайна, который утверждает, что «... риск это скорее выбор, нежели жребий»[2], но подобное определение описывает скорее не риск, а процесс управления им.

Дебольский Илья Михайлович – аспирант ВНКЦ ЦЭМИ РАН.

Лауреат конкурса НИР.

Наиболее комплексный подход к определению понятия «риск» содержится в посвященной управлению рисками работе академика *Виктора Андреевича Москвина* [9]. Ученый, проанализировав ряд определений, считает, что «риск – возможность наступления события под влиянием каких-либо факторов». Это определение общее, оно не содержит специфики, характерной для какой-либо отрасли знания. Тем не менее понятие «риск» имеет характерную негативную окраску, которую в приведенном выше словарном определении отражает понятие «опасность».

На основании рассмотренного может быть сформулировано определение понятия «риск».

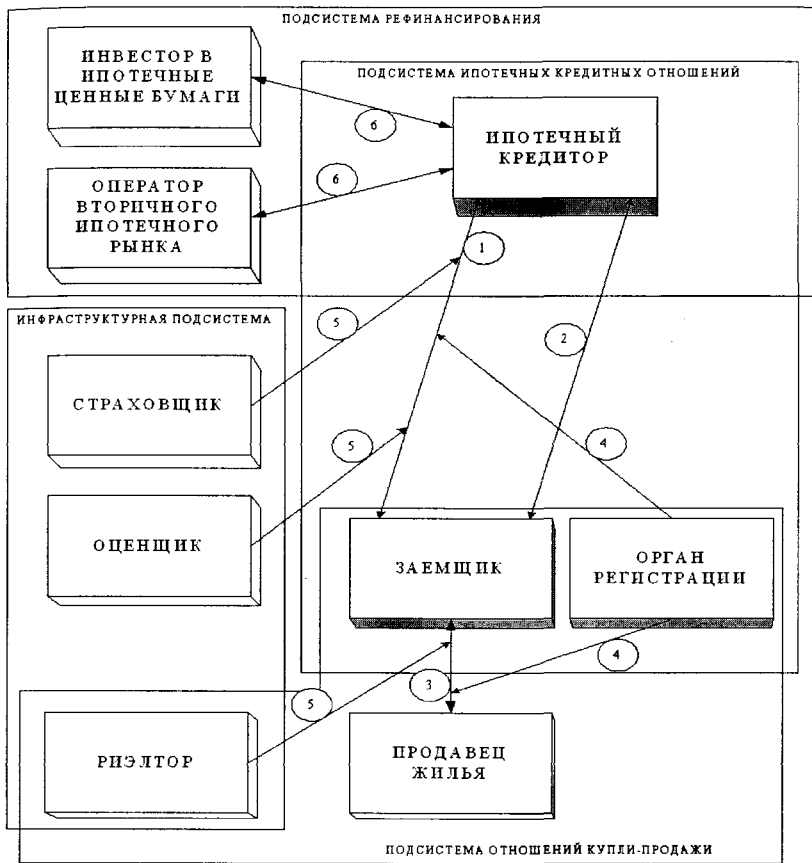
Риск – возможность наступления события с неблагоприятным исходом под влиянием каких-либо факторов.

Далее требуется сформулировать определение понятия «риск вложений в сфере ипотечного жилищного кредитования». Для этого необходимо описать предметную область исследования. Система ипотечного жилищного кредитования является составляющей частью системы ипотечных заимствований. Понятие «заимствование» шире понятия «кредитования», которое не включает в себя форму займа, предоставляемого в товарной форме (рассрочка платежа при купле-продаже), и займы, выдаваемые организациями, не имеющими статуса финансово-кредитных учреждений.

Каждому субъекту системы ипотечного жилищного кредитования характерны определенные риски, связанные с процессом ее функционирования. В контексте данной работы исследуются риски экономических субъектов, осуществляющих финансирование деятельности системы. В рамках исследования рыночной системы ипотечного жилищного кредитования можно выделить три основных вида таких субъектов: первичные и последующие кредиторы, а также инвесторы в ипотечные ценные бумаги. Их деятельность характеризуется разными понятиями: кредитование, рефинансирование, инвестирование. При этом понятие «вложения в сфере ипотечного жилищного кредитования» объединяет все перечисленные. Изложенное позволяет сформулировать следующее необходимое определение.

Риск вложений в сфере ипотечного жилищного кредитования – возможность наступления события с неблагоприятным для источника вложений исходом под влиянием внешних и внутренних факторов.

Для целей выявления внутренних системных рисков вложений в сфере ипотечного жилищного кредитования в первую очередь необходимо разработать специфическую обобщенную модель системы в виде



- Связи субъектов системы ипотечного жилищного кредитования:
- | | |
|---------------------------------|--|
| 1. Ипотечная кредитная сделка | 4. Государственная регистрация |
| 2. Погашение ипотечного кредита | 5. Оказание возмездных услуг |
| 3. Сделка купли-продажи | 6. Рефинансирование ипотечного кредитора |

Рис. 1. Структурная схема системы ипотечного жилищного кредитования

структурной схемы. Попытка создания модели для целей систематизации рисков, проделанная *В.К. Селюковым* [11], на наш взгляд, оказалась не совсем успешной. Основным недостатком модели этого автора – сложность группировки субъектов в подсистемы и выделения существенных связей между ними. В рамках данной работы предложена альтернативная модель системы ипотечного жилищного кредитования, используемая для целей анализа присутствующих в системе рисков (рис. 1).

Недостатки, продемонстрированные исследованием Селюкова, вызваны в основном тем, что при выявлении рисков автор не использовал построенную и подробно описанную модель системы ипотечного жилищного кредитования.

Присутствие продавца и риэлтора нивелирует определенный риск нормативно-правой базы (невозможность обращения на предмет ипотеки в случае, если им является жилая недвижимость, приобретенная не за счет средств ипотечного кредита) и привносит риск, связанный со сделкой купли-продажи – риск отказа от передачи права собственности, а также усиливает степень риска потери залогодателем права собственности в дальнейшем.

Деятельность оценщика, в целом снижая риски вложений, привносит риск переоценки и недооценки стоимости предмета ипотеки. Государственные учреждения юстиции по регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним выполняют на рынке недвижимости учетную и контрольную функцию. Деятельность регистрирующего органа в целом направлена на снижения уровня риска, но риск регистрационных ошибок может повлечь нежелательные последствия. Кроме того, есть срочный риск, связанный с затягиванием регистрации.

Страховая компания – специальный инструмент для ликвидации рисков экономических субъектов на платной основе. Эффективность страхования в системе ипотечного жилищного кредитования зависит от величины страхового возмещения относительно стоимости предмета ипотеки и величины кредита, а также от полноты перечня застрахованных рисков.

С позиций первичного ипотечного кредитора последующий кредитор и инвестор в ипотечные ценные бумаги осуществляют рефинансирование

(последующее финансирование) его деятельности. Финансирование первичного кредитора может осуществляться и другими способами, но последующий кредитор и инвестор включены в схему не только потому, что имеют отношение к сфере ипотечного жилищного кредитования. Посредством сделок с данными экономическими субъектами первичный кредитор может воспользоваться механизмом секьюритизации.

Секьюритизация – механизм передачи одним экономическим субъектом другому рисков, связанных с обладанием каким-либо активом.

На основании общего определения сформулировано следующее, справедливое для описания процессов в сфере ипотечного жилищного кредитования, определение.

Секьюритизация – механизм передачи владельцем ипотечного покрытия рисков, связанных с ним и возникших после выдачи ипотечного кредита, другому экономическому субъекту.

Таким образом, первичный кредитор, участвуя в схемах с рефинансированием, как правило, снижает общий уровень риска своей деятельности. Напротив, экономический субъект – покупатель обязательств на вторичном ипотечном рынке получает от кредитора часть рисков, возникших после проведения ипотечной кредитной сделки, и у него появляется задача их выявления и количественной оценки.

Частичная секьюритизация ипотечных активов путем эмиссии облигаций с ипотечным покрытием в большинстве случаев усугубляет последствия событий, связанных с риском процентной ставки эмитента. Как правило, ликвидные ипотечные облигации являются среднесрочными, а ипотечные кредиты – долгосрочными. Проблема может быть решена установлением в кредитном договоре плавающей ставки, зависящей от стоимости финансовых ресурсов для кредитора, но это снижает привлекательность для заемщиков ипотечного кредитного продукта в целом.

У инвестора в ипотечные ценные бумаги существует селективный риск, связанный с выбором того или иного ипотечного актива. Кроме различий в форме актива, существует разница в качестве сформированного ипотечного покрытия.

Наконец, события связанные с деятельностью заемщика формируют кредитный риск в системе ипотечного жилищного кредитования.

Наступления события неуплаты заемщиком основного долга и процентов по кредитному договору влечет прямые или непрямые финансовые потери кредитора.

В этом случае возможны три неблагоприятных для заимодавца исхода. Он может не получить возмещение вообще в результате невозможности обращения к взысканию на предмет ипотеки либо его абсолютной неликвидности. В этом контексте необходимо упомянуть о внешнем риске нормативно-правовой базы (прямой запрет или отсутствие норм об обращении к взысканию, проблемы с зарегистрированными в жилом помещении лицами, формированием маневренного фонда жилья для временного поселения). Кредитор может получить также частичное (внешний риск ликвидности при продаже жилья, на которое обращено взыскание) или полное возмещение с временной задержкой. Все варианты связаны с ущербом для кредитора, поэтому управление кредитным риском в системе ипотечного жилищного кредитования – важная задача.

Поскольку в большинстве случаев кредитор в системе ипотечного жилищного кредитования осуществляет финансирование своей деятельности, в том числе за счет внешних источников (внутрисистемное рефинансирование или другие источники), важным риском, связанным с деятельностью заемщика, является риск досрочного погашения кредита (риск альтернативного выбора).

Риск досрочного погашения связан с процентным риском, поскольку в случае снижения рыночного уровня процентных ставок вероятность досрочного погашения возрастает (заемщик старается взять кредит под более низкую процентную ставку).

Далее требуется рассмотреть основные внешние риски вложений, характерные для системы ипотечного жилищного кредитования.

Среди внешних рисков вложений в системе ипотечного жилищного кредитования выделяется процентный риск. Колебания процентных ставок как в сторону увеличения, так и в сторону снижения могут вызвать неблагоприятные последствия для кредитора. Эти риски связаны с процессом финансирования (рефинансирования) кредитора и возможностью досрочного погашения кредита. Основным механизмом снижения степени процентного риска владельца ипотечных активов – секьюритизация с его передачей другому экономическому субъекту.

Другая группа внешних рисков связана с изменениями валютного курса. Следует принимать во внимание валютный риск ипотечного кредитора в первую очередь в том случае, если им размещаются средства в качестве ипотечных кредитов в одной валюте, а средства для финансирования этой деятельности – в другой. Важен также процесс управления валютным риском в случае, если кредит выдается в одной валюте, а доходы населения в основном номинированы в другой.

Риск ликвидности появляется в случае необходимости обращения взыскания на предмет ипотеки. Хотя на ценовые колебания на рынке недвижимости кредитор не может повлиять самостоятельно, существует возможность снизить степень этого риска до передачи жилой недвижимости в залог.

Степень инфляционного риска и его влияние на другие риски в системе зависит от механизма установления ставки в кредитном договоре. В случае использования кредитных продуктов с фиксированной ставкой инфляционный риск увеличивает вероятность досрочного погашения, в противном случае – повышает степень кредитного риска.

Наконец среди внешних относительно системы ипотечного жилищного кредитования рисков необходимо отметить законодательный риск. Риск нормативно-правовой базы связан как с несовершенством действующего законодательства, так и с возможностью его изменения в сторону ущемления прав ипотечных кредиторов.

Таким образом, выделены основные риски вложений в системе ипотечного жилищного кредитования. При этом использовался классификационный признак деления рисков на внутренние и внешние (диверсифицируемые и недиверсифицируемые). Пользуясь результатами исследования, можно утверждать, что тот или иной риск диверсифицируется выбором тех или иных параметров кредитного продукта или субъекта системы (например, степень риска недооценки зависит от квалификации персонала оценочной фирмы) либо не зависит от источника вложений.

Для построения модели рискованной подсистемы системы ипотечного жилищного кредитования требуется воспользоваться другим важнейшим признаком классификации, когда риски вложений подразделяются по

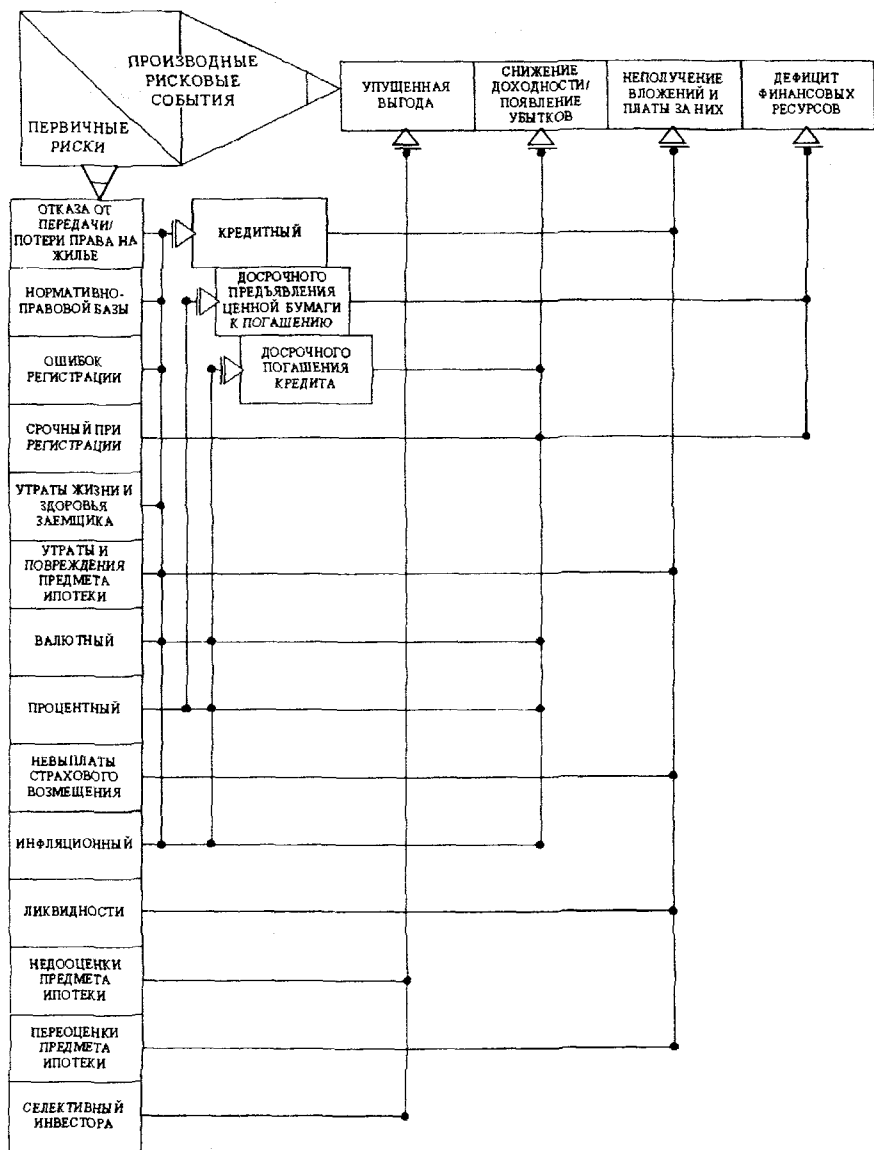


Рис. 2. Модель рискосой подсистемы системы ипотечного жилищного кредитования

причинно-следственному признаку. Вся совокупность рисковых событий, рассмотренная ранее, вызывает как следствие четыре неблагоприятных для источника вложений события: снижение доходности (появление убытков) в реальных деньгах (кредитор может получить возврат долга и процентов в полном объеме, но с задержкой, при этом испытывая убытки, как ввиду временной ценности денег, так и по другим причинам), упущенная выгода, частичное или полное неполучение вложенных средств и платы за них, появление или увеличение дефицита средств для финансирования своей деятельности.

Следует отметить, что причинно-следственные связи в модели (рис. 2) не являются безусловными, т.е. появление рискового события – причины – не всегда вызывает появление рискового события – следствия, но всегда увеличивает вероятность его появления (степень риска).

Использование модели позволяет сделать ряд первичных выводов на данном этапе исследования.

Кредитный риск в системе обладает наибольшей факторностью. Минимизация степени риска – важнейшая задача, которая решается в комплексе с использованием многофакторной методики управления кредитным риском.

Вероятность события с неблагоприятным исходом – «снижение доходов (появление убытков)» – зависит в основном от внешних рисков, а события «неполучение вложений и платы за них», напротив, – от внутренних.

Управление одним риском может влиять на вероятность более чем одного события с неблагоприятным исходом, отраженного в модели. Таким образом, при надлежащем качестве управления группой важнейших рисков возможно минимизировать общую степень риска вложений и добиться эффекта одновременно по нескольким основным направлениям.

В дальнейшем на основании модели будет произведено ранжирование первичных рисков для реализации окончательной цели исследования – разработки методики оценки интегральной степени риска и совершенствования инструментария системы управления риском в системе ипотечного жилищного кредитования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Балабанов, И.Т.* Риск-менеджмент / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1996.
2. *Бернштейн, П.* Против богов: укрощение риска: пер. с англ. / П. Бернштейн. – М.: Олимп-Бизнес, 2000.
3. *Буянов, В.П.* Рискология (управление рисками): учеб. пособие / В.П. Буянов, К.А. Кирсанов, Л.М. Михайлов. – М.: Экзамен, 2003.
4. *Вентцель, Е.С.* Теория вероятностей / Е.С. Вентцель. – М.: Наука, 1969.
5. *Грабовый, П.Г.* Риски в современном бизнесе / П.Г. Грабовый. – М.: Аланс, 1994.
6. *Ипотечно-инвестиционный анализ: учеб. пособие / под ред. В.Е. Есипова.* – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1998.
7. *Катасонов, В.Ю.* Проектное финансирование: мировой опыт и перспективы для России / В.Ю. Катасонов, Д.С. Морозов, М.В. Петров. – М.: Анкил, 2001.
8. *Ковалев, В.В.* Методы оценки инвестиционных проектов / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 1998.
9. *Москвин, В.А.* Управление рисками при реализации инвестиционных проектов / В.А. Москвин. – М.: Финансы и статистика, 2004.
10. *Правовые проблемы организации рынка ипотечного кредитования в России / под. ред. В.С. Ема.* – М.: Стаут, 1999.
11. *Селюков, В.К.* Управление рисками. Ипотечная сфера / В.К. Селюков, С.Г. Гончаров. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2001. – 360 с.
12. *Тарасевич, Е.И.* Анализ инвестиций в недвижимость / Е.И. Тарасевич. – СПб.: МКС, 2000.
13. *Экономика и управление недвижимостью: учеб. для вузов / под. ред. П.Г. Грабового.* – М.: АСВ, 1999.

**ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ:
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ
И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ**

Введение

Процессы мировой интеграции и вступление России в ВТО затрагивают интересы экономической безопасности страны в целом и отдельно каждого региона. Важную роль в обеспечении безопасности играет состояние пищевой промышленности. Ей принадлежит ведущая роль в решении проблемы обеспечения населения продуктами питания в объеме и ассортименте, достаточных для сбалансированного рациона питания и соответствующих уровню рекомендуемых Минздравом России норм потребления.

Цель данного исследования – изучение функционирования пищевой промышленности Вологодской области за 2000 – 2003 гг., выявление основных проблем, тенденций и факторов развития пищевых предприятий, предложение направлений развития данной отрасли.

***Экономико-статистическая оценка функционирования
пищевой промышленности***

Пищевая промышленность Вологодской области, перерабатывающая местное и привозное сырье, является важной составной частью агропромышленного комплекса. Область динамично развивается, имеет огромный промышленно-технический и агротехнический потенциал.

В пищевой промышленности Вологодской области насчитывается пять отраслей (пищевкусовая, мясная, маслосырдельная и молочная, рыбная, мукомольно-крупяная и комбикормовая), объединяющих более 300 предприятий, в том числе 200 крупных и средних. Среди них насчитывается 171 предприятие пищевкусовой отрасли, 52 – мясной отрасли, в том числе 4 мясокомбината, около 40 убойных цехов, мини-цехов и колбасных цехов, 8 птицефабрик, 52 предприятия молочной

Дубиничева Людмила Васильевна – аспирант ВНКЦ ЦЭМИ РАН.
Лауреат конкурса НИР.

отрасли, 27 – рыбной и 18 – мукомольно-крупяной и комбикормовой отраслей. На производстве занято более 13 тысяч человек или 8,2% всей численности промышленно-производственного персонала.

Отрасли пищевой промышленности вырабатывают практически все необходимые продукты питания. Крупнейшие предприятия по производству хлеба и хлебобулочных изделий: ЗАО «Вологодский хлебокомбинат», ОАО «Череповецхлеб», ОАО «Славянский хлеб», по выпуску цельномолочной продукции – ПК «Вологодский молочный комбинат», ОАО «Череповецкий молочный комбинат», по производству колбасных изделий – ОАО «Череповецкий мясокомбинат», ЗАО «Вологодский мясокомбинат». Преобладающая форма собственности предприятий пищевой промышленности – частная (79%), доля смешанной российской (14%).

Ведущими отраслями в пищевой промышленности являются отрасли мясо-молочного направления, что соответствует сельскохозяйственной специализации области. В отраслевой структуре производства пищевой продукции доминирующее место занимает пищевкусовая отрасль, на долю которой в 2003 г. приходилось 39%. Удельный вес маслосырдельной и молочной – 32,3%, мясной – 28,6%.

В таблице 1 дана оценка общеэкономического развития отрасли. Как видно из приведенных данных, число действующих организаций в отрасли за период 1995 – 2003 гг. выросло в 1,5 раза. При этом вклад пищевой промышленности в формирование общего объема промышленной продукции на протяжении 1995 – 2003 гг. колебался в пределах 5,7 – 7,4%. Среднегодовая численность работников промышленно-производственного персонала в отрасли колебалась незначительно, составив в 2003 г. 13270 чел. против 11283 чел. в 1995 г.

В плане финансового результата кризисным был 1998 г. – как для всей промышленности, так и ее пищевой подотрасли. В период с 2000 по 2003 гг. сальдированный финансовый результат в пищевой промышленности неуклонно рос, причем более устойчиво, чем в целом по промышленности. Однако рентабельность продукции в 2003 г. составила лишь 6,2%, что почти в 3 раза ниже, чем в среднем по промышленности. Одной из причин этого является ценовая неконкурентоспособность в борьбе с импортом.

Таблица 1

Основные показатели работы пищевой промышленности

Показатель	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Число действующих организаций (на начало года), ед.	196	255	254	281	302
Объем промышленной продукции, тыс. руб. (1995 г. – млн. руб.)					
- промышленность, всего	18 603	87 603	88 196	104 262,9	134 685,6
- пищевая промышленность	1 163,6	5 027,4	6 576,3	7 039,9	8 493,4
- % к итогу	6,5	5,7	7,4	6,8	6,3
Индекс физического объема производства продукции (в % к предыдущему году)					
- промышленность, всего	105,2	108,8	99,1	104,2	103,3
- пищевая промышленность	83,2	117,7	103,3	108,5	112,2
Среднегодовая численность промышленно-производственного персонала, чел.					
- промышленность, всего	178 343	168 187	173 936	168 547	162 023
- пищевая промышленность	11 283	13 922	14 820	13 641	13 270
- % к итогу	6,3	8,3	8,5	8,1	8,2
Сальдированный финансовый результат					
- промышленность, всего	...	26 841	12 875	11 933	27 514
- пищевая промышленность	...	153	199	158	318
Уровень рентабельность, %					
- промышленность, всего	11,6	29,1	14,6	20,8	27,7
- пищевая промышленность	...	5,4	5,7	6,3	6,2

В то же время в пищевой и перерабатывающей промышленности наметились положительные тенденции. С каждым годом она наращивает темпы производства. 2003 год не стал исключением: увеличились объемы и сельскохозяйственного производства животноводческой продукции, и ее промышленной переработки.

В таблице 2 представлена динамика производства основных видов продукции. По сравнению с 1995 г. зафиксирован рост производства продукции по 9 видам. Практически удвоился объем производства нежирной молочной продукции, более чем в 3 раза увеличился выпуск кондитерских изделий. Вместе с тем по ряду позиций наметились отрицательные тенденции. Более чем в 3,5 раза снизилось производство макаронных изделий; произошел спад более чем в 1,7 раза по таким видам продукции, как сухое цельное молоко, сливки и сухие смеси, мука, хлеб и хлебобулочные изделия.

Таблица 2

Динамика производства основных видов продукции (тонн)

Вид продукции	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2003 г., % к 1995 г.	2003 г., % к 2002 г.
Мясо, включая субпродукты 1 кат., тонн	35 376	27 075	25 805	27 034	30 929	87,4	114,4
Колбасные изделия, тонн	12 310	12 611	13 160	16 234	18 545	150,6	114,2
Цельномолочная продукция в пересчете на молоко, тонн	104 534	131 125	144 301	161 224	174 367	166,8	108
Консервы всего, тыс. усл. банок	31 425	43 424	40 864	36 174	31 876	101,4	88
Мука, тонн	138 448	98 557	97 724	80 216	78 295	56,5	97,6
Комбикорма, тонн	175 646	74 929	91 560	132 716	120 819	68,8	91
Хлеб и хлебобулочные изделия, тонн	144 585	100 079	98 250	93 911	85 956	59,5	91,5
Кондитерские изделия, тонн	8 622	26 861	30 027	28 621	31 185	361,7	108,9
Товарная пищевая рыбная продукция, включая рыбные консервы, тонн	904	843,5	1164,7	1455	1479	163,6	101,6
Жиры животные пищевые топленые, тонн	662	355	444	504	597	90,2	118,4
Мясные полуфабрикаты, тонн	6 790	4 690	6 481	6 904	7 689	113,2	111,4
Масло животное, тонн	4 778	3 762	4 630	3 594	4 450	93	123,8
Сыры жирные, тонн	1 633	1 078	1 172	1 239	1 474	90,3	118,9
Нежирная молочная продукция, тонн	5 474	11 922	7 295	11 312	14 453	264	127,7
Сухое молоко цельное, сухие сливки и сухие смеси, тонн	3 370	2 837	3 747	3 728	1 882	55,8	50,5
Мороженое, тонн	24	1 338	1 939	1 668	1 575	в 65 р.	94,4
Крупа манная, тонн	1 154	1 504	1 328	807	782	67,7	96,9
Макаронные изделия, тонн	1 411	1 383	970	450	385	27,3	85,5
Водка и ликеро-водочные изделия, тысяч дкл.	2 007	1 909	2 028	2 210	3 040	151,5	137,5

Отрицательные тенденции сохранились и в 2003 г. Зарегистрирован спад объемов производства по 8 видам продукции. Причем почти в 2 раза снизилось производство сухого цельного молока, сухих сливок и сухих смесей.

Возможности роста конкурентоспособности и экономической эффективности любой отрасли напрямую зависят от ее материально-технической базы и трудовых ресурсов.

Динамика изменения материально-технической базы пищевой промышленности приведена в таблице 3. Основные фонды данной

отрасли на протяжении 1995 – 2003 гг. отличались меньшей степенью износа по сравнению со среднепромышленным уровнем (36,5 против 47,2% на конец 2003 г.). Вместе с тем проблема их реновации достаточно остра.

Таблица 3

Материально-техническая база пищевой промышленности

Показатель	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Наличие ОФ основного вида деятельности, на конец года, млн. руб. (1995 г. – млрд. руб.)					
- вся промышленность	37 595	37 097	42 899	62 195	73 432
- пищевая промышленность	945	922	1 167	1 421	1 832
- % к всей промышленности	2,5	2,5	2,7	2,3	2,5
Степень износа ОФ основного вида деятельности на конец года, %					
- вся промышленность	43,6	46,3	45,5	47,4	47,2
- пищевая промышленность	37,1	41,7	37,4	37,9	36,5
Козэффициенты обновления основных фондов					
- вся промышленность	4,4	6,1	8,4	10,9	11,0
- пищевая промышленность	5,9	10,5	15,8	13,0	15,5
Козэффициенты выбытия основных фондов					
- вся промышленность	4,1	8,3	5,5	3,7	4,5
- пищевая промышленность	2,8	2,7	6,9	5,0	3,0

Об определенном прогрессе последних лет свидетельствуют показатели козэффициентов обновления и выбытия основных производственных фондов. Козэффициент их обновления существенно превышает среднеотраслевой уровень (в 2003 г. – 15,5 против 11,0).

Еще одной проблемой, связанной с функционированием основных фондов, является недостаточный уровень использования производственных мощностей (табл. 4).

Ее данные свидетельствуют о том, что в 2000 – 2003 гг. только в производстве колбасных изделий и сычужного сыра уровень использования мощностей был относительно высоким. Однако в остальных отраслях производственные мощности используются только наполовину.

Это дает основание полагать, что увеличение выпуска продукции осуществимо в значительной мере за счет вовлечения в производство неиспользуемых производственных мощностей.

Таблица 4

Использование производственных мощностей предприятий по выпуску отдельных видов промышленной продукции (в %)

Вид продукции	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Мясо	55	35	35	52	77
Колбасные изделия	89	79	85	90	81
Цельномолочная продукция	62	55	52	55	60
Хлеб и хлебобулочные изделия	53	42	44	40	38
Мука	61	50	50	42	42
Кондитерские изделия	31	65	71	57	62
Мясо птицы	43	18	20	61	59
Масло животное	21	25	32	33	31
Сыр сычужный	42	96	79	81	77
Макаронные изделия	12	5	2	0,8	-
Комбикорма	29	12	17	19	21

Рост производства пищевой продукции, повышение ее качества, модернизация технологий – все это возможно при привлечении инвестиций в пищевую промышленность. Анализ показал, что в 2001 – 2003 гг. инвестиционная активность в пищевой промышленности была низка. На ее долю приходилось около 2,5% инвестиций в промышленности в целом. Главной причиной этого, на наш взгляд, является острый дефицит финансовых ресурсов. В настоящее время высокий удельный вес в инвестициях имеют собственные средства предприятий – в пределах 70%. Оказали влияние и другие негативные факторы – инфляционные тенденции, недостаточное использование механизмов государственного и производственного планирования, несовершенство структуры экономики.

Не менее важным фактором повышения эффективности производства служат трудовые ресурсы.

Среднесписочная численность персонала за анализируемый период (табл. 5) изменилась не значительно, что указывает на наличие крепкого «костяка». Динамика среднемесячной заработной платы позволяет утверждать, что в пищевой промышленности она значительно ниже, чем в целом по промышленности (в 2003 г. – 82,5% от среднего уровня по промышленности).

Таблица 5

Трудовые ресурсы пищевой промышленности Вологодской области

Показатель	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала, чел.					
- вся промышленность	178 343	168 187	173 936	168 547	162 023
- пищевая промышленность	11 283	13 922	14 680	13 641	13 270
- % от всей промышленности	6,3	8,3	8,4	8,1	8,2
Среднемесячная заработная плата промышленно-производственного персонала, руб. (1995 г. – тыс. руб.)					
- вся промышленность	689	3 372	4 496	5 667	7 058
- пищевая промышленность	557	2 443	3 393	4 688	5 825
- % от всей промышленности	80,8	72,4	75,5	82,7	82,5

Обобщая оценку тенденций и состояния пищевой промышленности области, сложившееся положение представим в виде SWOT-анализа (табл. 6).

Таблица 6

SWOT-анализ современного состояния пищевой промышленности Вологодской области

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Благоприятное географическое положение и наличие транспортных магистралей межрегиональной связи 2. Обеспеченность территории качественными ресурсами и сельскохозяйственным сырьем 3. Наличие промышленных предприятий, имеющих относительно развитую производственную базу и возможности для выпуска конкурентоспособной продукции 4. Наличие резервных производственных мощностей	1. Высокая степень морального и физического износа основных производственных фондов 2. Низкая конкурентоспособность производимой продукции 3. Низкий уровень инвестиционной и инновационной активности 4. Слабая организация маркетинга на предприятиях 5. Отставание менеджмента от современного уровня
Возможности	Трудности и угрозы
1. Расширение сырьевых зон 2. Рост объемов производства за счет внедрения инновационных технологий, проведения реструктуризации и диверсификации существующих производств 3. Повышение уровня использования незагруженных производственных мощностей	1. Сворачивание производств в связи с физическим и моральным износом основных производственных фондов 2. Медленный рост спроса на внутреннем рынке 3. Увеличение дефицита высококвалифицированных кадров 4. Конкуренция со стороны других регионов

Из данных таблицы можно сделать вывод, что в пищевой промышленности области имеется комплекс сильных сторон и возможностей,

но существуют серьезные слабые стороны, угрозы и проблемы, которые требуется решать.

В качестве конкретных направлений развития пищевой промышленности можно выделить следующие:

- расширение ассортимента конкурентоспособной продукции, увеличение ее доли на отечественных и зарубежных рынках;
- создание на предприятиях пищевой промышленности области систем качества на базе международных стандартов;
- формирование, закрепление и развитие сырьевых зон;
- повышение инвестиционной и инновационной активности;
- более полная загрузка свободных мощностей;
- активное позиционирование «вологодской марки».

***Актуальные проблемы развития отрасли
(по данным опроса руководителей предприятий)***

В 2004 г. ВНКЦ ЦЭМИ РАН был проведен очередной опрос руководителей пищевых и перерабатывающих предприятий. Подведя итоги оценки уровня развития данной отрасли, ее финансового состояния, инвестиционных процессов и инновационной деятельности, обобщим проблемы и недостатки, с которыми столкнулись предприятия пищевой промышленности в ходе их адаптации к рыночным отношениям.

Результаты опроса позволяют выявить наиболее приемлемые с точки зрения руководителей направления роста и повышения эффективности промышленного производства.

Оценка общего состояния предприятия, использования производственного потенциала, финансового положения. Оценка руководителями общих результатов деятельности предприятий в последние два года довольно стабильна. Большинство руководителей, оценивая итоги первого полугодия 2003 г., указали на рост физического объема производства (84% опрошенных), численности работников (52%), среднемесячной заработной платы (88%) по сравнению со вторым полугодием 2002 г. Вместе с тем они отметили повышение цен на приобретаемую продукцию (96%), рост себестоимости выпускаемой продукции (92%). Во втором полугодии 2003 г. выявленные тенденции сохранились.

Что касается прогноза на 2004 г., то он более пессимистичен. Уменьшилось число руководителей, прогнозирующих рост физического объема производства (60% опрошенных). При этом респонденты ожидают, что произойдет сокращение объемов производства (12%), вырастут цены на приобретаемую продукцию (88%), увеличится себестоимость выпускаемой продукции (88%). Но 72% опрошенных руководителей полагают, что повысится среднемесячная заработная плата.

В отношении «портфелей заказов» предприятий 32% руководителей отметили, что в 2003 г. он пополнился по сравнению с 2002 г., но незначительно, а 24% респондентов отмечают значительное пополнение.

Можно констатировать, что рост производства продукции возможен при использовании свободных мощностей. Руководители отмечают улучшение использования производственных мощностей (рис. 1). Его уровень в 2003 г. составил в среднем 63,6%.

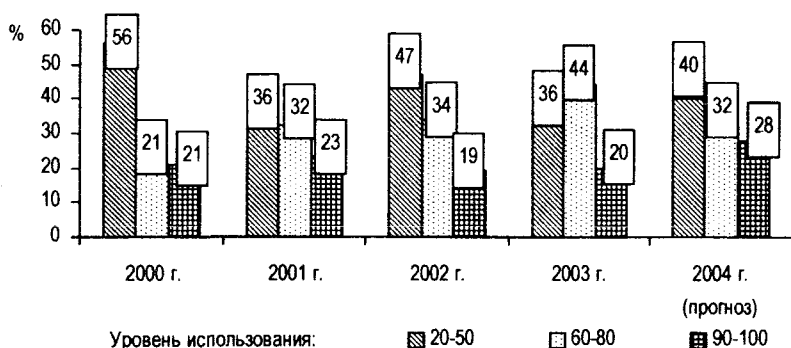


Рис. 1. Использование предприятиями производственных мощностей
(по данным опроса руководителей, в %)

Оценивая общее экономическое состояние своих предприятий, 40% руководителей полагают, что они миновали трудный период деятельности. 16% опрошенных ответили, что их предприятия еще не вышли из кризисного состояния и для преодоления этой ситуации потребуется 3–4 года.

С учетом нестабильного состояния экономики и имеющихся на данном этапе проблем, участники опроса выделили несколько мер, которые могут способствовать ускорению развития пищевой промышленности в ближайшее время (табл. 7).

Таблица 7

Меры по развитию пищевой промышленности области, рекомендуемые участниками анкетного опроса (2004 г.)

Рекомендуемые действия	Доля респондентов, рекомендовавших данные действия, в %
Упрощение системы налогообложения, снижение суммарной величины налогов	92
Создание условий для роста платежеспособного спроса населения	92
Совершенствование кредитно-финансовой структуры	68
Создание условий для инвестирования в отрасль	52
Оказывать финансовую поддержку развитию перспективных направлений в промышленности, рыночной инфраструктуры	36

В качестве первоочередных мер предлагались действия по упрощению налоговой системы, совершенствованию кредитно-финансовой структуры, развитию системы инвестирования.

Финансовое положение предприятий в 2003 г. большинство руководителей предприятий (88%) сочли удовлетворительным, а 12% – дали хорошую оценку (рис. 2). В то же время прогнозная оценка на 2004 г. пессимистична. Почти в два раза уменьшилось число респондентов, полагающих, что финансовое состояние их предприятий будет хорошим.

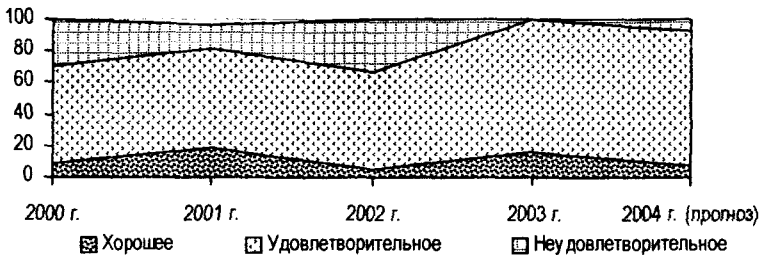


Рис. 2. Оценка руководителями финансового состояния предприятий (в % от общего числа респондентов)

Следует заметить, что для такого прогноза есть все основания. Из данных опроса очевидно, что проблемы финансового положения предприятий далеко не разрешены. Респонденты указали на увеличение в 2003 г. кредиторской (48%) и дебиторской (48%) задолженности по сравнению с 2002 г.

Наиболее значительными недостатками существующей кредитно-финансовой системы, по мнению опрошенных, являются: сложность и несовершенство налогообложения (84%), диспаритет цен на различные виды продукции и практическое отсутствие их государственного регулирования (72%), высокий уровень банковских процентных ставок (64%).

Эти недостатки не позволяют предприятиям пищевой промышленности эффективно функционировать и развиваться.

Инвестиционная и инновационная деятельность. Развитие экономики во многом зависит от инвестиционной активности. Оценивая уровень средств, выделяемых в 2003 г. для развития предприятия, 44% руководителей считают его недостаточным для воспроизводства, 8% – абсолютно недостаточным, приводящим к необратимым негативным явлениям. Такой же уровень прогнозируется респондентами и на 2004 г. (44% – недостаточный для воспроизводства, 4% – абсолютно недостаточный) [табл. 8].

Таблица 8

Оценка объема средств, выделяемых на развитие предприятий из всех источников финансирования (в % от общего числа респондентов)

Уровень выделяемых средств	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г. (прогноз)
Оптимальный	13	9	5	8	8
Достаточный для расширенного воспроизводства	26	14	19	12	12
Достаточный для воспроизводства	22	18	19	24	24
Недостаточный для воспроизводства	30	46	57	44	48
Абсолютно недостаточный	9	14	0	8	4
Нет ответа	0	0	0	4	4

Недостаток инвестирования негативно сказывается на состоянии основных фондов предприятий. На 60% предприятий износ основных средств на 01.01.2004 превышает 50%. Средняя степень изношенности основных фондов по предприятиям пищевой промышленности составляет 52%, что несколько меньше, чем в целом по промышленности (63%). Оценка респондентами состояния основных фондов предприятий представлена в таблице 9.

Следовательно, главными ограничителями капитальных вложений для предприятий пищевой промышленности, как и для промышленности

Таблица 9

Состояние основных фондов предприятий по состоянию на 01.01.2004
(в % от общего числа респондентов)

Степень износа основных фондов	Пищевая промышленность	Справочно: промышленность в целом
До 30%	12	4
От 30 до 40%	24	12
От 40 до 50%	4	16
От 50 до 60%	24	16
От 60 до 70%	16	17
От 70 до 80%	16	16
От 80 до 90%	4	10
Свыше 90%	0	4

в целом, на протяжении последних лет неизменно являются: недостаток финансовых средств (92% опрошенных), высокая стоимость оборудования, строительных работ (88%), высокий процент по банковскому кредиту (60%), необходимость погашения задолженности (60%). В прогнозах на будущий год руководители также пессимистичны и отмечают эти факторы как первостепенные.

Разрешению проблем в инвестиционной сфере, по мнению 44% руководителей, могло бы помочь создание в регионе рыночных структур, способных квалифицированно осуществлять поиск и размещение инвестиций.

Создание благоприятных условий для развития инновационных процессов – это одна из важнейших задач органов власти. Активизация инновационной деятельности предполагает значительный рост инвестиционной активности. Оценивая уровень инновационной активности предприятий, руководители отметили, что в модернизации в той или иной степени нуждаются 68% предприятий, а в коренной – 16%. Однако реальное обновление фондов на предприятиях еще не началось (20% респондентов). На 16% предприятий проблем с обновлением и модернизацией никогда не было, и еще столько же предприятий начали обновление фондов в 2000 г.

По оценкам руководителей, основные усилия в инновационной сфере следует сосредоточить на решении таких проблем, как: улучшение качества продукции (92%), расширение ассортимента продукции (76%), освоение новых рынков сбыта (68%).

Результаты опроса свидетельствуют о том, что главным источником инноваций пока остаются собственные средства: они составляют 84% суммы всех затрат на инновационную деятельность.

Среди факторов, препятствующих инновационной деятельности, в течение последних трех лет наибольшее воздействие оказывают факторы экономического характера. В их числе руководители отметили недостаток денежных средств (76%), высокую стоимость нововведений (56%), недостаток финансовой поддержки со стороны государства (40%).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что инновационная политика на многих предприятиях находится в стадии формирования. Необходимо усиление деятельности как руководителей предприятий, так и органов власти и управления региона, направленной на признание инновационного развития в качестве приоритетного для экономики области.

Факторы, влияющие на функционирование рыночных механизмов. В современных условиях все большее внимание уделяется факторам, сдерживающим адаптацию предприятий к рыночным условиям.

По результатам опроса можно выделить ряд весомых причин, тормозящих развитие производства. Наиболее значительными факторами являются: высокий уровень налогов (72%), высокие цены на топливо и энергию (72%) и высокие цены на сырье и материалы (64%). Как полагают руководители, в 2004 г. ситуация не изменится и причины, сдерживающие производство, будут также актуальны.

Одним из важнейших факторов приспособления предприятий к рыночным условиям выступает организация маркетинговой деятельности. Маркетинговая деятельность по изучению конкурентов имеет целью установление главных конкурентов предприятия на рынке, выявление их слабых и сильных сторон, получение информации о финансовом положении конкурентов, особенностях их производственной деятельности, управления. В то же время, как показал опрос, лишь на 12% предприятий имеется самостоятельный отдел маркетинга. На подавляющем большинстве предприятий (76%) эти функции выполняет отдел сбыта. Недостаточно используются такие виды маркетингового контроля, как оценка прибыльности по каналам сбыта и механизмов стимулирования сбыта.

Возрастающий уровень конкуренции (а это отметили 80% руководителей) требует конкретных шагов в целях адаптации предприятий к новым экономическим условиям. Как представляется руководителям, этому способствует: поиск новых рынков сбыта (96%), улучшение качества продукции (96%), изменение ассортимента продукции (76%), снижение себестоимости продукции (52%), поиск новых поставщиков сырья (48%), модернизация используемых технологий и производства в целом (32%).

Таким образом, все большую значимость приобретают повышение качества продукции, поиск новых рынков сбыта, изменение ассортимента продукции. Это, очевидно, связано с подготовкой к вступлению во Всемирную торговую организацию. Выход на внешние рынки требует особого внимания к повышению конкурентоспособности продукции.

Рыночные условия хозяйствования ставят перед предприятиями новые задачи, связанные с необходимостью выявления дополнительных источников повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности и увеличения прибыльности предприятия. Одним из таких источников является рост качественных характеристик трудового потенциала.

Недостаточная обеспеченность промышленности области кадрами в последние годы стала серьезным негативным фактором, влияющим на деятельность предприятий. Данные опроса показали, что 96% руководителей считают удовлетворительной обеспеченность их предприятия промышленно-производственным персоналом, хотя наблюдается недостаток высококвалифицированных рабочих ведущих профессий (52% опрошенных). Что касается изменения характеристик труда на предприятиях, то 56% руководителей отметили в 2003 г. увеличение производительности труда и 52% – улучшение дисциплины по сравнению с 2002 г.

При управлении трудовыми процессами руководители чаще всего используют: повышение самостоятельности и ответственности исполнителей за выполняемую работу (80%), создание в коллективе благоприятной психологической обстановки (76%), применение более гибких и разнообразных систем оплаты труда (72%).

Оценка экономической политики органов власти и управления. Роль органов власти и управления всех уровней в решении общих проблем и повышения эффективности весьма значительна. В последние годы

(2000 – 2003 гг.) оценки проводимой ими политики неодинаковы, и значительно. По результатам опроса 48% респондентов согласны с политикой, проводимой Правительством РФ, 16% – считают его действия неправильными. Увеличилось (с 28 до 36%) число респондентов, затрудняющихся оценить действия федеральных властей и перспективность результатов их деятельности (рис. 3).

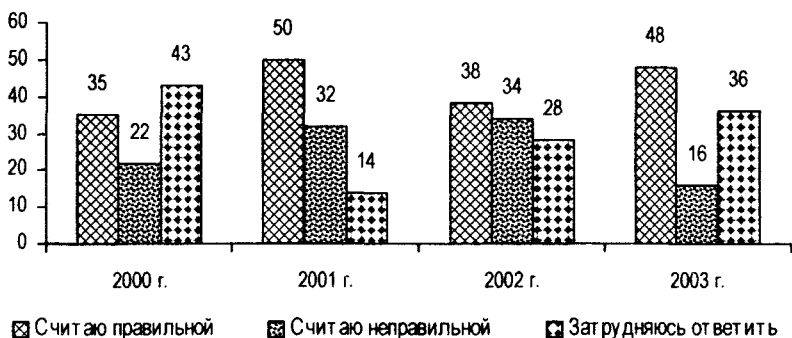


Рис. 3. Оценка руководителями экономической политики Правительства РФ (по данным опроса, в % от общего числа ответивших)

На региональном уровне органами власти и управления в 2003 г. осуществлен ряд мероприятий, более полно учитывающих конкретные экономические интересы предприятий и способствующих преодолению затруднений в реализации продукции, в ее своевременной оплате, сокращению задолженности бюджету и внебюджетным фондам.

Количество респондентов в основном согласных с политикой, проводимой Правительством области, составляет 52% (для сравнения: в 2002 г. их было 48%). В то же время более чем в два раза (12% в 2003 г. против 28% в 2002 г.) уменьшилось количество не согласных. Почти половина опрошенных (48%) считают, что государство должно активизировать экономическую политику, расширяя спектр используемых инструментов и применяя преимущественно косвенные меры экономического регулирования. На необходимость прямого участия государства в экономической жизни и активного вмешательства в хозяйственную политику указали 12% опрошенных руководителей предприятий.

Характер взаимоотношений исполнительных и законодательных органов власти с предприятиями в решении общих экономических проблем 56% руководителей оценивают (по десятибалльной шкале) не более чем в 5 баллов, 16% – от 6 до 7 баллов и 12% – 7 баллов.

Для совершенствования взаимоотношений органов власти и управления с предприятиями необходимо в первую очередь: обеспечить регулярное обсуждение с руководителями предприятий проблем в промышленности на областном и районном уровнях (отметили 84% респондентов); создать систему по отслеживанию финансовой ситуации на предприятиях области и принятию оперативных мер (76%); обеспечить содействие в проведении маркетинга продукции предприятий (72%); разъяснять цели и задачи развития промышленности региона на ближайшую перспективу (60%); создать общественный совет при органах управления из руководителей предприятий (52%); чаще публиковать информационные материалы с анализом ситуации в экономике и принимаемых руководством мерах по ее улучшению (52%).

Важным шагом в развитии промышленности как региона, так и страны в целом является ее интеграция в мировую экономику. На вопрос о вступлении России во Всемирную торговую организацию 24% руководителей ответили положительно, 28% – считают это преждевременным и 44% респондентов затруднились с ответом.

Основными мерами, которые необходимо осуществить до вступления в ВТО, руководители предприятий считают: организацию выпуска продукции по международным стандартам (68% опрошенных); техническое переоснащение предприятия (44%); повышение качества маркетинговой деятельности (40%); расширение рынков сбыта (40%); снижение издержек производства (32%). Необходимо отметить, что особое внимание должно быть уделено выпуску продукции по международным стандартам качества, ориентированной на внешние рынки, и основной задачей предприятий является активизация данного процесса на предприятиях.

Правительством Вологодской области уже сделаны важные шаги в этом направлении. По прогнозам специалистов, в пищевой промышлен-

ности ожидается более ускоренное развитие, чем в других отраслях. Исходя из того, что область имеет мясо-молочное направление, наиболее перспективны по темпам развития мясная и молочная отрасли. В 2003 г. ассортимент продукции, выпускаемой на предприятиях этих отраслей, увеличен на 60 наименований. Благодаря продуманной политике продвижения продуктов вологодских предприятий на рынки Москвы только уровень продаж «Вологодского» и «Крестьянского» масла производства учебно-опытного молочного завода ВГМХА им. Н.В. Верещагина увеличился в столице в 20 раз. На сегодняшний день в программе «Настоящий вологодский продукт» принимают участие 11 предприятий области. Знак «Настоящий вологодский продукт» присвоен 42 наименованиям продукции этих предприятий.

На совместном заседании коллегии департаментов продовольственных ресурсов и сельского хозяйства утверждена Концепция развития мясной и молочной промышленности Вологодской области до 2010 года. Целями концепции являются обеспечение продовольственной безопасности региона и создание ресурсов мясных и молочных продуктов животноводства для вывоза в другие регионы РФ, достижение социальной стабильности на территории области, соблюдение баланса внутреннего производства и ввоза на территорию области мясных и молочных продуктов на душу населения.

Заключение

Подводя итоги работы, можно сформулировать несколько выводов:

1. Пищевая промышленность Вологодской области развивается довольно стабильными темпами, за последние три года отрасль наращивает темпы производства.
2. На большинстве предприятий в 2003 г. отмечено удовлетворительное финансовое состояние. На 2004 г. 60% руководителей прогнозируют в целом удовлетворительное финансовое положение предприятий.
3. Уровень средств, выделяемый из всех источников финансирования на развитие, на большинстве предприятий недостаточен для воспроизводства. Основным источником инвестиций в основной капитал остаются собственные средства предприятий.

4. Развитие инновационной деятельности сдерживают такие негативные факторы, как недостаток денежных средств, высокая стоимость нововведений, недостаточность финансовой поддержки со стороны государства.

5. Обеспеченность предприятий кадрами удовлетворительная, но наблюдается недостаток высококвалифицированных рабочих ведущих профессий.

6. Число руководителей, негативно оценивающих экономическую политику Правительства РФ, в 2003 г. значительно уменьшилось. Такая же тенденция просматривается в оценках политики, проводимой Правительством области. В основном согласны с действиями местных властей более половины опрошенных руководителей.

7. По мнению руководителей, для совершенствования взаимоотношений между региональными, местными органами управления и предприятиями необходимо в первую очередь: обеспечить регулярное обсуждение с руководителями предприятий проблем в промышленности на областном и районном уровнях (отметили 84% респондентов), создать систему по отслеживанию финансовой ситуации на предприятиях области и принятию оперативных мер (76%), обеспечить содействие в проведении маркетинга продукции (72%).

8. Главными причинами, сдерживающими развитие производства, являются высокие налоги, высокие цены на топливо и энергию, на сырье и материалы, низкая платежеспособность покупателей продукции, нехватка оборотных средств, прогрессирующая изношенность основных фондов.

9. Для стабильного развития пищевой промышленности в первую очередь необходимо: упрощение системы налогообложения, снижение суммарной величины налогов, создание условий для роста платежеспособного спроса населения, совершенствование кредитно-финансовой структуры, создание условий для инвестирования в отрасль, финансовая поддержка развития перспективных направлений в промышленности, рыночной инфраструктуры.

ОПТИМИЗАЦИЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВО-БЫТОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В КРУПНОМ ГОРОДЕ (на материалах г. Вологды)

Введение

Одной из актуальных проблем развития сферы услуг является определение рациональных направлений территориальной организации сети предприятий торгового-бытового обслуживания. С экономической точки зрения решение данной проблемы создает условия для более эффективного использования совокупности ресурсов отрасли. Кроме того, потребительский рынок товаров и услуг является одним из источников пополнения бюджета города. В социальном плане оптимизация размещения повышает эффективность обеспеченности населения услугами, комфортность и другие характеристики качества жизни населения.

Главная *цель* данного исследования – обоснование главных направлений рационализации территориального размещения предприятий торгового-бытового обслуживания в крупном городе. Для решения поставленной задачи предусматривается:

- характеристика теоретико-методологических подходов по исследуемой проблеме (определение сущности, содержания и особенностей организации размещения предприятий сферы услуг в крупном городе);
- определение факторов, влияющих на размещение и эффективность деятельности предприятий сферы услуг;
- анализ спросовых ограничений на товары и услуги предприятий торгового-бытового обслуживания;
- оценка ресурсного потенциала предприятий торгового-бытового обслуживания и эффективности его использования с учетом факторов размещения;
- обоснование главных направлений размещения предприятий торгового-бытового обслуживания в городе.

Принципиальные подходы к исследованию проблемы базируются на комплексном анализе тенденций рыночных процессов в сфере услуг и системном проектировании ее развития. Информационная база исследования опирается на работы отечественных и зарубежных экономистов по исследуемой проблематике, нормативные документы, связанные с размещением предприятий торгового-бытового обслуживания, результаты анкетного опроса населения г. Вологды, а также данные государственной статистики.

Научная новизна исследования заключается в разработке методологического и методического инструментария, направленного на рациональную организацию размещения предприятий торгового-бытового обслуживания в крупном городе, а также в проведении апробации предложенных подходов на материалах г. Вологды.

Типология факторов развития торгового-бытового обслуживания и методический инструментарий их оценки

Главной задачей торгового-бытового обслуживания выступает обеспечение максимальных удобств для удовлетворения материальных потребностей людей и создание благоприятных условий для их многообразной деятельности. Основными функциями торгового-бытового обслуживания являются:

- удовлетворение материальных потребностей людей, обеспечение нормальных условий их труда, быта и отдыха;
- удовлетворение культурно-эстетических потребностей, способствующее лучшему проведению досуга и общению людей.

В зависимости от выполняемых функций торгового-бытового обслуживания можно условно подразделить на два вида: стандартное (повседневное) и избирательное (индивидуальное) [рис. 1].

При рассмотрении перспектив развития торгового-бытового обслуживания следует иметь в виду, что его деление на два типа (стандартное и избирательное) не статично. В процессе общественного развития часть нестандартных видов обслуживания переходит в стандартные и все больше дифференцируется избирательное обслуживание. На современном этапе это проявляется:



Рис. 1. Виды торгово-бытового обслуживания

- в максимальном приближении повседневного обслуживания непосредственно к потребителю, вплоть до обслуживания на дому;
- в укрупнении, концентрации и кооперации с другими видами предприятий и учреждений обслуживания – формировании общественно-торговых комплексов (эта тенденция в наибольшей степени характерна для мировой экономики, в российской практике она еще только зарождается).

На эффективное развитие сферы торгово-бытового обслуживания (в том числе на изменение границ между стандартным и избирательным обслуживанием) влияет большое число факторов, совокупность которых может быть представлена следующим образом (рис. 2).

В качестве базовых методов оценки потребности населения в предприятиях торгово-бытового обслуживания предлагается использовать два метода: нормативный и опросный.

Нормативный метод базируется на сопоставлении параметров исследуемого объекта с его нормативными характеристиками (утверж-

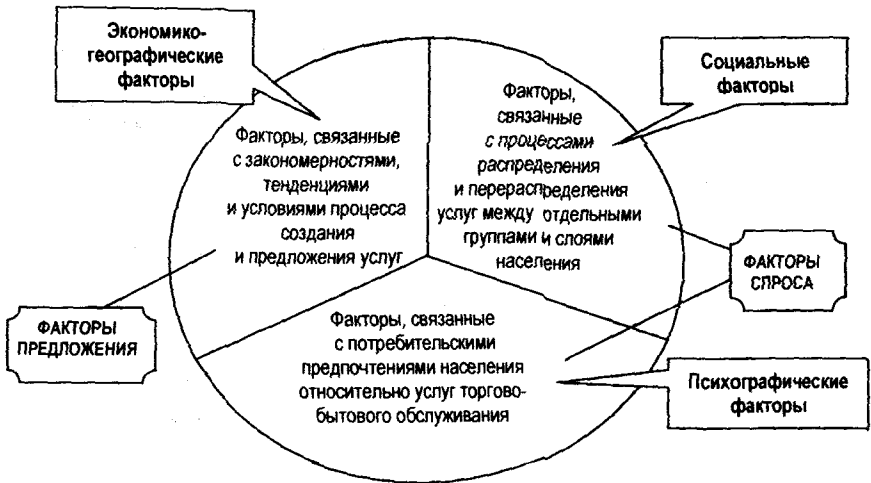


Рис. 2. Типология факторов развития сферы торгового-бытового обслуживания

денными нормами или нормативами). Алгоритм применения нормативного метода для оценки потребности города в предприятиях торгового-бытового обслуживания представлен в таблице 1.

Таблица 1

Алгоритм оценки потребности в сети предприятий торгового-бытового обслуживания на основе нормативного метода

Этап	Содержание этапа
1. Оценка общей потребности города в предприятиях торгового-бытового обслуживания	Проводится в соответствии с нормативами развития сети по формуле: $P_{\text{общ}} \approx \frac{NP_n}{1000}$ где: $P_{\text{общ}}$ – общая потребность в предприятиях торгового-бытового обслуживания в целом по городу; N – численность населения города, чел.; P_n – нормативный показатель (на 1000 жителей)
2. Анализ действующей сети предприятий торгового-бытового обслуживания	Проводится с учетом возможности их использования, размещения на территории города, уровня обеспеченности предприятиями, структуры сети предприятий по величине и профилю (специализации). Дополнительно может быть использован картографический метод, отражающий размещение предприятий торгового-бытового обслуживания на территории города
3. Определение дополнительной потребности в сети торгового-бытового обслуживания	Результатом этапа является перечень предприятий торговли, общественного питания и бытового обслуживания, а также перечень торговых центров местного и общегородского значения. Дополнительно может быть построена картограмма перспективного развития сети предприятий торгового-бытового обслуживания в г. Вологде

Опросный метод опирается на сбор первичной информации путем прямого задавания людям вопросов относительно уровня их знаний, отношений к продукту, предпочтений и покупательского поведения.

В настоящем исследовании использован способ анкетирования, основными задачами которого явились:

- оценка уровня удовлетворенности условиями совершения покупок и оказания услуг бытового обслуживания и общественного питания;
- характеристика факторов, влияющих на принятие решения о месте совершения покупки и оказания услуг бытового обслуживания и общественного питания;
- сегментирование спроса на услуги торгово-бытового обслуживания по социо-демографическому признаку.

Таким образом, с опорой на рассмотренные методы проведена оценка потребности населения в предприятиях торгово-бытового обслуживания: а) на основе существующих нормативных характеристик размещения предприятий; б) с учетом потребительских предпочтений и спросовых ограничений, выявленных в ходе выборочных опросов населения.

Социально-экономические возможности городского населения

Анализ демографических факторов. Главной компонентой состояния торгово-бытового сектора является население. Численность населения отождествляется с числом индивидуальных потребителей, а численность взрослого населения близка (с известными оговорками) к числу покупателей. Изменение численности населения увеличивает или, наоборот, сокращает объем покупательского спроса и, следовательно, непосредственно влияет на состояние потребительского рынка.

Сравнительная характеристика г. Вологды с крупными городами регионов Северо-Запада свидетельствует о ряде негативных тенденций, постепенно накапливавшихся в демографической сфере города на протяжении последнего десятилетия.

Во-первых, несмотря на то, что за последние годы коэффициент рождаемости по г. Вологде вырос с 7,9 до 10,2% (в основном за счет вступления в детородный возраст относительно многочисленных когорт

1980-х гг. рождения), его уровень существенно ниже параметров, требуемых для воспроизводства поколений.

Во-вторых, по-прежнему высоким сохраняется уровень смертности. Коэффициент смертности в 2002 г. находился на отметке 14,8 (четвертое место среди крупных городов Северо-Западного федерального округа).

В-третьих, за исследуемый период произошло изменение возрастной структуры населения и, как следствие, – нерациональное соотношение численности трудоспособного и нетрудоспособного населения, выражающееся в высоком коэффициенте демографической нагрузки (табл. 2).

Таблица 2

Распределение населения г. Вологды по возрастным группам

Показатель	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Численность населения <i>моложе</i> трудоспособного возраста, тыс. чел.	58,9	56,2	54,0	51,8
В % к общей численности населения	18,9	18,3	17,7	17,1
Численность населения трудоспособного возраста, тыс. чел.	196,6	195,4	194,7	195,3
В % к общей численности населения	63,1	63,6	63,9	64,4
Численность населения <i>старше</i> трудоспособного возраста, тыс. чел.	56,1	55,6	56,5	56,1
В % к общей численности населения	18,0	18,1	18,5	18,5
Коэффициент демографической нагрузки, чел. на 1000 лиц трудоспособного возраста	584,8	572,3	566,4	552,8

Как показывают результаты прогнозной оценки развития демографической ситуации (по данным администрации г. Вологды), в ближайшей и среднесрочной перспективе ожидается сохранение указанных процессов. Кроме того, прогнозируется тенденция снижения численности населения, занятого в отраслях экономики, обусловленная недостаточным уровнем рождаемости.

Уровень доходов городского населения. Значительное влияние на состояние потребительского рынка города оказывает уровень доходов населения, его материальное благосостояние. Оно, как показали результаты исследования, сохраняется сложным. По уровню заработной платы жителей г. Вологда занимает лишь седьмое место среди центров соседних регионов.

Невысокий уровень заработной платы в областном центре характеризуется и соотношением доходов с прожиточным минимумом. Так, в 2002 г. на одну зарплату можно было приобрести только 2,3 набора прожиточного минимума трудоспособного городского жителя. Среднестатистическая молодая семья из трех человек, включая одного несовершеннолетнего, может обеспечить только 1,6 набора прожиточного минимума.

Рассмотренные данные подтверждают и субъективные оценки населением реального веса своих собственных доходов. Величина прожиточного минимума в первом квартале 2004 г. составляла 2120 руб., а номинальный доход на душу населения – 4730 руб. в месяц. Вместе с тем среднемесячный фактический доход на одного члена семьи (по опрашиваемой группировке) в среднем по городу составил 3203 руб. Хотя это и больше в 1,5 раза прожиточного минимума, но меньше номинального дохода на душу населения (рис. 3). Что касается необходимого размера дохода на одного члена семьи, то, по мнению респондентов, он должен в 2–2,5 раза превышать существующий и составлять в среднем 7550 руб.

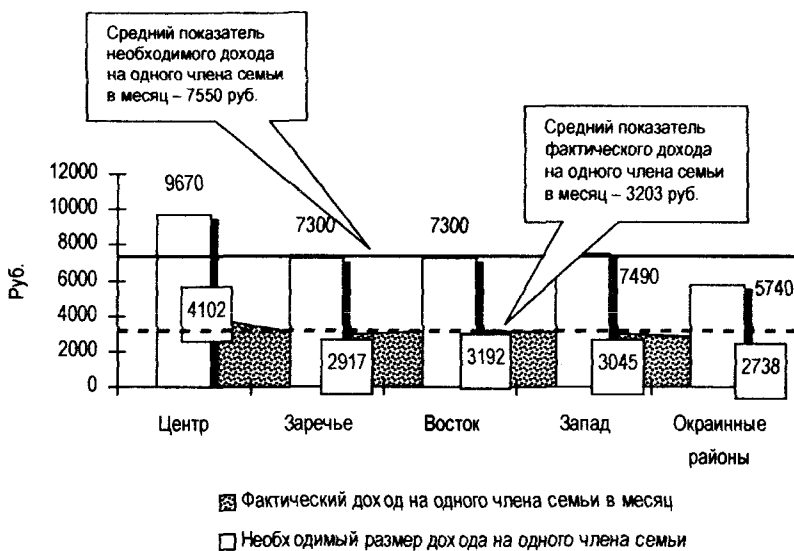


Рис. 3. Фактический и необходимый размер дохода респондентов, руб.

Покупательная способность населения. Как видно из представленных на рисунке 4 данных, для оценок покупательной способности населения в последние годы характерна заметная стабилизация. Это выразилось в увеличении доли жителей города, уровень доходов которых достаточен для приобретения необходимых товаров (с 25,5% в 1999 г. до 40,0% в 2002 г.), и тех, для кого покупка различных товаров не вызывает трудностей (с 7,0 до 7,3% соответственно). При этом удельный вес «кризисной группы» (тех, кому доходов хватает, в лучшем случае, на приобретение продуктов питания) сократился с 68,8 до 49,7%.

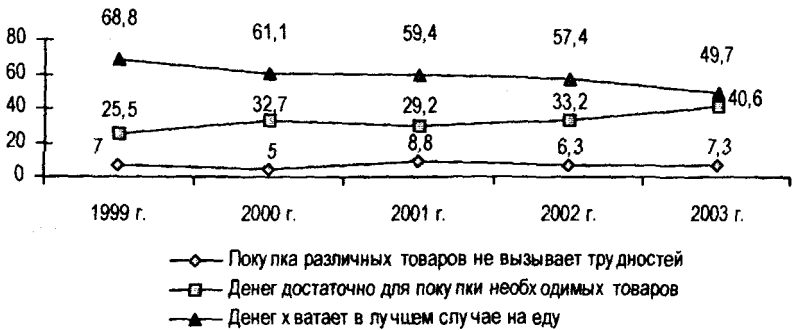


Рис. 4. Динамика структуры покупательной способности населения г. Вологды (по материалам социологических опросов, проводимых ВНКЦ ЦЭМИ РАН, в % к числу опрошенных)

Динамика доходов обуславливала тенденции изменения оценок покупательной способности населения: по-прежнему в потребительских расходах горожан преобладают затраты, связанные с приобретением продуктов питания (табл. 3). По оценкам специалистов, уровень жизни считается «малоутешительным существованием населения» при расходе на продукты питания более 35% своего бюджета.

Очевидно то, что в связи с рассмотренными тенденциями покупательная способность населения на рынке товаров длительного пользования будет сохраняться на достаточно низком уровне. Вместе с тем решение указанной проблемы на сегодняшний день видится (и уже реализуется) в активизации использования механизмов кредитования на потребительском рынке г. Вологды.

Таблица 3

Структура потребительских расходов населения г. Вологды

Показатель	Вологодская область		г. Вологда	
	2001 г.	2002 г.	2001 г.	2002 г.
Потребительские расходы, всего	100	100	100	100
В том числе покупка продуктов питания	49,7	46,0	47,8	44,9
- непродовольственных товаров	34,3	36,5	35,1	36,4
- алкогольных напитков	3,2	4,0	3,0	4,0
- оплата услуг	12,8	13,5	14,1	14,7

Потребительские предпочтения населения

Значительное влияние на состояние потребительского рынка города оказывает потребительский спрос. Для выявления проблем развития предприятий, а также оценки степени удовлетворенности услугами торгово-бытового обслуживания населения г. Вологды помимо данных государственной статистики использовались результаты социологического опроса, проведенного ВНКЦ ЦЭМИ РАН в мае 2004 г.

Исследование потребительского спроса на торгово-бытовые услуги позволило выявить в предпочтениях покупателей следующее:

1. Покупать и продовольственные, и промышленные товары они предпочитают вблизи места жительства.

2. В большинстве случаев влияние на выбор товара оказывает соответствие цены качеству. Этот фактор население оценило в 3,1 балла (по 5-балльной шкале). Немаловажны для потребителей быстрота обслуживания и широта ассортимента (2,8 и 2,7 балла соответственно).

3. Вологжане стремятся делать все покупки «под одной крышей». Наиболее предпочтительным форматом торговли при приобретении товара для населения является универсам (рис. 5).

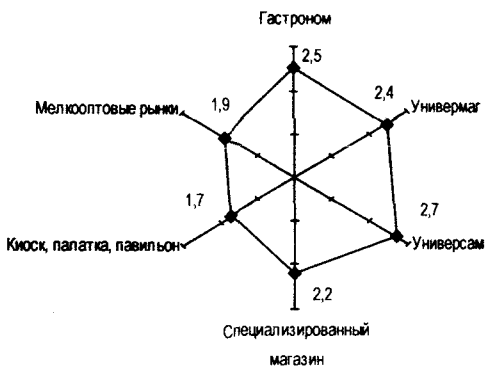


Рис. 5. Наиболее предпочтительный тип магазина, балл

4. Все большее значение в выборе места покупки или пользования услугой приобретает уровень обслуживания и качество товара или услуги (рис. 6).



Рис. 6. Факторы, вызывающие недовольство потребителей, балл

5. Немаловажен и вопрос о производителе товара (рис. 7). Среди продовольственных товаров для 93% населения Вологды предпочтительнее товары местных производителей, среди промышленных товаров повседневного спроса – товары других регионов и зарубежных производителей, а вот среди товаров длительного пользования – товары конкретных фирм производителей.



Рис. 7. Распределение ответов на вопрос: «Товары каких производителей Вы предпочитаете?», в % от числа опрошенных

6. Практически все жители города получают и хотели бы получать информацию о предоставляемых товарах и услугах. Ее основными источниками являются реклама в прессе, на радио и телевидении. Такую информацию получают и хотели бы получать 80% вологжан. Положительными рекомендациями родственников и знакомых (так называемое «сарафанное радио»), также играющими важную роль в получении информации, пользуются 69,1% респондентов. Из внешних видов воздействия самое заметное влияние оказывает наружная реклама.

**Состояние городского потребительского рынка
и основные проблемы ресурсного потенциала предприятий**

Особенностью развития торгово-бытового сектора г. Вологды является незначительный объем предоставляемых услуг, что наиболее отчетливо проявляется при сравнительной характеристике этой сферы с показателями крупных городов соседних регионов СЗФО (табл. 4).

Таблица 4

**Деятельность предприятий торгово-бытового обслуживания
в крупных городах СЗФО**

Город	Оборот розничной торговли на душу населения (включая общественное питание), тыс. руб.				Объем бытовых услуг на душу населения, руб.			
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Петрозаводск	16,2 (5)	18,8 (4)	24,9 (4)	34,4 (4)	486 (5)	610 (5)	881 (4)	1202 (4)
Сыктывкар	18,7 (3)	24,7 (2)	42,9 (1)	51,6 (1)	411 (6)	613 (4)	933 (2)	1295 (2)
Архангельск	12,9 (7)	18,6 (6)	27,1 (3)	34,9 (3)	275 (8)	423 (8)	698 (7)	1041 (5)
Вологда	11,3 (8)	15,3 (8)	19,5 (9)	22,6 (9)	174 (9)	199 (9)	331 (10)	552 (10)
Череповец	8,7 (10)	11,3 (10)	14,0 (10)	17,1 (10)	100 (10)	138 (10)	883 (3)	1039 (6)
Калининград	16,6 (4)	23,6 (3)	24,3 (5)	28,2 (8)	410 (7)	536 (7)	749 (5)	926 (7)
Мурманск	24,8 (1)	33,2 (1)	40,7 (2)	48,3 (2)	771 (1)	996 (1)	1691 (1)	2451 (1)
Великий Новгород	18,9 (2)	18,7 (5)	23,5 (7)	30,3 (5)	555 (3)	636 (3)	705 (7)	755 (9)
Псков	10,0 (9)	14,9 (9)	21,9 (8)	28,6 (7)	527 (4)	601 (6)	582 (9)	1276 (3)
Санкт-Петербург	13,9 (6)	18,5 (7)	24,2 (6)	30,2 (6)	653 (2)	677 (2)	761 (6)	869 (8)

Сложившаяся ситуация обусловлена влиянием ряда факторов.

Во-первых, это ограниченные возможности покупательной способности денежных доходов основной массы вологжан, что обусловлено прежде всего в низком уровне доходов и тем, что значительная часть их направляется на удовлетворение базовых потребностей.

Во-вторых, увеличение товарооборота неформального рынка без уплаты налогов, снижающее уровень социального и бюджетного эффекта от развития сферы торгово-бытового обслуживания. По оценкам специалистов, объемы теневого оборота колеблются в пределах 30% общего оборота.

В-третьих, проблемы обеспечения безопасности, качества товаров и услуг. Только за 2002 г. в ходе проведения комплексных проверок выявлено 76 случаев нарушений, изъято около 20 тыс. ед. продукции на сумму более 78 тыс. руб.

В-четвертых, значительная конкуренция со стороны зарубежных поставщиков и соседних регионов Вологодской области. Согласно данным опросов, доля конкурентоспособной продукции, производимой потребительским сектором, не превышает 30%.

В-пятых, активизация внутренних проблем развития предприятий торгово-бытового обслуживания. Это прежде всего устаревшее оборудование и дизайн предприятий, неэффективный менеджмент, недостаточная профессиональная подготовка специалистов.

Как показывают результаты сопоставимой оценки (табл. 5), после 2000 г. темпы изменения оборота розничной торговли и услуг общественного питания устойчиво снижаются. Исключением является сфера бытового обслуживания, где с 2001 г. наблюдается рост объемов услуг за счет расширения традиционных (значительно увеличился удельный вес услуг по ремонту и пошиву головных уборов, швейных и трикотажных изделий, ремонта автомобилей) и появления новых видов услуг (аппаратная косметология, услуги фитотерапии, изготовление мебели на заказ и др.). Но, несмотря на это, для городского потребительского рынка характерны позитивные изменения: за последние годы достигнута определенная стабилизация и его насыщение товарами и услугами. Удельный вес налоговых поступлений в бюджеты всех уровней за 2002 г. составил 2,6%.

Таблица 5

Динамика оборота предприятий торгово-бытового обслуживания г. Вологды

Показатель	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Индексы оборота розничной торговли в % к предыдущему году	89,3	112,2	108,9	104,0
Индексы оборота общественного питания, в % к предыдущему году	69,8	140,5	104,2	98,5
Индекс изменения объемов бытовых услуг, в % к предыдущему году	153,6	114,0	163,7	167,3

По состоянию на начало 2004 г. (согласно данным Реестра предприятий торгово-бытового обслуживания г. Вологды) на городском потребительском рынке функционировало: 1078 предприятий розничной торговли (в т.ч. 533 продовольственных, 545 непродовольственных магазинов); 211 – общественного питания (без учета предприятий при промышленных производствах и учреждениях); 299 – бытового обслуживания.

С целью выявления основных проблем развития предприятий сферы торгово-бытового обслуживания был проведен анкетный опрос их руководителей. В основном опрошены руководители коммерческих предприятий, деятельность которых осуществляется более 5 лет (72,4%).

Результаты опроса показали:

1. Уровень развития сферы торгово-бытового обслуживания можно оценить как достаточно высокий, за исключением ряда предприятий общественного питания и бытового обслуживания. Финансовое положение большинства предприятий (75,8%) характеризуется как удовлетворительное.

2. Наиболее важными факторами привлекательности предприятий для населения, по мнению руководителей, являются широкий ассортимент товаров и услуг (82,8%), приемлемый уровень цен (72,4%), удобное местоположение (48,3%). Эти факторы респонденты считают главным преимуществом перед имеющимися конкурентами.

3. Основные факторы, сдерживающие развитие предприятий, – жесткая конкуренция, которая за последние годы усилилась, а также недостаток квалифицированных кадров (рис. 8).

4. Большинство предприятий ориентированы на население со средним уровнем доходов. Численность покупателей на одном

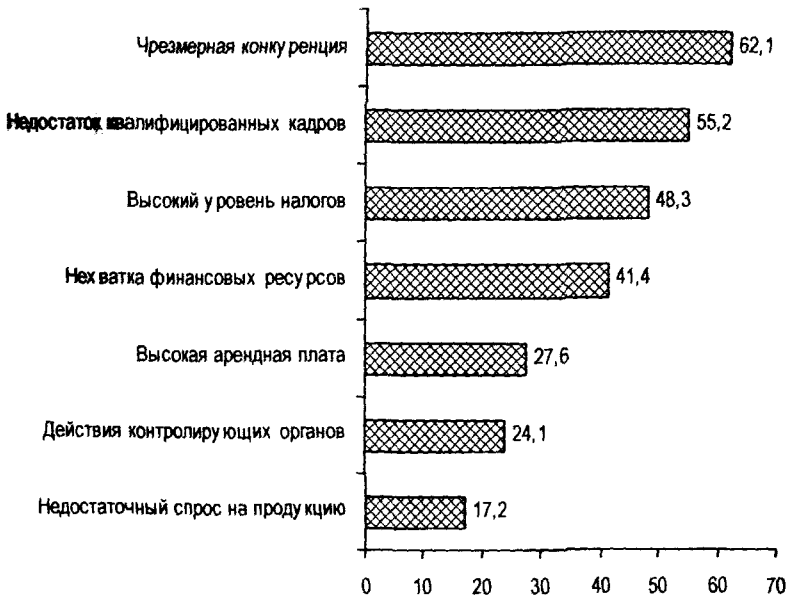


Рис. 8. Проблемы, с которыми сталкиваются руководители при осуществлении деятельности предприятий, %

предприятию в день составляет в среднем 483 чел., а «средний чек» (стоимость покупки на одного человека) колеблется в пределах от 43 руб. до 10 – 30 тыс. руб.

5. Успешная деятельность предприятий сферы торгово-бытового обслуживания во многом зависит от понимания и поддержки властных структур на местах. Некоторая неудовлетворенность со стороны предприятий торгово-бытового обслуживания наблюдается в отношении налоговых органов, областной торгово-промышленной палаты, отраслевого комитета профсоюзов и банков.

Что касается давления, оказываемого рядом государственных учреждений, то, по оценке респондентов, наибольшая его степень характерна для сертификационных органов (2,1 балла), инспекции санэпиднадзора (1,9 балла), налоговой инспекции (1,7 балла). Некоторые руководители отмечают высокое давление со стороны арендодателей и управления внутренних дел.

6. Для совершенствования взаимоотношений между руководителями органов власти и предприятий торгово-бытового обслуживания необходимо, по мнению опрошенных, в первую очередь и на областном, и на городском уровне: а) обеспечить регулярное обсуждение с руководителями предприятий проблем в данной сфере; б) чаще публиковать в газетах информационные материалы с анализом ситуации в экономике и о принимаемых руководством мерах по ее улучшению; в) содействовать в проведении маркетинга продукции предприятия; г) создать систему по отслеживанию финансовой ситуации на предприятиях и принятию оперативных мер, если ситуация приближается к критической.

7. Практически все руководители имеют четкое представление о том, какие шаги нужно предпринимать, чтобы предприятие успешно работало; 89,6% руководителей оптимистически настроены в оценках перспектив развития своего бизнеса.

***Размещение предприятий торгово-бытового обслуживания:
текущая и перспективная оценка***

Для того чтобы выявить дифференциацию территорий по насыщенности предприятиями торгово-бытового обслуживания, уровню сервиса и другим характеристикам, в ходе исследования город был условно поделен на 4 сектора: Центральный, Западный, Восточный и Заречье. Кроме того, особо выделялись окраинные территории (п. Молочное, Лоста, Прилуки, Лукьяново).

С целью определения степени насыщенности районов предприятиями торгово-бытового обслуживания был применен метод максимальной и минимальной точки, позволяющий разбить районы города (основываясь на сравнении со среднегородскими значениями) на три типологические группы: насыщенные, средненасыщенные, малонасыщенные.

Результаты проведенного анализа выявили неоднородность размещения и значительную дифференциацию районов г. Вологды по их насыщенности предприятиями торгово-бытового обслуживания: наиболее обеспечен услугами торговли, быта и общественного питания Центральный район, наименее – Восточный.

Судя по результатам опроса, население испытывает недостаток в магазинах по продаже книг и канцтоваров (обеспеченность в среднем по городу 33%), в предприятиях общественного питания (около 30%),

а также в предприятиях, оказывающих такие услуги, как банно-прачечные, ремонт бытовых машин и приборов, пошив одежды и химчистка (обеспеченность около 26%).

Если говорить о районе, в котором жители города пользуются услугами торгово-бытового сектора, то можно выделить две направленности осуществления покупок (услуг): 1) в центральной части города и 2) в районе проживания.

Услугами предприятий общественного питания, ряда бытовых услуг, а также предприятий, торгующих одеждой, обувью, книгами, канцтоварами, аудио-, видео- и бытовой техникой, жители города предпочитают пользоваться в центральной части города, поскольку именно она наиболее насыщена предприятиями торгово-бытового обслуживания. В районе проживания население в основном покупает продукты питания, товары бытовой химии и пользуется мелкими бытовыми услугами.

Сравнение анализ рассмотренных показателей с их нормативными характеристиками позволит оценить степень рациональности действующей в г. Вологде организации сети предприятий торгово-бытового обслуживания. Используя нормативный метод для оценки потребности населения в предприятиях торгово-бытового обслуживания и сопоставив научно обоснованные рекомендации с существующими значениями мы получили данные, приведенные в таблице 6.

1. Фактическое размещение предприятий в силу различных факторов отличается от нормативного, и в некоторых случаях весьма значительно.

2. Наблюдается переизбыток торговых площадей по предприятиям розничной торговли продовольственными товарами. Так, в Центральном районе переизбыток составляет 84 кв. м торговой площади на 1 тыс. чел., а в Западном и Заречном – 54 кв. м. Это, возможно, обусловлено высокой потребностью населения в данных предприятиях, а также большим количеством мелких магазинов с узким ассортиментом.

3. Существует дефицит предприятий общественного питания и бытового обслуживания во всех районах, за исключением Центрального. Отклонение от нормативных показателей составляет 24-29 мест на 1 тыс. чел. по предприятиям общественного питания; 4-6 рабочих мест на 1 тыс. чел. – по предприятиям бытового обслуживания.

Таблица 6

Сравнение текущей и нормативной оценок размещения предприятий торгово-бытового обслуживания в разрезе районов г. Вологды

Вид торгово-бытового обслуживания	Ед. изм.	Центральный район		Восточный район		Западный район		Заречный район	
		Текущая нормативная	+/- (изб./нед.)	Текущая нормативная	+/- (изб./нед.)	Текущая нормативная	+/- (изб./нед.)	Текущая нормативная	+/- (изб./нед.)
Розничная торговля*	кв. м. торговой площади на 1 тыс. чел.	$\frac{184}{100}$	+84	$\frac{107}{100}$	+7	$\frac{154}{100}$	+54	$\frac{154}{100}$	+54
Общественное питание	место на 1 тыс. чел.	$\frac{75}{40}$	+35	$\frac{11}{40}$	-29	$\frac{16}{40}$	-24	$\frac{11}{40}$	-29
Бытовое обслуживание	рабочее место на 1 тыс. чел.	$\frac{12}{9}$	+3	$\frac{3}{9}$	-6	$\frac{3}{9}$	-6	$\frac{5}{9}$	-4

* Расчеты проведены только по продовольственным магазинам.

Поскольку нормативный подход к оценке обеспеченности объектами торгово-бытового сектора не позволяет учитывать потребности различных социальных групп и неодинаковую развитость частей города, то нормативы могут быть рассмотрены как нижняя граница минимального стандарта в обеспечении предприятиями торгово-бытового обслуживания.

Основные направления эффективного развития предприятий торгово-бытового сектора

Развитие торгового бизнеса и сферы услуг напрямую связано с достижением цели обеспечения стабильного улучшения уровня жизни населения на основе устойчивого сбалансированного развития региональной экономики. Более высокий уровень развития потребительского рынка, выражающийся в доступности для населения широкого ассортимента товаров и услуг, свидетельствует о возможностях формирования качественных параметров человеческого потенциала. Кроме того, в силу высокой мобильности финансовых ресурсов в этих сферах экономики существенным может быть их вклад в валовой региональный продукт.

В последние годы на потребительском рынке города происходят позитивные изменения. Достигнута определенная стабилизация рынка и его насыщение потребительскими товарами и услугами. Для оценки перспектив развития города использован SWOT-анализ развития сферы торгово-бытовых услуг на территории г. Вологда (табл. 7).

Таблица 7

SWOT-анализ развития сферы торгово-бытового обслуживания

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> • Устоявшиеся ярмарочные традиции • Наибольшая предпринимательская активность в отрасли • Ежегодное увеличение числа предприятий торговли, общественного питания и бытового обслуживания • Значительный объем сбережений у населения 	<ul style="list-style-type: none"> • Нелегальный оборот товаров и услуг • Большая доля неорганизованной торговли • Оборот торговли и общественного питания на душу населения ниже, чем в среднем по России и СЗФО • Недостаток финансовых ресурсов у торговых организаций • Недостаточная квалификация занятых в сфере торгово-бытовых услуг кадров • Низкая покупательная способность населения области • Слабо развитая система кредитования • Неравномерное развитие предприятий сферы торгово-бытового обслуживания по районам города • Неэффективность работы контролирующих органов государственной власти
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> • Потенциально емкий потребительский рынок • Увеличение доли сферы торгово-бытовых услуг на потребительском рынке города • Поддержка предпринимательства в сферах общепита и бытовых услуг • Совершенствование работы контролирующих органов государственной власти • Развитие механизмов кредитования • Повышение квалификации кадров, занятых в отрасли 	<ul style="list-style-type: none"> • Увеличение сегмента рынка, занимаемого торговыми предприятиями других регионов и стран • Снижение уровня жизни населения

Для качественных изменений необходимо, чтобы динамика процессов на потребительском рынке соответствовала показателям оптимистического варианта. Приоритетным направлением развития потребительского рынка Вологодской области до 2010 г., в соответствии с общемировыми тенденциями, необходимо считать увеличение доли сферы торговли и услуг в валовом региональном продукте.

Основными направлениями развития торгового бизнеса в области должны также стать:

В розничной торговле:

- формирование крупных универсальных розничных предприятий, торговых центров и торговых комплексов;
- универсализация продовольственных магазинов;
- развитие сетей магазинов, работающих под единой торговой маркой;
- формирование системы так называемых «удобных» магазинов, расположенных в радиусе пешеходной доступности и торгующих широким ассортиментом продовольственных и непродовольственных товаров;
- реорганизация мелкорозничной нестационарной и передвижной торговой сети (рынков, киосков, палаток) по продаже непродовольственных товаров в стационарную торговую сеть;
- развитие рынков для реализации продукции личных подсобных хозяйств, что является важным социальным фактором в обеспечении социальной защищенности населения области;
- развитие специализированных продовольственных и непродовольственных магазинов в зонах жилой застройки.

В сфере общественного питания:

- развитие общедоступной сети предприятий общественного питания (включая сеть предприятий «быстрого питания»), ориентированных на различные группы потребителей;
- расширение сети социально-ориентированных предприятий, обеспечивающих питанием рабочих, служащих, студентов, школьников, учащихся профтехучилищ, колледжей, детей в дошкольных учреждениях, пациентов лечебных учреждений;
- развитие сети общественного питания в зонах комплексного торгового, гостиничного обслуживания, на заправочных станциях, в аэропортах, на вокзалах;
- поддержка и развитие предпринимательской деятельности в сфере общественного питания.

В сфере предоставления платных услуг:

- создание программы поддержки и оздоровления отрасли с целью повышения социальной значимости сферы услуг;
- поддержка и развитие предпринимательской деятельности на потребительском рынке бытовых услуг;
- поддержка и развитие на предприятиях бытового обслуживания принципиально новых услуг, таких, как дизайн интерьера, компьютерный подбор и моделирование причесок, применение компьютерной техники для оформления текстовых и графических работ и др.

Одной из важнейших задач в области повышения уровня управления в сфере торгово-бытового обслуживания является организация мониторинга потребительского рынка города. Получаемая в ходе мониторинга информация способствовала бы оценке положения дел, обоснованной разработке предложений и конкретных мероприятий по развитию данной отрасли.

Администрации г. Вологды совместно с депутатами городской Думы, при участии общественности, целесообразно было бы разработать программу развития торгово-бытового обслуживания населения, в которой необходимо определить направления усилий городских органов власти и управления. Эти меры позволят привлечь к решению имеющихся проблем предпринимательские круги.

АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ

Введение

Жилищный сектор играет важную роль в экономике региона и страны в целом. Социальный аспект жилищного строительства выражается в удовлетворении потребности населения в качественном, технологически и технически современном жилье, в повышении занятости населения и улучшении его благосостояния, что позволяет снизить уровень безработицы и социальной напряженности в обществе. Бюджетный аспект жилищного строительства заключается в увеличении налоговых поступлений в бюджет, обеспечиваемых стабильной работой строительного комплекса и расширяющейся налогооблагаемой базой. Инвестиционный аспект может быть охарактеризован резкой активизацией инвестиционных потоков на территории города, области и страны в целом. Жилищное строительство является, с одной стороны, мощным фактором привлечения инвестиций, а с другой стороны, приоритетной и долгосрочной формой привлечения сбережений населения города.

Однако в настоящее время жилищная сфера области находится в неудовлетворительном состоянии. Это выражается в следующем:

- произошло резкое снижение объемов ежегодного жилищного строительства и своевременного ввода жилых домов как в городах, так и в сельской местности;
- капитальные вложения государства, предприятий и организаций в строительную индустрию резко сократились;
- снизились темпы предоставления жилья гражданам;
- сильно выросли цены на строительную продукцию и услуги;
- упала платежеспособность населения и, соответственно, уменьшился спрос на все виды строительных услуг.

Кольев Александр Анатольевич – аспирант ВНКЦ ЦЭМИ РАН.

Лауреат конкурса НИР.

Все это доказывает актуальность жилищной проблемы в области и требует разработки механизмов привлечения инвестиций в жилищное строительство.

Целью данной работы является анализ источников финансирования жилищного строительства в регионе. Для достижения поставленной цели были определены следующие задачи:

- провести анализ источников финансирования жилищной сферы региона;
- оценить инвестиционный потенциал населения на вологодском рынке жилья;
- рассмотреть развитие ипотечного кредитования в регионе.

Анализ источников финансирования жилищного строительства

За время экономических преобразований в Вологодской области произошли существенные изменения в структуре источников финансирования жилищного строительства: значительно увеличилась доля частного сектора, а государство перестало быть основным звеном строительного рынка. В дореформенный период финансирование жилищного строительства осуществлялось в основном за счет государственных капитальных вложений (82% в 1987 г.). В период реформ произошло значительное сокращение средств, выделяемых на строительство жилья из бюджетов всех уровней, – с 46% в 1993 г. до 2% в 2003 г. (табл. 1).

Таблица 1

Изменение структуры ввода общей площади жилых домов по источникам финансирования (%)

Источник финансирования	1993 г.	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Бюджетные средства	46,0	13,8	7,0	6,8	6,4	2,0
Собственные и привлеченные средства предприятий	43,9	65,2	54,7	54,9	55,0	57,9
Жилищно-строительные кооперативы	5,5	14,6	6,9	9,7	1,7	5,7
Индивидуальные застройщики	4,6	6,4	31,4	28,6	36,9	34,4

В результате уменьшения бюджетного финансирования объемы предоставления бесплатного социального жилья сократились за 1991 – 2003 гг. в 8,5 раза. По этой причине снизилось также и число семей,

состоящих на учете на получение такого жилья, – в 2,3 раза за рассматриваемый период. Однако оно по-прежнему остается достаточно высоким – 54,8 тыс. и, при среднем размере семьи 3 чел., составляет 164,4 тыс. чел. (табл. 2).

Таблица 2

Предоставление жилья гражданам

Показатель	1991 г.	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Число семей, состоящих на учете на получение жилья, тыс.	125,9	107,9	69,0	67,9	66,1	54,8
Число семей, улучшивших жилищные условия, тыс.	17,0	8,3	2,5	2,5	2,2	2,0
в % от числа семей, состоящих на учете на получение жилья	13,5	7,7	3,6	3,7	3,3	3,6

Для обеспечения только данной категории населения жильем по установленным социальным нормам (18 кв. м общей площади на 1 чел.) необходимо построить 3 млн. кв. м. Учитывая нынешний уровень годового ввода жилья за счет средств бюджета (5 тыс. кв. м), для удовлетворения существующих нужд очередников потребуется 600 лет, за счет всех источников (247 тыс. кв. м) – 12 лет. Но данные о численности очередников не дают полного представления о действительных потребностях в жилье, т.к. большинство населения области работает на мелких и средних предприятиях, где не установлена очередность на получение жилья.

Основная часть жилья в области в настоящее время строится за счет средств предприятий и индивидуальных застройщиков (57,9 и 34,4% в 2003 г. соответственно). Причем за период 1993 – 2003 гг. совокупная доля этих источников финансирования жилищного строительства увеличилась на 43,8%. Однако жилищная проблема в области продолжает оставаться в числе важнейших, так как основной фактор, лимитирующий жилищное строительство, – ограниченность финансовых ресурсов. Поскольку традиционные источники финансирования (бюджет, средства предприятий и организаций) существенно сократились, а новые (сбережения населения, средства частных инвесторов и финансово-кредитных учреждений) не компенсируют падения государственных инвестиций в развитие жилищного фонда, возникает необходимость ориентации существующих схем финансирования жилищного строительства на

аккумуляцию всех возможных источников инвестирования, и в частности главного из них – средств населения.

Исследования показали, что средства населения являются одним из важных источников финансирования жилищного строительства. Так, в 2003 г. 19,3% своих доходов граждане не тратили на текущие нужды, а накапливали: вкладывали в ценные бумаги и на банковские счета (5,2%), в недвижимость (1,4%), покупали валюту (3,2%) [табл. 3].

Таблица 3

**Структура использования денежных доходов населения
Вологодской области (%)**

Показатель	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Денежные доходы	100	100	100	100	100
Текущее потребление, всего	70,4	71,5	76,0	80,6	80,7
В том числе:					
потребительские расходы	61,0	57,8	57,4	57,2	55,8
обязательные платежи и различные взносы	6,7	7,8	7,6	8,0	8,5
другие расходы	2,7	5,9	11,0	15,4	16,4
Сбережения, всего	29,6	28,5	24,0	19,4	19,3
В том числе:					
прирост сбережений населения во вкладах и ценных бумагах	3,3	4,1	3,9	3,7	5,2
покупка валюты	5,5	5,3	4,3	3,0	3,2
покупка недвижимости	0,3	0,6	0,6	0,8	1,4
прирост денег на руках у населения	20,5	18,5	15,2	11,9	9,5

Несмотря на это, инвестиционная активность населения ограничена рядом факторов. К их числу можно отнести:

- низкий уровень доходов большинства населения;
- преобладание в сберегательных настроениях преимущественно текущих расходов, направленных на удовлетворение собственных нужд.

Следует отметить, что в последние годы наблюдается уменьшение общей суммы сбережений населения области. Так, удельный вес этого показателя в объеме денежных доходов граждан за период 1999 – 2003 гг. снизился на 10,3%. Вместе с тем, рассматривая динамику сбережений населения, можно отметить следующие тенденции. За период 1999 – 2003 гг. прирост сбережений во вкладах и ценных бумагах увеличился в 4,9 раза, в покупке валюты – в 1,8 раза (рис. 1).



Рис. 1. Динамика сбережений населения Вологодской области
(в сопоставимых данных, 1999 г.=100%)

В то же время большую долю общего объема сбережений по-прежнему составляют наличные накопления граждан (49,2% в 2003 г.). В этой связи местным органам власти целесообразно разработать такие конструктивные направления, реализация которых повлекла бы за собой привлечение временно свободных денежных средств граждан в экономику области. При этом одним из направлений вложения накопленных средств может выступить жилищное строительство.

Это подтверждают данные анкетного опроса, проведенного в декабре 2002 г., согласно которым 66,1% ответивших респондентов среди различных вариантов вложения сбережений выделяли жилищную сферу. Как показано на рис. 1, расходы населения на покупку недвижимости в 2003 г. возросли по сравнению с 1999 г. в 12,8 раза.

Действительно, для обеспеченной части населения жилищная сфера является реальным средством размещения свободных ресурсов. Во-первых, это долгосрочные вложения в недвижимость, защищенные от инфляции. Во-вторых, жилье, сдаваемое в аренду, приносит достаточно высокие доходы. В-третьих, в области сформировался рынок жилья с дифференцированными ценами на квартиры. Так, цена 1 кв. м общей площади жилья, в зависимости от места нахождения квартиры, этажа, материала стен, может отличаться как минимум в два раза.

Однако обеспеченная часть населения составляет всего лишь 9%. Вместе с тем подавляющее большинство граждан (62,4% по результатам опроса в июне 2003 г.) хотели бы улучшить свои жилищные условия. При этом сопоставление полученных данных и средней стоимости жилья позволяет сделать вывод о недоступности его для основной части населения (среднемесячный фактический доход на одного члена семьи в 2003 г. составил в среднем по области 3948 руб. при средней стоимости 1 кв. м жилья 12 – 14 тыс. руб.).

Таким образом, опережающий по сравнению с ростом доходов рост цен обусловил снижение покупательной способности граждан. В связи с этим очень важно, на наш взгляд, оценить их инвестиционные возможности на рынке жилья. Это позволит, в конечном итоге, найти обобщающий показатель (коэффициент) доступности жилья, позволяющий сопоставить доходы населения и среднюю стоимость жилья (табл. 4).

Таблица 4

Расчет показателей доступности жилья в Вологодской области*

Показатель	1991 г.	1995 г.	2001 г.		2002 г.		2003 г.	
			Рынок					
			первичный	вторичный	первичный	вторичный	первичный	вторичный
Средняя стоимость жилья, руб. / м ²	464	932 520	7 939	7 363	9 300	8 572	14 620	12 479
Средняя площадь квартиры, м ²	59,8	60,5	72,2	54,0	79,3	54,0	79,3	54,0
Среднедушевой доход населения, руб./чел. в год								
- совокупный	7 082	8 097 821	31 656		40 380		49 716	
- располагаемый**	2 634	2 874 727	12 318		15 712		17 597	
Коэффициент доступности жилья								
- K _{дс}	0,766	0,431	0,166	0,239	0,164	0,262	0,129	0,221
- K _{др}	0,285	0,153	0,064	0,093	0,064	0,102	0,046	0,078
Продолжительность накопительного периода								
- T _с	1,33	2,32	6,04	4,19	6,09	3,82	7,77	4,52
- T _р	3,51	6,54	15,51	10,76	15,65	9,82	21,96	12,76

* Расчеты выполнены для средней семьи из трех человек.

** Среднедушевой доход населения, за вычетом потребительских расходов, при условии экономной структуры потребления (исключение расходов на покупку алкогольных напитков, ювелирных изделий, недвижимости, строительных материалов и т.п.).

Данный коэффициент рассчитывается по формуле:

$$K_{дс} = \frac{D \times N}{C \times S}, \quad (1)$$

где: $K_{дс}$ – коэффициент доступности жилья;

D – среднедушевой доход семьи, руб. / чел. в год;

N – число человек в семье;

S – площадь условной квартиры, м²;

C – средняя стоимость 1 м² жилья, руб.

Расчеты выполнены на основе статистических данных по Вологодской области для условной семьи из трех человек и стандартной квартиры площадью 54 м² (в соответствии с социальной нормой жилья 18 м² / чел.).

Возможности населения по приобретению жилья можно охарактеризовать и показателем продолжительности периода накопления денежных средств, необходимых для приобретения жилья:

$$T_c = \frac{1}{K_{дс}} = \frac{C \times S}{D \times N}, \quad (2)$$

где: $K_{дс}$ – коэффициент доступности жилья;

D – среднедушевой доход семьи, руб. / чел. в год;

N – число человек в семье;

S – площадь условной квартиры, м²;

C – средняя стоимость 1 м² жилья, руб.

T_c – продолжительность накопительного периода, лет.

Следует отметить, что коэффициент доступности жилья ($K_{дс}$) является достаточно условным, поскольку предусматривает все совокупные доходы семьи без вычета потребительских расходов. Поэтому при оценке реальных инвестиционных возможностей населения мы рассчитали коэффициент доступности жилья ($K_{др}$), учитывающий только ту часть доходов, которая превышает минимальные потребительские расходы.

$$K_{др} = \frac{(D - P) \times N}{C \times S}, \quad (3)$$

где: $K_{др}$ – коэффициент доступности жилья;

P – минимальные среднедушевые расходы семьи, руб./чел. в год;

D – среднедушевой доход семьи, руб. / чел. в год;

- N – число человек в семье;
 S – площадь условной квартиры, м²;
 C – средняя стоимость 1 м² жилья, руб.

Следовательно, период накопления денежных средств, необходимых для приобретения жилья, без учета минимальных потребительских расходов определяется по формуле:

$$T_p = \frac{1}{K_{др}} = \frac{C \times S}{(D - P) \times N}, \quad (4)$$

где: T_p – продолжительность накопительного периода без учета минимальных потребительских расходов, лет.

Так, согласно расчетам, если бы семья все свои доходы в 2003 г. направила на приобретение жилья, то она смогла бы купить менее 1/8 новой средней квартиры и пятую часть квартиры на вторичном рынке жилья. Другими словами, для покупки квартиры на первичном рынке жилья семье понадобилось бы 8 лет, а на вторичном – 5 лет. Однако с учетом реальной располагаемой части доходов семьи за вычетом минимальных потребительских расходов продолжительность накопительного периода увеличивается соответственно до 22 и 13 лет.

Вместе с тем реальные инвестиционные возможности населения по накоплению средств для приобретения жилья не ограничиваются соблюдением минимального уровня потребления. Граждане могут вкладывать деньги на накопительном этапе в доходные активы и продавать уже имеющееся жилье. Поэтому с учетом этих обстоятельств нами были выполнены расчеты продолжительности периода накопления необходимой суммы денежных средств для приобретения квартир различной площади (табл. 5).

Продолжительность накопительного периода для приобретения жилья с учетом инвестирования средств на накопительном этапе в доходные активы определяется по формуле:

$$T = \log_{(i+1)} \left(\frac{C \times S}{(D - P) \times N} \times i + 1 \right), \quad (5)$$

где: i – годовая доходность финансовых активов (при сложных процентах) равняется 12% (соответствует средним реальным процентным ставкам по депозитам для населения, предлагавшимся коммерческими банками в 2003 г.).

Таблица 5

Расчет возможностей средней вологодской семьи, состоящей из трех человек, по накоплению средств для приобретения жилья (2003 г.)

Показатель	Квартира			
	однокомнатная	двухкомнатная	трехкомнатная	четырёхкомнатная
Располагаемый средний семейный годовой доход, руб.	52 791	52 791	52 791	52 791
Средняя стоимость 1 м ² жилья, руб.				
- первичный рынок	11 500	11 500	11 500	11 500
- вторичный рынок	11 000	11 000	11 000	11 000
Средняя площадь квартиры, м ²	35,2	57,9	73,4	92,8
Средняя стоимость жилья, руб.				
- первичный рынок	404 800	665 850	844 100	1 067 200
- вторичный рынок	387 200	636 900	807 400	1 020 800
Продолжительность накопительного периода для приобретения жилья, лет				
- первичный рынок	7,7	12,6	16,0	20,2
- вторичный рынок	7,3	12,1	15,3	19,3
Продолжительность накопительного периода для приобретения жилья с учетом инвестирования средств на накопительном этапе в доходные активы, лет				
- первичный рынок	5,8	8,2	9,5	10,9
- вторичный рынок	5,6	7,9	9,3	10,6
Доходность финансовых активов, %	12,0	12,0	12,0	12,0
Продолжительность накопительного периода для приобретения жилья с учетом инвестирования средств на накопительном этапе в доходные активы и продажи уже имеющегося жилья, лет				
<i>При наличии 1-комнатной квартиры</i>				
- первичный рынок	-	4,4	6,3	8,3
- вторичный рынок	-	4,0	6,0	7,9
<i>При наличии 2-комнатной квартиры</i>				
- первичный рынок	-	-	3,4	6,1
- вторичный рынок	-	-	3,0	5,6
<i>При наличии 3-комнатной квартиры</i>				
- первичный рынок	-	-	-	4,1
- вторичный рынок	-	-	-	3,6

Результаты расчетов, приведенные в таблице 5, подтверждают вывод о практической недоступности жилья для основной части населения. Так, для средней вологодской семьи, состоящей из 3 человек, имеющей средние доходы, период накопления денежных ресурсов для приобретения новой однокомнатной квартиры составит 10 лет, а четырехкомнатной – 26 лет. При условии инвестирования средств на накопительном этапе в доходные активы этот период сокращается до 7 и 13 лет соответственно. Даже при наличии у семьи со средними доходами какого-то жилья намерение увеличить его размеры может быть реализовано через 4 – 5 лет.

Кроме того, накопительный период увеличивается, поскольку растут цены на квартиры. Так, в конце 2003 г. средняя цена 1 м² жилья составила 15 тыс. руб., а в январе 2004 г. – 17 тыс. руб. При таком росте цен на недвижимость, опережающем рост доходов населения, период накопления средств для приобретения жилья увеличится как минимум в полтора раза. Следует отметить также, что расчеты проводились для семьи со средним достатком. В действительности в 2003 г. 63% населения области имели денежные доходы ниже среднего уровня. Очевидно то, что без финансовой поддержки большая часть населения практически неплатежеспособна на рынке жилья.

Таким образом, оценка инвестиционных возможностей граждан как основных потребителей на рынке жилья показывает, что их подавляющая часть самостоятельно решить жилищную проблему не может. Выход из сложившейся ситуации – развитие в области системы ипотечного кредитования и разработка других механизмов привлечения инвестиций в жилищное строительство, например системы стройсбережений. Активное использование сбережений населения возможно через ипотечное строительство, развитие которого уже нашло свое отражение в деятельности некоммерческой организации «Фонд развития ипотечного жилищного кредитования Вологодской области» (ФРИЖКВО), созданной в 2000 г. Программа ипотечного кредитования, реализуемая правительством области, является одной из приоритетных социально-экономических программ. В ней предполагаются следующие условия ипотечного кредитования. Первоначальный взнос составляет не менее 30% стоимости приобретаемого жилья. На оставшуюся часть выдается кредит сроком

до 20 лет со ставкой 15% годовых в рублях. Возможным является участие в долевом строительстве жилья. В этом случае покупатель вносит 10% стоимости недвижимости в течение 10 дней. Остальная сумма выплачивается равномерными платежами (ставка 20%).

Фонд развития ипотечного жилищного кредитования области за 2000 – 2003 гг. профинансировал строительство 1050 квартир (общей площадью более 61,5 тыс. кв. м) в 37 строящихся жилых домах. При этом за рассматриваемый период фондом было сдано в эксплуатацию 23 объекта строительства или 597 квартир общей площадью 37 тыс. кв. м. Кроме того, 14 объектов находятся в стадии строительства, причем доля ипотечного кредитования в общем объеме строительства с каждым годом возрастала (рис. 2).

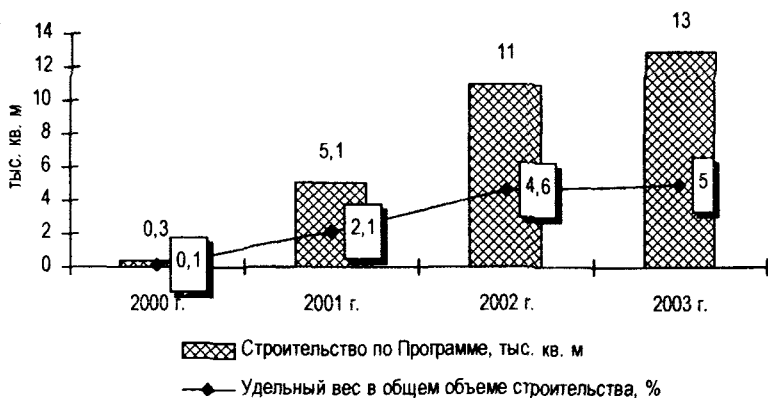


Рис. 2. Доля ипотечного кредитования в общем объеме строительства

За период 2000 – 2004 гг. было налажено сотрудничество с Федеральным агентством ипотечного жилищного кредитования. Благодаря этому удалось увеличить долю кредитования граждан до 70% стоимости квартир с рассрочкой платежа на 26 лет 7 месяцев. Ранее фонд своими силами мог обеспечить рассрочку платежей за жилье лишь на 10 лет в размере до 20% стоимости квартир. Кроме того, для молодых семей Программой предусмотрена безвозмездная субсидия в счет погашения кредита в размере 100 тыс. руб. При рождении ребенка субсидия увеличивается еще на 100 тыс. руб.

В жилищное строительство в рамках Программы было привлечено в 2000 – 2003 гг. средств граждан и организаций в размере 576 млн. руб., из них бюджетные средства составили 7,8%. Таким образом, на 1 руб. бюджетных денег удалось привлечь 11,8 руб. частных инвесторов. Вологжане, используя механизм долгосрочного ипотечного кредитования, за 2003 г. приобрели квартиры на сумму порядка 265 млн. руб., из них 134,1 млн. руб. – ипотечные кредиты. Средний кредит составил 50,6% к стоимости квартиры. Основным недостатком следует признать то, что участие в программе строительства могут позволить себе состоятельные люди и те, кто имеет сбережения, поскольку размер первоначального взноса и процентная ставка по кредиту достаточно велики. Положительным моментом является увеличение срока кредита до 26 лет 7 месяцев (в 2002 г. – до 10 лет).

Нами в процессе анализа динамики кредитования строительства жилья Вологодским областным ипотечным фондом было выявлено превышение количества поданных заявок над количеством реально заключенных договоров. Это свидетельствует о наличии неудовлетворенного потенциального спроса на жилье (табл. 6).

Таблица 6

Основные характеристики Программы ипотечного кредитования

Территория	2001 г.			2002 г.		
	Подано заявок, ед.	Заключено договоров		Подано заявок, ед.	Заключено договоров	
		кол-во, ед.	сумма, млн. руб.		кол-во, ед.	сумма, млн. руб.
Вологда	1283	158	51,4	841	213	74,4
Череповец	635	30	15,2	635	31	18,8
Районы	153	64	16,2	83	71	23,3
Всего	2 071	252	82,8	1 559	315	116,5

Незначительное количество выданных кредитов объясняется большими сроками оформления документации, связанной с подтверждением достаточно высокого уровня легальных доходов заемщиков¹. Несмотря на это, количество заключенных в 2002 г. договоров в целом по области увеличилось на 20% по сравнению с предыдущим годом. Сумма, на

¹ Если легальные доходы составляют более 5 тыс. руб. в месяц на человека или выплаты процентов по ипотечному кредиту не превышают 30% совокупного семейного дохода.

которую были заключены договоры, также увеличилась на 33,7 млн. руб. Особенно удачно ситуация сложилась в г. Вологде. Данные факты свидетельствуют, во-первых, об увеличении платежеспособного спроса населения, желающего улучшить жилищные условия, и, во-вторых, о повышении эффективности деятельности региональных органов власти по организации жилищного строительства.

За четыре года (2000 – 2003) в рамках областной Программы ипотечного жилищного кредитования свои жилищные условия улучшили 1027 семей вологжан. При этом в списке очередников на улучшение жилищных условий в 2003 г. состояло 54,8 тыс. семей. При сопоставлении количества семей, нуждающихся в жилье и улучшивших свои жилищные условия, можно сделать вывод о том, что одна ипотека не в состоянии решить все жилищные проблемы. К тому же развитие ипотечного кредитования сдерживается внешними факторами: отсутствием вторичного рынка закладных, неразвитой институциональной структурой финансового рынка, нехваткой долгосрочных дешевых ресурсов у банков и др.

В сложившихся условиях целесообразно разработать другие механизмы привлечения инвестиций в жилищное строительство, в частности ввести систему стройсбережений. Таким образом, анализ источников финансирования жилищного строительства в области позволил сделать следующие выводы:

1. За время экономических реформ произошли серьезные изменения в структуре источников финансирования жилищного строительства. Существенно возросла доля частных застройщиков, а роль государства как главного инвестора на рынке жилья значительно снизилась. Сокращение государственных капитальных вложений и средств предприятий привело к обострению жилищной проблемы в регионе, поскольку другие источники финансирования строительства (сбережения населения, средства частных инвесторов, финансово-кредитных учреждений) не компенсируют их падения.

2. Анализ инвестиционного потенциала населения региона позволяет сделать вывод о том, что большинство граждан не могут самостоятельно улучшить свои жилищные условия. Причиной тому служат высокие цены на недвижимость и низкий уровень доходов. В этой связи необходима разработка различных механизмов привлечения инвестиций в жилищное строительство региона.

3. Одним из таких механизмов является ипотечное жилищное кредитование. Однако развитие ипотеки в регионе сдерживается отсутствием вторичного рынка закладных и неразвитой институциональной структурой финансового рынка. Кроме того, используемые на данный момент схемы ипотечного кредитования рассчитаны на достаточно состоятельную категорию граждан. Поэтому необходимо совершенствование существующей системы долгосрочного жилищного кредитования и развитие накопительных схем приобретения жилья.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белкин, В.Д. Индикативное планирование и наращивание инвестиций – необходимые предпосылки повышения темпов роста / В.Д. Белкин, В.П. Стороженко // Экономическая наука современной России. – 2002. – №4. – С. 44-57.
2. Бузырев, В.В. Экономика жилищной сферы: уч. пособие / В.В. Бузырев, В.С. Чекалин. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 256 с.
3. Егоров, Е.В. Экономика жилищного хозяйства России: уч. пособие / Е.В. Егоров, М.В. Потапова. – М.: ТЕИС, 2002. – 171 с.
4. Информационно-аналитическая записка по итогам опроса населения о возможных направлениях ипотечного кредитования / исполн. М.Н. Рассадина; ВНКЦ ЦЭМИ РАН. – Вологда, 2003.
5. Анализ сберегательного поведения населения: информационно-аналитическая записка / ВНКЦ ЦЭМИ РАН. – Вологда, 2001. – 7 с.
6. Косарева, Н. Развитие системы долгосрочного ипотечного кредитования населения в России / Н. Косарева, Н. Пастухова // Вопросы экономики. – 2001. – №5. – С. 89.
7. Львов, Д.С. Экономика развития / Д.С. Львов. – М.: Экзамен, 2002. – 512 с.
8. Овсянникова, Т.Ю. Региональные инвестиционные программы: поиск эффективных решений / Т.Ю. Овсянникова // Жилищное строительство. – 2002. – №7. – С. 2-6.
9. Пахолков, Н.А. Организация управления строительным комплексом региона / Н.А. Пахолков, С.П. Носок. – Вологда: ВоГТУ, 2002. – 213 с.
10. Фаерман, Е.Ю. Развитие жилищного строительства и ЖКХ / Е.Ю. Фаерман, С.Р. Хачатрян, Н.А. Тарасова. – М.: ВТК ОЭ РАН, 1999. – 399 с.
11. Этнов, Р. Развитие российского финансового рынка и новые инструменты привлечения инвестиций / Р. Этнов, А. Радыгин. – М.: Ин-т экономических проблем переходного периода, 1998. – 283 с.

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «АГРОСКОН»

Введение

Категория экономической эффективности пронизывает все сферы практической деятельности человека, стадии общественного производства, используется для формирования материально-структурной, функциональной и системной характеристик хозяйственной деятельности. В категории эффективности находят отражение такие из них, как целостность, многосторонность, динамичность, взаимосвязанность ее различных сторон. Оценка эффективности деятельности предприятия необходима при системном подходе в анализе хозяйственной деятельности, так как она показывает результативность работы организации в отношении потребленных ресурсов.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что повышение экономической эффективности деятельности предприятия, несущего ответственность за результаты хозяйственной деятельности перед акционерами, работниками, кредиторами, выступает существенным условием успешного функционирования финансовой системы и экономики страны в целом. Повышение эффективности деятельности предприятия несет значительный социальный эффект.

Объектом исследования является ОАО «Агроскон», *цель* – разработка мероприятий по повышению экономической эффективности деятельности предприятия. Для достижения данной цели поставлены задачи:

1. Изучение теоретических аспектов повышения экономической эффективности деятельности предприятия.
2. Техничко-экономическая и финансовая оценка его деятельности.
3. Разработка мероприятий по повышению экономической эффективности деятельности ОАО «Агроскон».

Научная значимость исследования заключается в оценке различных методик повышения экономической эффективности деятельности

Малышев Роман Юрьевич – аспирант ВНКЦ ЦЭМИ РАН.

Лауреат конкурса НИР.

предприятия на предмет их актуальности в современных российских условиях и целесообразности применения в ОАО «Агроскон». Используются методы: монографический, расчетно-аналитический, синтез, наблюдение, трендовый, коэффициентный, факторный, методы анализа динамики и структуры, сравнения.

Теоретические основы повышения экономической эффективности

Различают две группы показателей: показатели экономического эффекта (абсолютный показатель, характеризующий результат деятельности предприятия) и эффективности (относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с ресурсами, использованными для его достижения).

Существуют различные подходы к формированию критериев эффективности организации. Так, *Д. Кэмпбелл* установил 30 критериев и столько же факторов, удаляясь от критерия максимизации производительности и минимизации затрат [13]. По мнению западных экономистов, параметром эффективности называют параметры системы, позволяющие оценить качество решения проблемы и достижение поставленных целей. При оценке экономической эффективности измеряют и оптимизируют доход, прибыль, убытки, производительность труда.

По мнению *В. В. Ковалева*, приоритетной является установка на максимизацию стоимости компании. Конкретизация путей достижения главной целевой установки осуществляется путем построения дерева целей. При этом выделяются цели: рыночные (капитализация, доход на акцию); финансово-экономические (доля на рынке, динамика прибыли); производственно-технологические (уровень диверсификации производства, эффективность использования ресурсов, управления); социальные (динамика числа рабочих мест, воздействия на окружающую среду, заработная плата). Основным показателем эффективности служит стабильность получения прибыли [5].

Западные специалисты выделяют 5 подходов в систематизированном анализе как основе определения экономической эффективности [1]. «Школа эмпирических прагматиков» рассматривает кредитоспособность как наиболее важный аспект анализа деятельности компании, анализ строится на показателях, характеризующих оборотные средства, собствен-

ный оборотный капитал, краткосрочную кредиторскую задолженность. Основная идея «школы статистического финансового анализа» состоит в том, что аналитические коэффициенты, рассчитанные по данным бухгалтерской отчетности, полезны лишь в том случае, если существуют критерии, с пороговыми значениями которых их можно сравнивать [11]. Представители «школы мультивариативных аналитиков» исходят из связи частных коэффициентов, характеризующих эффективность компании (валовой доход, оборачиваемость средств), и обобщающих показателей (рентабельность авансированного капитала). Четвертый подход связан со «школой аналитиков по диагностике банкротства компаний»: упор делается на финансовую устойчивость компании. Основа «школы участников фондового рынка» – прогнозирование эффективности инвестирования в ценные бумаги и степени связанного с ним риска.

Р. Бартон и Б. Обель предлагают решение проблемы критериев эффективности – упорядочение их с помощью фундаментальных характеристик организаций. Они расположили критерии вокруг четырех полюсов: механизмов внутренней координации; процедур стимулирования; системы информации; структуры принятия решений [14].

Дж. Лафта предлагает следующие подходы к формированию критериев эффективности. Первый заключается в том, что одну часть параметров эффекта (которые нужно улучшить) относят к числителю, а другую (которые нужно уменьшить) – к знаменателю [7]. При втором подходе один из параметров максимизируют или минимизируют, а на остальные накладывают ограничения.

В литературе по управленческой деятельности различают несколько аспектов эффективности организации. Внутренняя эффективность – эффективность с точки зрения управления ресурсами, а внешняя – с точки зрения использования внешних возможностей. Общая эффективность – эффективность в качестве произведения внутренней и внешней эффективности. Рыночная эффективность показывает степень удовлетворения запросов потребителя. Стратегическая эффективность отражает меру достижения целей организации, а тактическая – экономичность способов преобразования ресурсов [2, 10].

Г. Б. Поляк в понятие эффективности включает помимо рентабельности и оптимизацию ассортимента (по структуре, ценам и качеству) [14].

О. В. Ефимова утверждает, что рентабельность собственного капитала – обобщающий критерий эффективности, характеризующий способность предприятия к наращению капитала, а следовательно, его финансовую устойчивость, рациональность управления структурой капитала и эффективность инвестиционной деятельности [4].

По другой методике основной компонент эффективности – рентабельность, представленная системой показателей: рентабельность производства, продукции, капиталовложений, продаж, внеоборотных активов, экономическая рентабельность. Другой подход предполагает оценку эффективности расходов. Рассчитываются показатели, характеризующие отношение выручки или прибыли к расходам, определяется соотношение выручки и себестоимости в объеме переменных расходов (позволяет прогнозировать изменение финансовых результатов в зависимости от изменения факторов производства и внешней среды) [7].

Существует методика, по которой при анализе эффективности оценивают деловую активность по коэффициентам оборачиваемости капитала, оборотных средств, готовой продукции, дебиторской и кредиторской задолженности, а также средний срок оборота задолженности, фондотдачу [9].

Заслуживает внимания методика комплексной оценки эффективности деятельности предприятия [10]. Объект исследования представляется как система. Рассматриваются частные факторы, обеспечивающие увеличение рентабельности. Далее отбирают показатели деятельности предприятия, составляют схему системы. Установление факторов и их взаимосвязей позволяет воздействовать на эффективность, поэтому определяются взаимосвязи и факторы, дающие количественные характеристики. Строится модель системы, в нее вводят конкретные данные и получают параметры модели. В итоге оценивают результаты хозяйственной деятельности и выявляют резервы повышения эффективности.

На наш взгляд, именно эту методику следует применить в качестве инструмента анализа деятельности предприятия и разработки мероприятий по повышению его экономической эффективности. Главная ценность методики заключается в построении схемы, соответствующей внутренним связям показателей и факторов, изучении всех показателей. Эффективность следует характеризовать прежде всего с помощью

показателей рентабельности. На каждый показатель оказывает влияние система факторов, поэтому необходима комплексная оценка их влияния.

Оценка эффективности деятельности ОАО «Агроскон»

Основные виды деятельности ОАО «Агроскон» – производство строительных конструкций, выработка тепловой и электрической энергии. На протяжении трех лет наблюдается тенденция уменьшения прибыли (на 7 – 13%), что при росте выручки на 27 – 33% в год ведет к значительному снижению рентабельности продаж, которая в 2002 г. составила 9%. Рентабельность услуг осталась на высоком уровне (63%), продажи теплоэнергии стали нерентабельны, рентабельность готовой продукции за 2000 – 2002 гг. снизилась более чем в два раза (до 9%).

Баланс предприятия в 2000 – 2002 гг. не являлся абсолютно ликвидным (недостаток наиболее ликвидных активов). Анализ финансовой устойчивости и коэффициентов деловой активности дал следующие результаты. На 1 руб. собственных источников финансирования приходилось 3 – 10 коп. заемных (высокая финансовая независимость). Коэффициент маневренности собственных средств показывает, что только 12 – 13% источников собственных средств вложено в наиболее мобильные активы, т.е. недостаточно. Скорость оборота капитала на протяжении последних трех лет возрастала на 22 – 27% в год, а темпы прироста коэффициента оборачиваемости оборотных средств снизились (с 15 до 4% в год).

Скорость оборота запасов возросла на 8% за 2001 г. и 14% за 2002 г., запасы продукции корректировались в соответствии со спросом. Показателем повышения деловой активности и эффективности деятельности являлся высокий прирост (28% в год) фондоотдачи: с 47 коп./руб. в 2000 г. до 77 коп./руб. в 2002 г. Деловая активность увеличилась по всем показателям, что свидетельствует об эффективном использовании ресурсов и удачном положении на рынке.

Эффективность деятельности предприятия снизилась (в первую очередь из-за снижения прибыли). Чистая прибыль уменьшилась с 5589 тыс. руб. в 2000 г. до 4531 тыс. руб. в 2002 г.; эффективность использования имущества и вложений основного и оборотного капитала – на 25%. Эффективность текущих затрат сократилась в 2 раза, что

говорит о возможной необходимости оптимизации ассортимента продукции. Единственным фактором, оказавшим положительное воздействие на прибыль, стал рост внереализационных доходов (увеличил прибыль на 2,9%). Выделим факторы, оказавшие отрицательное воздействие на прибыль: повышение внереализационных (на 58%), коммерческих (на 90%) и операционных (на 11%) расходов; снижение валовой прибыли (на 7%) и операционных доходов (на 76%). Основной причиной снижения валовой прибыли послужил рост себестоимости (себестоимость продукции выросла на 93%, обеспечив 83% прироста общей себестоимости). Рентабельность услуг снизилась до 63%, продажи теплоэнергии в 2002 г. стали убыточны. Эти факторы обусловили уменьшение валовой прибыли на 3,6% в 2001 г. и 3,1% в 2002 г.

Общая рентабельность снизилась с 3,7% в 2000 г. до 2,3% в 2002 г. Рост оборачиваемости оборотных активов привел к увеличению рентабельности в 1,39 раза, а рост их доли в производственных фондах – в 1,34 раза.

Наиболее перспективным направлением повышения эффективности ОАО представляется увеличение объема услуг, так как рентабельность продаж услуг значительно выше рентабельности продаж продукции и теплоэнергии. Вероятно снижение себестоимости отдельных видов продукции, что требует детального анализа себестоимости продукции. Сокращение сроков погашения дебиторской задолженности возможно при условии индивидуального подхода к каждому дебитору. Допустимо и сокращение остатков готовой продукции, но это в значительной степени зависит от внешних факторов, а потому затруднено управление остатками. Снижение запасов сырья и материалов может увеличить эффективность предприятия, но осложнено в силу широкой номенклатуры запасов. Кроме того, реализация продукции имеет сезонный характер, что вынуждает предприятие изменять объемы запасов по сезонам.

Итак, выделим основные, на наш взгляд, направления повышения экономической эффективности деятельности ОАО «Агроскон»:

1. Снижение себестоимости отдельных видов продукции.
2. Увеличение объема оказания предприятием услуг.
3. Сокращение сроков погашения дебиторской задолженности.

Реализация мероприятий по повышению экономической эффективности деятельности ОАО «Агроскон»

Расчет экономического эффекта от снижения себестоимости продукции из железобетона. Основной причиной снижения прибыли послужил рост себестоимости продукции: рост выручки составил 68%, а доля валовой прибыли в выручке сократилась с 15 до 8%. Причем себестоимость готовой продукции обеспечила 83% прироста общей себестоимости. Прирост себестоимости на 65,9 млн. руб. на 89% обеспечен ростом материальных затрат в 2,26 раза за два года. Большая доля затрат приходится на приобретение цемента, цена которого за 2000 – 2002 гг. выросла более чем в два раза. Проведем анализ закупок цемента (табл. 1).

Таблица 1

Данные для мероприятия по снижению себестоимости железобетона

Поставщик		Марка цемента	Цена 1 тонны с доставкой, руб.	Доля поставщика, %
ООО «Айтек»	Савинский цементный завод	ПЦ-400 Д-20	1280	10
		ПЦ-400 Д-0	1350	42
	Мордовский цементный завод	ПЦ-400 Д-20	1280	5
		ПЦ-400 Д-0	1350	20
	Белгородский цементный завод	ПЦ-400 Д-20	1280	4
		ПЦ-400 Д-0	1350	14
ОАО «Ленсервис»		ПЦ-400 Д-20	1230	1
		ПЦ-400 Д-0	1300	4

На заводах ООО «Айтек» цена цемента с учетом доставки всех марок одинакова. Тонна цемента ОАО «Ленсервис» обходится в среднем на 50 руб. дешевле. Совокупная доля поставок ОАО «Ленсервис» составляет 5% от общего объема, а ОАО «Айтек» – 95%. Существует возможность снизить себестоимость продукции путем увеличения доли поставок ОАО «Ленсервис». Методом экспертных оценок установлено, что приемлемо увеличение доли поставщика до 55%.

При расчете экономического эффекта будем учитывать, что потребление цемента сохранится на прежнем уровне и составит 11500 тонн в год. При сохранении объемов потребления цемента и технологии производства возможно изменение долей поставщиков. Реализация мероприятия позволит получить эффект от увеличения чистой прибыли в размере 218,5 тыс. руб. в год (соответствует увеличению валовой прибыли на 287,5 тыс. руб.) [табл. 2].

Таблица 2

Расчет эффекта от мероприятия по снижению себестоимости железобетона

Поставщик	Марка цемента	До мероприятия			После мероприятия			Экономический эффект, тыс. руб.
		Объем, т	Цена за 1 т, руб.	Стоимость, тыс. руб.	Объем, т	Цена за 1 т, руб.	Стоимость, тыс. руб.	
ООО «Айтек»	ПЦ-400 Д-20	2 185	1 280	2 796,8	1 035	1 280	1 324,8	+1 472
	ПЦ-400 Д-0	8 740	1 350	11 799,0	4 140	1 350	5 589,0	+6 210
ОАО «Ленсервис»	ПЦ-400 Д-20	115	1 230	141,5	1 265	1 230	1 556,0	-1 414,5
	ПЦ-400 Д-0	460	1 300	598,0	5 060	1 300	6 578,0	-5 980
Всего		11 500	-	15 335,3	11 500	-	15 047,8	+287,5

Расчет экономического эффекта от увеличения объема услуг. На протяжении 2000 – 2002 гг. на предприятии при увеличении выручки от продаж на 27 – 33% в год наблюдается сокращение рентабельности продаж (на 31% в 2001 г. и 26% в 2002 г.), которая в 2002 г. составила 9%. Но рентабельность услуг остается на высоком уровне (63% за 2002 г.). Увеличение объема услуг при сохранении рентабельности позволит увеличить прибыль. ОАО «Агроскон» осуществляет один вид услуг: погрузку железнодорожных вагонов и их доставку до станции Рыбкино. Так как оказать данную услугу может небольшое число предприятий (требуется железнодорожная ветка и локомотивы), спрос значительно превышает предложение, что обеспечивает высокую рентабельность. Кроме того, если ОАО «Вологодский завод дорожных машин» в основном самостоятельно осуществляет загрузку вагонов (ОАО «Агроскон» обеспечивает доставку), то большинство предприятий такой возможности не имеют.

Погрузочные мощности «Агроскона» рассчитаны на перевозку собственной продукции. При осуществлении капитальных вложений мощности можно увеличить для удовлетворения спроса организаций, которые не могут самостоятельно осуществлять погрузку. Предприятие имеет в собственности 3 локомотива, которых хватит для перевозок в несколько раз большего количества вагонов (протяженность ветки – 20 км), и железнодорожную ветку в пользовании. Для увеличения объема услуг на 9,5 млн. руб. в год необходимо оборудовать погрузочную площадку и приобрести кран. Потребность в инвестициях представим в табл. 3.

Таблица 3

Потребность в инвестициях для осуществления мероприятия

Направление использования	Сумма, тыс. руб.
Подготовка площадей для погрузочного комплекса	95
Оборудование погрузочной площадки, энергоснабжение	475
Приобретение козлового крана ККС-10 (ОАО «Бываловский машиностроительный завод», г. Вологда)	3 423
Монтаж крана (Бываловский машиностроительный завод)	390
Прочие расходы: сертификаты, пошлины и т.д.	250
Всего	4 633

Осуществление мероприятия предполагается за счет кредита ЗАО «Вологдабанк» под 17% годовых, на 1 год, с равномерным погашением основной суммы долга, начиная с четвертого месяца (выплаты – в конце месяца). Срок 4 месяца выбран по той причине, что монтаж и подготовку комплекса предполагается осуществить в течение 3 месяцев. Предприятие погасит кредит, не отвлекая средства основного производства (табл. 4).

Таблица 4

График погашения кредита, тыс. руб.

Месяц	Получено кредитных ресурсов	Выплачено процентов	Погашено основной суммы долга	Сумма выплат	Долг по кредиту
0	4 633,00	-	-	-	4 633,00
4	-	262,54	514,78	777,31	4 118,22
5	-	58,34	514,78	573,12	3 603,44
6	-	51,05	514,78	565,83	3 088,67
7	-	43,76	514,78	558,53	2 573,89
8	-	36,46	514,78	551,24	2 059,11
9	-	29,17	514,78	543,95	1 544,33
10	-	21,88	514,78	536,66	1 029,56
11	-	14,59	514,78	529,36	514,78
12	-	7,29	514,78	522,07	0,00
Итого	4 633,00	525,07	4 633,00	5 158,07	-

Размер выплат составит 5158 тыс. руб. Рассчитаем эффект от мероприятия. Предположим, что рентабельность продаж (63,2%) останется на прежнем уровне, так как имеется неудовлетворенный спрос. Найдем увеличение валовой ($\Delta ПВ$) и чистой ($\Delta ЧП$) прибыли при увеличении выручки на 9,5 млн. руб.:

$$\Delta ПВ = 9500 \times 0,632 = 6004 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta ЧП = 6004 \times (1 - 0,24) = 4563 \text{ тыс. руб.}$$

Так как в первый год комплекс будет работать 9 месяцев (3 месяца – на введение в эксплуатацию), валовая прибыль составит 4503 тыс. руб., а чистая – 3422 тыс. руб. Для оценки проекта найдем чистую дисконтированную стоимость (*NPV*) при сроке использования комплекса 10 лет и норме дисконтирования 17%. Величина *NPV* равняется 20,4 млн. руб.: проект возмещает первоначальные затраты и обеспечивает прибыль. Норма доходности P_i больше единицы: на один рубль вложенных средств предприятие получит 4,96 рубля приведенного дохода. Важным показателем при оценке эффективности является внутренняя норма рентабельности *IRR*, которая по данному мероприятию составит 144%. Стоимость капитала равна 17% годовых, что значительно ниже внутренней нормы рентабельности. Расчет дисконтированного срока окупаемости показывает, что мероприятие эффективно, так как будет приносить прибыль 8,6 года.

Таким образом, для проведения мероприятия понадобится кредит на 4633 тыс. руб. Вложенные средства окупятся через 1 год 4 месяца. Эффект от увеличения чистой прибыли составит 4563 тыс. руб. в год. Эффективность подтверждается системой статических и динамических показателей.

Расчет экономического эффекта от снижения дебиторской задолженности МУП «Гортеплосеть». Дебиторская задолженность ОАО на конец 2000 г. составила 5996 тыс. руб., за 2001 г. увеличилась на 5295 тыс. руб. (88,3%), за 2002 г. – еще на 2939 тыс. руб. (26%). За два года задолженность выросла в 2,37 раза, достигнув 14230 тыс. руб. Рост задолженности приводит к завышению оборотных активов и вынуждает использовать заемные источники финансирования дефицита денежных средств. Можно выделить два главных дебитора: МУП «Гортеплосеть» и ЗАО «ДСК-3». Доля остальных незначительна. Наиболее крупным дебитором в 2000 – 2002 гг. является МУП «Гортеплосеть». Если на конец 2000 г. задолженность МУП составляла 807 тыс. руб., то за 2001 г. она выросла на 1822 тыс. руб. (в 3,3 раза), а за 2002 г. – еще на 2398 тыс. руб. (в 1,9 раза). За два года доля МУП в общей сумме дебиторской задолженности выросла с 13,5 до 35,3%.

В договоре между ОАО «Агроскон» и МУП «Гортеплосеть» более строгие условия оплаты, чем предусмотрено Гражданским кодексом: оплата должна производиться в текущем месяце. В действительности задолженность погашается в среднем через 2 месяца после возникновения. Кроме того, в соответствии со ст. 395 и 486 ГК, если покупатель своевременно не оплачивает товар, продавец вправе потребовать уплаты процентов за пользование чужими средствами. Размер процентов определяется учетной ставкой ЦБ.

На 15 мая 2004 г. задолженность МУП выросла еще в 2,2 раза и составила 10842 тыс. руб. Исходя из того, что задолженность возникает в связи с оплатой теплоэнергии, предложим мероприятие по ее уменьшению. В летние месяцы поставки теплоэнергии по естественным причинам сокращаются до минимума: за 3 летних месяца значительной новой задолженности не возникнет. У МУП появится возможность сократить задолженность (табл. 5).

Таблица 5

**Объем поставок теплоэнергии МУП «Гортеплосеть»
в июне – августе 2004 г.**

Месяц	Объем поставок теплоэнергии, Гкал.	Тариф за 1 Гкал без НДС, руб.	Стоимость теплоэнергии с НДС, тыс. руб.
Июнь	190	280	62,8
Июль	3 742	280	1 236,4
Август	3 519	280	1 162,7
Всего	7 451	-	2 461,8

Таким образом, у МУП возникает новая задолженность за июнь – август 2004 г. в размере 2462 тыс. руб. при среднемесячных выплатах в другие месяцы более 4,0 млн. руб. Методом экспертных оценок установлено: возможно сокращение задолженности на 01.09.04 г. до 1,8 млн. руб. Так как уровень среднемесячных выплат соответствует размеру возникающих обязательств, МУП и в дальнейшем сможет поддерживать задолженность на уровне 1,8 – 2,0 млн. руб. Для сокращения задолженности до 1800 тыс. руб. предложим график погашения (табл. 6).

Мероприятие позволит снизить дебиторскую задолженность на 9042 тыс. руб. Снижение означает высвобождение денежных средств.

Таблица 6

График погашения задолженности МУП «Гортеплосеть», тыс. руб.

Месяц	Выплаты в счет задолженности	Выплаты по текущим платежам	Совокупный размер выплат
Июнь	3 842,0	61,8	3 904,8
Июль	3 500,0	300,0	3 800,0
Август	3 500,0	300,0	3 800,0
Всего	10 842,0	661,8	11 504,8

ОАО периодически испытывает нехватку средств и вынуждено использовать банковские кредиты.

В 2002 г. общая сумма кредитов составила 15200 тыс. руб. Сокращение задолженности на 9042 тыс. руб. приведет к снижению потребности в кредите на ту же сумму (снижение задолженности постоянное, сумма кредитов превышает сумму сокращения задолженности), сократятся выплаты по процентам. Предприятие получает кредиты в ЗАО «Вологдабанк» под 17% годовых (открыта кредитная линия). Рассчитаем экономию на выплате процентов:

$$\Delta P = 9042 \times 0,17 = 1537,1 \text{ тыс. руб.}$$

Соответственно, прибыль до налогообложения увеличится за год на 1537,1 тыс. руб. Рассчитаем изменение чистой прибыли:

$$\Delta ЧП = 1537,1 \times (1 - 0,24) = 1168,2 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, реализация мероприятия позволит получить эффект от увеличения чистой прибыли предприятия в размере 1168,2 тыс. руб. в год.

Рассчитаем общий эффект от реализации трех мероприятий (табл. 7).

Таблица 7

Годовой экономический эффект от реализации предлагаемых мероприятий

Наименование мероприятия	Экономический эффект, тыс. руб.
Мероприятия по снижению себестоимости продукции из железобетона	218,5
Мероприятие по увеличению объема услуг	4 563,0
Мероприятие по снижению дебиторской задолженности МУП «Гортеплосеть»	1 168,2
Всего	5 949,7

В результате реализации предлагаемых мероприятий годовой экономический эффект составит 5949,7 тыс. руб. Эффективность использования имущества, вложений капитала, затрат увеличится в 2,1 раза, рентабельность внеоборотных активов и собственного капитала – до 5%.

Таким образом, экономический эффект от реализации мероприятий будет равен 5950 тыс. руб. При этом все показатели рентабельности вырастут более чем в 2 раза, что свидетельствует о соответствующем повышении экономической эффективности деятельности ОАО «Агроскон».

Выводы и предложения

Для разработки мероприятий, повышающих эффективность деятельности предприятия, следует применить методику комплексного анализа. Предлагаются мероприятия по повышению эффективности деятельности ОАО: снижение себестоимости железобетона, увеличение объема услуг, сокращение дебиторской задолженности.

На наш взгляд, первоочередное внимание следует уделить формированию материальных затрат, значительная доля которых приходится на приобретение цемента. Предлагаемое мероприятие заключается в снижении доли поставок ООО «Айтек» с 95 до 45% и увеличении доли ОАО «Ленсервис» до 55%. Это позволит повысить чистую прибыль на 219 тыс. руб. в год.

Снижение рентабельности продаж наблюдается по всем группам продукции, но рентабельность услуг (63%) в 7 раз выше общей рентабельности продаж: необходимо увеличение объема услуг. ОАО обладает необходимой инфраструктурой и оборудованием, поэтому для увеличения объема услуг на 9,5 млн. руб. в год достаточно кредита в размере 4,6 млн. руб. Чистый приведенный доход составит 20,4 млн. руб., предприятие получит 5,0 руб. дохода на 1 руб. вложенных средств. Дисконтированный срок окупаемости составит 1,33 года.

Наиболее крупным дебитором ОАО является МУП «Гортеплосеть». На 15.05.04 г. задолженность МУП составила 10,8 млн. руб. Можно предложить мероприятие по уменьшению задолженности. Сокращение задолженности на 9,0 млн. руб. приведет к сокращению потребности в кредитах и позволит увеличить чистую прибыль предприятия на 1168 тыс. руб. в год.

Таким образом, в результате реализации предлагаемых мероприятий годовой экономический эффект составит 5950 тыс. руб. Чистая прибыль увеличится до 10481 тыс. руб., а все показатели рентабельности вырастут более чем в 2 раза, что свидетельствует о повышении экономической эффективности деятельности ОАО «Агроскон».

ЛИТЕРАТУРА

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности / под ред. Н. А. Русака, В. И. Стражева. – Мн.: Высшая школа, 1998. – 397 с.
2. *Баканов, М. И.* Теория экономического анализа: учеб. для вузов / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 414 с.
3. Гражданский кодекс РФ. – М.: АСТ, 2001. – 320 с.
4. *Ефимова, О. В.* Финансовый анализ / О. В. Ефимова. – М.: Бухгалтерский учет, 2002. – 525 с.
5. *Ковалев, В. В.* Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 559 с.
6. *Крылов, Э. И.* Анализ эффективности инвестиционной, инновационной деятельности предприятия / Э. И. Крылов, И. В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 382 с.
7. *Лафта, Дж. К.* Эффективность менеджмента организации / Дж. К. Лафта. – М.: Русская деловая литература, 1999. – 320 с.
8. *Леонтьев, С. Г.* Использование ассортиментно-ценовых факторов для повышения финансово-экономической эффективности деятельности / С. Г. Леонтьев, Г. Л. Финкельштейн // Финансовая газета. – 2000. – №3. – С. 14.
9. *Маркарьян, Э. А.* Финансовый анализ: учеб. пособие / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. – М.: ФБК-пресс, 2002. – 217 с.
10. Методика анализа показателей эффективности производства / под ред. Э. А. Маркарьяна. – Ростов н/Д.: МарТ, 2001. – 206 с.
11. *Павлова, Л. Н.* Финансы предприятий: учеб. для вузов / Л. Н. Павлова. – М.: Финансы: ЮНИТИ, 1998. – 638 с.
12. *Савицкая, Г. В.* Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 756 с.
13. *Томас, Р. К.* Количественные методы анализа хозяйственной деятельности / Р. К. Томас. – М.: Дело и сервис, 1999. – 428 с.
14. Финансовый менеджмент: учеб. для вузов / под ред. Г. Б. Поляка, И. А. Акодис, Т. А. Краева. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 517 с.

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ МОЩНОСТИ
В ОЦЕНКЕ РЕЗЕРВОВ РОСТА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА
ПРЕДПРИЯТИЙ (ОТРАСЛЕЙ) ПРОМЫШЛЕННОСТИ**
(на примере ведущих отраслей промышленности Вологодской области)

Экономика промышленных отраслей на современном этапе весьма противоречива. С одной стороны, это наиболее динамичная сфера народного хозяйства, с другой – крайне неустойчивая и сложная система, в которой социально-экономические перемены обуславливают дальнейшее обострение экономических проблем. Еще имеется значительное количество предприятий, работающих ниже своих экономических возможностей. Это уменьшает окупаемость капиталовложений и, при высокой фондооснащенности производства, приводит к чрезмерно большим затратам ресурсов на единицу продукции. Устранению этих проблем могут успешно способствовать решения по эффективному использованию производственной мощности предприятий промышленности.

На практике в основном используется технический подход к измерению производственной мощности через оценку технических средств труда и их производительности или основных фондов и фондоотдачи. Однако в данном случае получается лишь частное значение мощности, измеренное по двум сопряженным показателям. Естественно, основные фонды являются важным фактором мощности, составляющим ее технический базис. В то же время, не соединенные с трудовыми, материальными и финансовыми ресурсами, они представляются бездействующими. Создают продукцию не основные фонды, а рабочие, уровень фондовооруженности и материалообеспеченности которых играет решающую роль.

Производственная мощность является результатом срабатывания всего комплекса производственных ресурсов. Мотивом капитальных вложений в предприятия промышленности служит развитие мощностей по выпуску продукции при минимально возможном уровне затрат ресурсов на ее производство. Значит, и мерой производственной мощности должна стать ее экономическая оценка.

Автором предлагается экономическая концепция мощности, ресурсный метод измерения производственной мощности предприятий промышленности через экономическое обоснование их ресурсообеспеченности и ресурсоотдачи. Практический выход – расчетное значение мощности, нормативы удельных затрат ресурсов на единицу производственной мощности, внутривыпускные резервы дополнительного выпуска продукции.

Под экономической мощностью предполагается максимально возможный выпуск продукции при наиболее эффективном использовании материально-технических, трудовых, финансовых ресурсов и календарного времени производства в течение экономически целесообразного срока службы средств труда. Критерием формирования считается минимально возможный уровень затрат ресурсов на единицу продукции.

Концепция экономической мощности базируется на ресурсном подходе ее измерения. Потенциал продукции зависит от размера производственных ресурсов и уровня эффективности их использования. Следовательно, масштаб мощности определяется наличием и качеством ресурсного потенциала, а ее экономически целесообразный размер – степенью ресурсоотдачи. Ресурсы одновременно выступают факторами формирования мощности и ограничителями ее развития.

Использование ресурсного метода измерения производственной мощности позволяет:

во-первых, получить расчетное значение мощности через определение каждого ресурсного потенциала и максимально возможной его отдачи, что позволяет установить влияние каждого из них на формирование производственной мощности;

во-вторых, выявить резервы дополнительного выпуска продукции через экономическое обоснование ресурсообеспеченности и ресурсоотдачи предприятий;

в-третьих, определить в качестве нормативов для планирования хозяйственной деятельности предприятий промышленности наиболее экономичный уровень затрат на единицу производственной мощности;

в-четвертых, установить экономически целесообразный уровень загрузки производственной мощности и скорректировать на него фактический объем производства.

В данном исследовании в качестве ведущих приняты отрасли с наибольшим удельным весом в формировании бюджета области по промышленности: черная металлургия (37,5%), лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная (29%), химическая (4%) промышленность.

Кроме того, в соответствии с Постановлением Правительства Вологодской области от 16.04.2004 г. №380 «Об основных положениях стратегии социально-экономического развития Вологодской области на период до 2010 года», поддержка и содействие развитию именно данных отраслей промышленности отмечается в качестве основных направлений региональной промышленной политики.

Оценка производственной мощности отраслей проводилась в динамике 1995 – 2003 гг. в сопоставимых стоимостных показателях объема производства продукции, стоимости основных фондов и материальных затрат. Средняя численность промышленно-производственного персонала (ППП) взята в натуральных показателях. Такой подход позволяет нивелировать инфляционные и ценовые процессы, хотя реально учесть влияние последних практически затруднено из-за отсутствия статистических натуральных. Источником сбора цифровой информации по вышеназванным показателям являются статистические сборники, используемые в работе департаментом экономики Правительства Вологодской области.

На основе ресурсного метода осуществляется расчет интегрального значения расчетной производственной мощности. Графоаналитическое выравнивание динамических рядов показателей ресурсов (стоимость основных фондов, среднесписочная численность ППП и материальные затраты; табл. 1), а также показателей ресурсоотдачи (фондоотдача, производительность труда и материалоотдача; табл. 2) через их максимальные значения позволяет определить частные значения расчетной производственной мощности, определив их с точки зрения наиболее эффективного использования отдельно взятого ресурса:

$$ПМ_1 = \text{стоимость основных фондов}_{\max} \times \text{фондоотдача}_{\max},$$

$$ПМ_2 = \text{среднесписочная численность}_{\max} \times \text{производительность труда}_{\max},$$

$$ПМ_3 = \text{материальные затраты}_{\max} \times \text{материалоотдача}_{\max}.$$

где: $ПМ_1$, $ПМ_2$, $ПМ_3$ – расчетная производственная мощность, рассчитанная с точки зрения наиболее эффективного использования основных фондов, среднесписочной численности и материальных затрат.

Таблица 1

Исходные данные для анализа производственной мощности

Отрасль промышленности	Год									Максимум
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	
Объем производства продукции, млрд. руб. (с 1998 г. – млн. руб.)										
Черная металлургия	10 274	12 453	14 672	16 383	35 355	62 867	60 197	62 364	85 109	85 109
Химическая	1 420	1 623	1 899	3 460	3 002	5 989	6 355	6 971	7 664	7 664
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	1 343	1 424	1 473	1 694	4 136	8 176	8 341	8 658	9 764	9 764
Основные производственные фонды, млрд. руб. (с 1998 г. – млн. руб.)										
Черная металлургия	9 624	16 586	16 883	14 633	15 606	17 349	19 043	21 923	25 409	25 409
Химическая	3 179	4 742	4 509	4 459	4 941	5 067	5 343	6 960	7 099	7 099
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	1 880	4 136	2 672	2 271	2 836	2 440	4 644	5 931	6 821	6 821
Средняя численность промышленно-производственного персонала, тыс. чел.										
Черная металлургия	46,4	48,9	45,6	45,1	44,1	45,2	46,3	43	43,7	48,9
Химическая	8,8	8,9	8,5	8,4	8,6	9	9,1	8,8	9,2	9,2
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	51,9	44,2	38,7	33,4	39,4	38,9	40,7	43	50,9	51,9
Материальные затраты, млрд. руб. (с 1998 г. – млн. руб.)										
Черная металлургия	5 323,4	9 735,2	10 154,7	10 077,9	16 977,6	283 54,5	33 940,3	39 133,1	49 660,0	49 660,0
Химическая	1 127,5	1 324,6	1 424,9	2 358,8	2 105,1	3 243,8	3 882,9	4 476,9	5 681,2	5 681,2
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	393,9	660,2	810,4	837,2	1 735,5	2 861,1	3 424,8	3 948,8	5 011,0	5 011,0

Данные три частных значения расчетной производственной мощности характеризуют ее по каждому из ресурсов и эффективности их использования. Совокупное влияние ресурсов позволяет судить о производственных возможностях отраслей.

Расчетное значение производственной мощности ($ПМ_p$) исчисляется как интегральный показатель в виде среднегеометрической величины из трех значений мощности, измеренных на базе потенциальной оценки конкретно взятого ресурса и его максимальной ресурсоотдачи (табл. 3).

Использование анализа производственной мощности в оценке резервов роста...

Таблица 2

Анализ ресурсоотдачи

Отрасль промышленности	Год									Максимум
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	
Фондоотдача, руб.										
Черная металлургия	1,07	0,75	0,87	1,12	2,27	3,62	3,16	2,84	3,35	3,62
Химическая	0,45	0,34	0,42	0,78	0,61	1,18	1,19	1,00	1,08	1,19
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	0,71	0,34	0,55	0,75	1,46	3,35	1,80	1,46	1,43	3,35
Производительность труда, тыс. руб./чел.										
Черная металлургия	221,4	254,7	321,8	363,3	801,7	1390,9	1300,1	1450,3	1947,6	1947,6
Химическая	161,4	182,4	223,4	411,9	349,1	665,5	698,3	792,2	833,0	833
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	25,9	32,2	38,1	50,7	105,0	210,2	204,9	201,4	191,8	210,2
Материалоотдача, руб.										
Черная металлургия	1,93	1,28	1,44	1,63	2,08	2,22	1,77	1,59	1,71	2,22
Химическая	1,26	1,23	1,33	1,47	1,43	1,85	1,64	1,56	1,35	1,85
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	3,41	2,16	1,82	2,02	2,38	2,86	2,44	2,19	1,95	3,41

Расчет интегрального значения производственной мощности, млн. руб.

Отрасль промышленности	Фактическая производственная мощность (ПМ ₀)	ПМ ₁ (фонды)	ПМ ₂ (труд)	ПМ ₃ (материалы)	ПМр (интегральное значение ПМ или ПМ расчетная)	
					значение	темпл прироста ПМр над ПМ ₀
Черная металлургия	85 109	91 980,6	95 237	110 245,2	98 845	16%
Химическая	7 664	8 447,8	7 663,6	10 510,3	8 795,56	15%
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	9 764	22 850,4	10 909	17 087,5	16 210,3	66%

Определение среднегеометрической величины при измерении интегральной производственной мощности объясняется тем, что в аналитической литературе данная величина используется при анализе темпов прироста, что по аналогии следует применять и при характеристике развития производства.

В нашем случае прирост расчетной производственной мощности ($T_{пр}$) над ее фактическим значением ($ПМ_0$) можно определить по следующей формуле:

$$T_{пр} = \frac{ПМ_p}{ПМ_0} = \frac{\sqrt[3]{ПМ_1 \times ПМ_2 \times ПМ_3}}{ПМ_0}$$

Следует отметить, что понятие фактической производственной мощности отождествляется с максимальным значением фактического объема производства за рассматриваемый 9-летний период.

Как видно из данных таблицы 3, расчетная производственная мощность существенно превышает ее фактическое значение, что свидетельствует о том, что отрасли промышленности используют свои производственные возможности не в полном объеме. Разница между этими значениями характеризует уровень значимости имеющихся, но не использованных ресурсов. Для черной металлургии потери выпуска продукции составят 13736 млн. руб., химической промышленности – 1132 млн. руб., лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной – 6446 млн. руб. В процентном соотношении прирост расчетной производственной мощности над фактической составил соответственно 16, 15 и 66%.

Следовательно, производственные возможности предприятий в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности используются на 34%. Производственная деятельность черной металлургии и химической промышленности отличается наиболее эффективным использованием ресурсов. В этих отраслях производственная мощность создается при реализации производственных возможностей на 84 и 85% соответственно.

Встает проблема выявления ресурсов, ограничивающих рост фактической производственной мощности данных отраслей промышленности, что и производится на основе сопоставления частных значений расчетной производственной мощности, измеренных с позиции отдельно взятого ресурсного потенциала и максимальной эффективности его использования, с фактической производственной мощностью. Оно измеряется в виде следующих соотношений:

$$PM_1/PM_0; PM_2/PM_0; PM_3/PM_0$$

Определение места отдельных видов ресурсов в ряду ограничителей фактической производственной мощности осуществляется по принципу: чем меньше превышение конкретного частного значения расчетной производственной мощности, измеренного с позиции отдельного ресурсного потенциала и его максимальной ресурсоотдачи, над фактической производственной мощностью, тем сильнее ресурс данного вида ограничивает ее рост.

Для наглядности отразим действие этого принципа в относительных единицах (табл. 4). Судя по данным таблицы, видно, что в черной металлургии самым важным ограничителем роста производственной мощности является фондовый ресурс, в химической, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности – трудовой. *Остальные ресурсы накладывают на этот процесс существенно меньшие ограничения.*

Таблица 4

Сопоставление частных значений расчетной производственной мощности с ее фактическим значением, %

Отрасль промышленности	Фактическая производственная мощность (PM ₀)	PM ₁ (фонды)	PM ₂ (труд)	PM ₃ (материалы)
Черная металлургия	100	108	111	129
Химическая	100	110	99	137
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	100	234	111	175

Наличие ресурсов – ограничителей фактической производственной мощности является основанием для принятия решения по эффективному использованию имеющихся ресурсов. В связи с тем, что предприятия должны стремиться к достижению расчетной производственной мощности, предлагается установить отраслевые нормативы ресурсоемкости, необходимые для ее получения (табл. 5).

Для расчета удельных показателей необходимо использовать следующие формулы:

Таблица 5

**Сравнительный анализ эффективности формирования расчетной
и фактической производственной мощности**

Удельный показатель	База расчета	Черная металлургия	Химическая промышленность	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная
Фондовый коэффициент, тыс. руб.	ПМ ₀	200	650	350
	ПМ _р	250	800	420
Затраты материалов на единицу мощности, тыс. руб.	ПМ ₀	210	320	160
	ПМ _р	500	640	300
Затраты труда на единицу мощности, чел./тыс. руб.	ПМ ₀	500	1 100	4 300
	ПМ _р	490	1 040	3 200

• На базе фактической производственной мощности:

фондовый коэффициент = стоимость основных фондов_{за отч. год} / ПМ₀;

удельные затраты материалов на единицу мощности = материальные затраты_{за отч. год} / ПМ₀;

удельные затраты труда на единицу мощности = среднесписочная численность_{за отч. год} / ПМ₀.

Совокупное значение каждого удельного показателя за 9-летний период рассчитывается следующим образом:

$$Уд. \text{ показатель}_{ср.} = \sqrt[9]{P_1 \times P_2 \times P_3 \dots \times P_9},$$

где: *Уд. показатель_{ср.}* – среднее значение удельного показателя;
P₁, P₂... P₉ – фактическое значение конкретного ресурса за каждый год 9-летнего периода.

• На базе расчетной производственной мощности:

фондовый коэффициент = стоимость основных фондов_{max} / ПМ_р;

удельные затраты материалов на единицу мощности = материальные затраты_{max} / ПМ_р;

удельные затраты труда на единицу мощности = среднесписочная численность_{max} / ПМ_р.

Из данных таблицы 5 видно, что удельные затраты ресурсов на единицу расчетной производственной мощности должны планироваться в следующих размерах.

Отрасль	Основные фонды, тыс. руб.	Материальные затраты, тыс. руб.	Ресурс труда, чел./тыс. руб.
Черная металлургия	250	500	490
Химическая промышленность	800	640	1040
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	420	300	3200

Таким образом, для достижения расчетной производственной мощности необходимо повысить уровень эффективности использования фондового актива и материальных ресурсов и тем самым сократить потери производственной мощности от недоиспользования данных ресурсов. Эффективность использования трудовых ресурсов можно сохранить на прежнем уровне.

Следует отметить, что проблема достижения расчетной производственной мощности может быть решена не только за счет эффективного использования имеющегося ресурсного потенциала, но и за счет экономически выгодной ее загрузки.

Коэффициент загрузки (K_z) представляет собой отношение фактической величины объема производства к величине производственной мощности. Соответственно, недогрузка или резерв производственной мощности в процентах ($ПМ_r$) определяется формулой:

$$ПМ_r = \left(100 - \frac{ОП}{ПМ} \right) \times 100,$$

где ОП – фактический объем производства.

Для более детального изучения следует сопоставить показатели загрузки фактической и расчетной производственной мощности. Формула определения коэффициента загрузки фактической производственной мощности [$K_z(\phi)$] будет выглядеть следующим образом:

$$K_z(\phi) = ОП_i / ПМ_0,$$

где ОП_i – фактический объем производства в отчетном году, $i = 1, 2, 3, \dots, 9$.

Следовательно, измерение коэффициента загрузки расчетной производственной мощности [Кз (р)] производится как:

$$Кз(р) = ПМ_0 / ПМ_p.$$

В разрезе предлагаемых трех отраслей промышленности период 1995 – 1999 гг. характеризуется достаточно низкой загрузкой фактической производственной мощности. С 2000 г. наступает этап весьма высокого использования наличных мощностей отраслей (табл. 6). При анализе уровня недогрузки фактической производственной мощности наблюдается обратная тенденция.

Таблица 6

Анализ уровня загрузки производственной мощности, %

Отрасль промышленности	База расчета	Год									
		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	
Коэффициент загрузки ПМ											
Черная металлургия	ПМ _р	86									
	ПМ ₀	12	15	17	19	42	74	71	73	100	
Химическая	ПМ _р	87									
	ПМ ₀	19	21	25	45	39	78	83	91	100	
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	ПМ _р	60									
	ПМ ₀	14	15	15	17	42	84	85	89	100	
Уровень недогрузки или резерв ПМ											
Черная металлургия	ПМ _р	14									
	ПМ ₀	88	85	83	81	58	26	29	27	0	
Химическая	ПМ _р	13									
	ПМ ₀	81	79	75	55	61	22	17	9	0	
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	ПМ _р	40									
	ПМ ₀	86	85	85	83	58	16	15	11	0	

Уровень загрузки расчетной производственной мощности для всех отраслей достигается не с начала рассматриваемого временного диапазона. Для черной металлургии уровень загрузки в 86% достигается только в последнем отрезке данного временного интервала – в 2003 г.; в химической промышленности – 87% (с 2002 г.); в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной – 60% (с 2000 г.). Обратная динамика свойственна коэффициенту недогрузки расчетной производственной мощности.

Данные таблицы показывают, что уровень загрузки, необходимый для формирования расчетной производственной мощности, фактически недостижим в короткие сроки. Расчетная производственная мощность даже при условии оптимального распределения ресурсов отличается от фактической на величину экономически необходимых резервных мощностей, которая полностью определяется критериями экономической эффективности. Эти резервные мощности являются общественно необходимыми, поэтому сам факт совпадения фактического производства с производственной мощностью (даже моментно) свидетельствует о том, что фактические ресурсы производства используются на пределе своих экономических возможностей, и это должно служить сигналом к расширению производственной мощности. Другими словами, $ПМ = ОП + ПМр$. Соотношение $ОП/ПМ$ показывает эффективный уровень использования мощности и реальные резервы производства.

Поскольку мы считаем, что $ПМ > ОП$ и только моментно они могут совпасть, то встает задача корректировки значений фактического объема производства.

Определяется новое расчетное значение фактического объема производства в каждом году рассматриваемого 9-летнего периода, исходя из условия, что в точке, принятой за абсолютный пик, 100% загрузка фактической производственной мощности не достигается. Принимается следующая посылка: в точке абсолютного пика фактическая производственная мощность использовалась на экономически целесообразном уровне загрузки. В целях достижения большей экономической эффективности значение фактического объема производства в каждом периоде данного временного диапазона корректируется на этот экономически целесообразный уровень загрузки. Для решения данной проблемы использовался приближенный метод ее определения на основе сопоставления в динамике зависимости между коэффициентом загрузки фактического объема производства и уровнем рентабельности продукции.

За экономически целесообразный предел уровня экономической эффективности (рентабельности продукции) принимается значение коэффициента эффективности капитальных вложений. Данный коэффициент отождествляется в настоящее время с уровнем рентабельности

продукции. Его значение, равное 15% ($E_n=0,15$), характеризует уровень нижней границы показателя рентабельности продукции. Загрузка производственной мощности при рентабельности ниже 15% считается экономически нецелесообразной. Другими словами, сопоставляя показатели загрузки $ПМ_0$ по фактическому объему производства за каждый год данного 9-летнего периода и уровень рентабельности продукции, следует отметить, что если при определенной загрузке фактической производственной мощности показатель рентабельности продукции не достигает 15%, то уровень ее экономически целесообразной загрузки определяется на основе выявления зависимости между динамикой уровня загрузки фактической производственной мощности за отчетный период и динамикой показателя рентабельности продукции в этом году. Значение уровня загрузки фактической производственной мощности, которое будет соответствовать показателю рентабельности продукции, равному 15%, и принимается за экономически целесообразное.

В том случае если показатель рентабельности продукции больше 15%, то необходимость в расчете экономически целесообразного уровня загрузки фактической производственной мощности отпадает.

Для решения проблемы невозможности 100% идеальной загрузки производственной мощности в данном исследовании модифицируем широко известную концепцию (при анализе инвестиций) наличия так называемой «желаемой капиталоемкости». Речь идет о наиболее оптимальной, максимально эффективной загрузке производственной мощности, которая в экономической практике принимается на уровне 70%, резерв мощности – на уровне 20%. Предлагаемые значения основаны на соблюдении принципов эластичности ресурсного потенциала и экономической целесообразности использования основного капитала предприятиями в условиях конкуренции. Такой подход учитывает рыночные колебания спроса и предложения.

Поэтому в данном анализе предполагается, что если экономически целесообразный уровень загрузки фактической производственной мощности превысит отметку 70%, то он автоматически понижается до уровня 70%.

В результате фактический объем производства, скорректированный на экономически целесообразный уровень загрузки фактической производственной мощности (ОП_{ск}), будет представлен формулой:

$$ОП_{ск} = ОП_{факт} \times \frac{\gamma}{Кз(\phi)}$$

где: γ – экономически целесообразный уровень загрузки ПМ₀ ;
 $ОП_{факт}$ – значение фактического объема производства.

Анализ корректировки фактического объема производства на экономически целесообразный уровень загрузки фактической производственной мощности базируется на следующих условиях: если экономически целесообразный уровень загрузки ПМ₀ равен фактическому уровню загрузки, то фактический объем производства не корректируется; если фактический коэффициент загрузки ПМ₀ больше экономически целесообразного уровня, то фактический объем производства также не корректируется.

При данной корректировке за основу расчета берется нижний предел рентабельности продукции, следовательно, результаты корректировки фактического объема производства на экономически целесообразный уровень загрузки ПМ₀ свидетельствуют о необходимости повышения фактического объема производства до уровня расчетной производственной мощности при одновременном изменении уровня загрузки мощности с учетом сохранения ее резерва.

Рассмотрим проблему корректировки фактического объема производства на экономически целесообразный уровень загрузки фактической производственной мощности на основе имеющихся данных по трем отраслям промышленности области (табл. 7).

При анализе были выявлены те показатели уровня загрузки фактической производственной мощности, которым соответствует показатель рентабельности продукции менее 15%. В черной металлургии эти показатели отмечены в 1996 г. и 1997 г. Хотя в 1996 г. экономически целесообразный уровень загрузки фактической производственной мощности, при рентабельности продукции 15%, должен был равняться 39,1%, в 1997 г. – 18,8%.

В химической промышленности указанное явление наблюдалось постоянно, за исключением 1998 г. В 1999 г. экономически целесообразный уровень загрузки фактической производственной мощности, при рентабельности продукции 15%, должен был равняться 40,8%. В 1995 – 1997 и 2000 – 2003 гг. данный показатель превысил используемый в экономической практике уровень загрузки производственной мощности (70%) и поэтому автоматически приравнивается к его значению.

В лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности таких показателей не выявлено только в 1995 и 1999 гг. В 1996 г. экономически целесообразный уровень загрузки фактической производственной мощности, при рентабельности продукции 15%, должен был равняться 33,2%, в 1998 г. – 32,4%. В 1997 и 2000 – 2003 гг. данный уровень загрузки фактической производственной мощности также выходит за рамки 70% и автоматически опускается до этой отметки.

Ссылаясь на нашу методику расчетов, выходим на следующие условия оптимизации фактической производственной мощности, когда максимально эффективный уровень ее загрузки принимается 70%, резерв мощности – на уровне 20%. Экономически целесообразный уровень загрузки фактической производственной мощности, который превышает 70%, автоматически приравнивается к данному значению.

Полученные значения экономически целесообразного уровня загрузки фактической производственной мощности существенно отличаются от фактического коэффициента ее загрузки.

В черной металлургии разброс фактических коэффициентов загрузки $ПМ_0$ в рассматриваемом временном диапазоне равняется 87,9%, размах вариации экономически целесообразного уровня загрузки фактической производственной мощности составляет 57,9%; в химической промышленности – соответственно 81,5 и 29,2%; в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной – 86,2 и 56,2%.

Основываясь на зависимости: чем меньше размах вариации экономически целесообразного уровня загрузки фактической производственной мощности, тем более быстрыми темпами будет достигнут необходимый уровень расчетной производственной мощности, – сделаем следующий вывод.

Таблица 7

Сопоставление в динамике фактического коэффициента загрузки ПМ₀ и рентабельности продукции с экономически целесообразным уровнем загрузки ПМ₀

Показатель	Ед. изм.	Год								
		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Черная металлургия										
ОП (факт)	млн. руб.	10 274	12 453	14 672	16 383	35 355	62 867	60 197	62 364	85 109
Экономически целесообразный уровень загрузки ПМ ₀	%	12,1	39,1	18,8	19,2	41,5	70	70	70	70
Фактический коэффициент загрузки ПМ ₀	%	12,1	14,6	17,2	19,2	41,5	73,9	70,7	73,3	100
Рентабельность продукции	%	15,9	5,6	13,7	21,0	61,2	64,5	23,0	30,3	42,2
Химическая										
ОП (факт)	млн. руб.	1 420	1 623	1 899	3 460	3 002	5 989	6 355	6 971	7 664
Экономически целесообразный уровень загрузки ПМ ₀	%	70,0	70,0	70,0	45,1	40,8	70	70	70	70
Фактический коэффициент загрузки ПМ ₀	%	18,5	21,2	24,8	45,1	39,2	78,1	82,9	91,0	100
Рентабельность продукции	%	2,2	0,9	3,3	18,0	14,4	11,8	9,9	13,1	13,6
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность										
ОП (факт)	млн. руб.	1 343	1 424	1 473	1 694	4 136	8 176	8 341	8 658	9 764
Экономически целесообразный уровень загрузки ПМ ₀	%	13,8	33,2	70,0	32,4	42,4	70	70	70	70
Фактический коэффициент загрузки ПМ ₀	%	13,8	14,6	15,1	17,3	42,4	83,7	85,4	88,7	100
Рентабельность продукции	%	20,9	6,6	2,6	8,0	27,1	6,9	4,5	5,6	6,1

Достижение уровня расчетной производственной мощности на основе экономически целесообразного уровня загрузки фактической производственной мощности будет происходить более быстрыми темпами в химической промышленности, в 1,9 раза медленнее – в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности и в два раза медленнее – в черной металлургии. Сравнительная оценка темпов роста уровня расчетной производственной мощности оценивается на базе показателей химической промышленности.

В целях максимального приближения фактического объема производства в отдельно взятом отчетном году данного 9-летнего периода к уровню расчетной производственной мощности производим его корректировку на экономически целесообразный уровень загрузки фактической производственной мощности.

Из данных таблицы 8 видно, что при использовании экономически целесообразного уровня загрузки фактической производственной мощности во всех трех отраслях промышленности, скорректированный фактический объем их производства был бы намного ближе к уровню расчетной производственной мощности, чем при существующих уровнях загрузки.

Анализ показывает следующие изменения значений фактического объема производства. В черной металлургии данная корректировка способствовала его повышению: в 1996 г. – в 2,7 раза, в 1997 г. – на 9%; в химической промышленности: в 1995 г. – в 3,8 раза, в 1996 г. – в 3,3 раза, в 1997 г. – в 2,8 раза, в 1999 г. – на 4%; в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной: в 1996 г. – в 2,3 раза, в 1997 г. – в 4,6 раза, в 1998 г. – в 1,9 раза.

По данным результатам корректировки следует отметить наличие возможности изменения фактического объема производства в сторону приближения его к уровню расчетной производственной мощности.

Исходя из представленного анализа практического измерения производственной мощности в черной металлургии, химической, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, можно сделать следующие выводы.

Таблица 8

Анализ корректировки фактического объема производства на экономически целесообразный уровень загрузки фактической производственной мощности

Показатель	Ед. изм.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Черная металлургия										
ПМр	млн. руб.	98 845								
ОП (скорректированный)	млн. руб.	10 274	33 350	16 037	16 383	35 355	62 867	60 197	62 364	85 109
ОП (факт)	млн. руб.	10 274	12 453	14 672	16 383	35 355	62 867	60 197	62 364	85 109
Экономически целесообразный уровень загрузки ПМ₀	%	12,1	39,1	18,8	19,2	41,5	70	70	70	70
Фактический коэффициент загрузки ПМ₀	%	12,1	14,6	17,2	19,2	41,5	73,9	70,7	73,3	100
Химическая промышленность										
ПМр	млн. руб.	8 796								
ОП (скорректированный)	млн. руб.	5 373	5 359	5 360	3 460	3 125	5 989	6 355	6 971	7 664
ОП (факт)	млн. руб.	1 420	1 623	1 899	3 460	3 002	5 989	6 355	6 971	7 664
Экономически целесообразный уровень загрузки ПМ₀	%	70,0	70,0	70,0	45,1	40,8	70	70	70	70
Фактический коэффициент загрузки ПМ₀	%	18,5	21,2	24,8	45,1	39,2	78,1	82,9	91,0	100
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность										
ПМр	млн. руб.	16 210								
ОП (скорректированный)	млн. руб.	1 343	3 238	6 828	3 173	4 136	8 176	8 341	8 658	9 764
ОП (факт)	млн. руб.	1 343	1 424	1 473	1 694	4 136	8 176	8 341	8 658	9 764
Экономически целесообразный уровень загрузки ПМ₀	%	13,8	33,2	70,0	32,4	42,4	70	70	70	70
Фактический коэффициент загрузки ПМ₀	%	13,8	14,6	15,1	17,3	42,4	83,7	85,4	88,7	100

Во-первых, общая тенденция роста объема производства продукции и ресурсов, формирующих производственную мощность, свидетельствует о наличии производственных возможностей и целенаправленной стратегии по наращиванию производственных мощностей ведущих отраслей промышленности области.

Во-вторых, все три отрасли, имея у себя в наличии производственные возможности, используют их не в полном объеме в процессе достижения расчетной производственной мощности. Причина тому – ресурсы, которые ограничивают рост мощности. В черной металлургии самым важным ограничителем роста производственной мощности является фондовый ресурс, в химической, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности – трудовой. Остальные ресурсы накладывают на этот процесс существенно меньшие ограничения.

В-третьих, динамика формирования эффективности производственной мощности ведущих отраслей промышленности дает пример сочетания ресурсоемкого и ресурсосберегающего развития производства. Максимальные темпы увеличения эффективности развития и эксплуатации мощности наблюдались в химической промышленности, оставшиеся две отрасли придерживались приблизительно равномерной, но менее эффективной динамики. Необходимо повысить эффективность использования основного капитала и материальных ресурсов, сохранить режим экономии для трудовых.

В-четвертых, низкий уровень загрузки производственной мощности ведущих отраслей промышленности лишь временно приостанавливает рост капиталовложений и мощностей, что можно объяснить стремлением ввести в действие более современные и эффективные средства труда, сохранив старые в резерве. После корректировки фактического объема производства на экономически целесообразный уровень загрузки фактической производственной мощности ни в одной из отраслей не было достигнуто значение расчетной производственной мощности. Необходимо серьезно задуматься о повышении эффективности использования ресурсов, ее формирующих.

На основе выработанного методического подхода, обусловленного единством концепции производственной мощности и ресурсного метода ее измерения, требований эффективности работы предприятий (отраслей) промышленности, практически возможно: анализировать использование производственных ресурсов; получить расчетное значение мощности и нормативы удельных затрат трудовых, материально-технических, фондовых ресурсов на единицу производственной мощности; выявить внутривыпускные резервы дополнительного выпуска продукции; установить экономический целесообразный уровень загрузки фактической производственной мощности с целью достижения ее расчетного значения, базирующегося на анализе ресурсного потенциала предприятия (отрасли). На этой основе открываются широкие возможности разработки и практической реализации организационно-экономических решений по улучшению использования ресурсов, обеспечению устойчивых условий эффективности формирования производственной мощности и достижению высоких экономических показателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аукуционек, С. Производственные мощности российских предприятий / С. Аукуционек // Вопросы экономики. – 2003. – №5. – С. 121-135.
2. Методика определения экономической эффективности использования в сельском хозяйстве результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, новой техники, изобретений и рационализаторских предложений / под общей ред. Г.М. Лозы. – М.: Министерство сельского хозяйства, 1980. – 116 с.
3. Федотов, А.Н. Развитые капиталистические страны: производственные мощности. Теория и методы измерения / А.Н. Федотов. – М.: Мысль, 1975. – 304 с.

РАЗДЕЛ II

КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИХ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РАБОТ В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИКИ

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТА РЕГИОНА (на примере Вологодской области)

Введение

Основным финансовым планом, осуществляющим образование, распределение и использование централизованного фонда денежных средств как обязательного условия функционирования любого государства, является государственный бюджет. Он обеспечивает для органов государственного управления возможность выполнения ими своих функций, включая воздействие на функционирование рынков товаров и услуг, финансовых рынков и распределение доходов в секторах экономики. Бюджет выступает инструментом мобилизации средств всех сфер экономики для проведения государственной внешней и внутренней политики. Посредством бюджета осуществляется государственное регулирование и стимулирование экономики, финансирование социальной политики [7].

Важная часть бюджетной системы страны – бюджеты регионов. Они позволяют проводить государственную политику на региональном уровне.

Целью данной научно-исследовательской работы является изучение проблем формирования и эффективности расходования бюджета Вологодской области.

Задачами исследования стали:

1. Изучение теоретических основ бюджетного устройства.
2. Анализ консолидированного бюджета Вологодской области.
3. Выявление существующих проблем формирования и использования бюджетных средств региона.

Теоретической основой стали работы ведущих специалистов в области финансов.

Информационную базу составили данные Министерства финансов РФ.

Усков Владимир Сергеевич – студент СПБГИЭУ.

Работе присуждена первая премия.

Бюджет, бюджетное устройство, бюджетная система

Экономическая сущность и содержание бюджета. В формировании и развитии экономической и социальной структуры общества большую роль играет государственное регулирование, осуществляемое в рамках принимаемой на каждом историческом этапе политики. Одним из механизмов, позволяющих государству проводить экономическую и социальную политику, служит финансовая система общества и входящий в ее состав государственный бюджет.

Бюджет – это форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления [1].

Именно через государственный бюджет производится направленное воздействие на образование и использование централизованных и децентрализованных фондов денежных средств.

С помощью государственного бюджета органы власти получают финансовые ресурсы для содержания государственного аппарата, армии, реализации различных социальных мероприятий, экономических задач, т.е. для выполнения государством возложенных на него функций.

Государственный бюджет, являясь основным финансовым планом государства, дает органам власти реальную экономическую возможность осуществления властных полномочий. Бюджет отражает размеры необходимых государству финансовых ресурсов и определяет тем самым налоговую политику в стране. Он фиксирует конкретные направления расходования средств, перераспределение национального дохода и внутреннего валового продукта, что позволяет ему выступать в качестве эффективного регулятора экономики.

В то же время бюджет правомерно рассматривать как экономическую категорию, которая выражает определенные экономические отношения. Бюджет – это категория, свойственная различным отношениям. Его возникновение и развитие связано с зарождением и формированием государства. Государство использует бюджет в качестве одного из основных инструментов обеспечения непосредственно своей деятельности и важнейшего элемента проведения экономической и социальной политики.

Как экономическая категория, бюджетные отношения являются составной частью финансовых отношений, следовательно, им присуща денежная форма и основные функции финансов.

Бюджет выполняет следующие задачи:

- перераспределение валового внутреннего продукта;
- государственное регулирование и стимулирование экономики;
- финансовое обеспечение бюджетной сферы и осуществления социальной политики государства;
- контроль за образованием и использованием централизованных фондов денежных средств.

Распределительная функция бюджета проявляется через формирование и использование централизованных фондов денежных средств по уровням государственной и территориальной власти и управления. В развитых странах через бюджеты разных уровней перераспределяется до 50% ВВП [1]. С помощью бюджета государство регулирует хозяйственную жизнь страны, экономические отношения, направляя бюджетные средства на поддержку или развитие отраслей, регионов. Регулируя таким образом экономические отношения, государство способно целенаправленно усиливать или сдерживать темпы производства, ускорять или ослаблять рост капиталов и частных сбережений, изменять структуру спроса и потребления.

Перераспределение ВВП через бюджет имеет две взаимосвязанные, простирающиеся одновременно и непрерывно стадии:

- 1) образование доходов бюджета;
- 2) использование бюджетных средств (расходы бюджета).

Доходы бюджета – денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с законодательством Российской Федерации в распоряжение органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления [1].

Расходы бюджета – денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства и местного самоуправления.

В процессе образования доходов бюджета происходит принудительное изъятие в пользу государства части ВВП, созданного в процессе общественного воспроизводства. На этой основе возникают финансовые взаимоотношения государства с налогоплательщиками.

Доходы бюджета имеют существенные различия по их плательщикам, объектам обложения, методам изъятия, срокам уплаты и др. Но вместе с тем они отличаются единством, так как преследуют одну цель – формирование доходной части бюджетов разных уровней. Им свойственны денежная форма и обезличенность.

Доходы бюджета могут носить налоговый и неналоговый характер. Основным источником налоговых доходов являются вновь созданная стоимость и доходы, полученные в результате ее первичного распределения (прибыль, заработная плата, добавленная стоимость, ссудный процесс, рента, дивиденды и т.д.), а также накопления.

Неналоговые доходы бюджетов образуются в результате либо экономической деятельности самого государства, либо перераспределения уже полученных доходов по уровням бюджетной системы.

Структура бюджетных доходов подвижна и во многом определяется конкретными экономическими условиями. Например, в странах с высоким уровнем жизни основой налоговых доходов являются доходы с физических лиц, а странах с низким уровнем жизни – косвенные налоги и налоги с юридических лиц.

Через бюджетные расходы финансируются бюджетополучатели – организации производственной и непроизводственной сферы, являющиеся получателями или распределителями бюджетных средств. Таким образом, расходы бюджета носят транзитный характер. В бюджете только определяются размеры бюджетных расходов по статьям затрат, а непосредственные расходы осуществляют бюджетополучатели. Кроме того, за счет расходов бюджета происходит перераспределение бюджетных средств по уровням бюджетной системы через дотации, субвенции, субсидии и бюджетные ссуды. Расходы бюджета носят в основном безвозвратный характер. На возвратной основе могут предоставляться только бюджетные кредиты и бюджетные ссуды. Структура бюджетных

расходов ежегодно устанавливается непосредственно в бюджетном плане и зависит, как и бюджетные доходы, от экономической ситуации и общественных приоритетов.

Контрольная функция бюджета действует одновременно с распределительной и предполагает возможность и обязательность государственного контроля за поступлением и использованием бюджетных средств.

Бюджетное устройство и бюджетная система. Бюджетное устройство определяет организацию государственного бюджета и бюджетной системы страны, взаимоотношения между ее отдельными звеньями, правовые основы функционирования бюджетов, входящих в бюджетную систему, состав и структуру бюджетов, процедурные стороны формирования и использование бюджетных средств и др.

Составляющей частью бюджетного устройства является бюджетная система.

Бюджетная система – это совокупность бюджетов государства, административно-территориальных образований, самостоятельных в бюджетном отношении государственных учреждений и фондов, основанная на экономических отношениях, государственном устройстве и правовых нормах [1].

Бюджетная система – это главное звено финансовой системы государства.

Основы бюджетного устройства определяются формой государственного устройства страны, действующими в ней основными законодательными актами, ролью бюджета в общественном воспроизводстве и социальных процессах.

От формы государственного и административного устройства страны зависит также построение бюджетной системы. По степени распределения власти между центром и административно-территориальными образованиями все государства подразделяются на унитарные, федеративные и конфедеративные.

Унитарное государство – это форма государственного устройства, при которой административно-территориальные образования не имеют собственной государственности или автономии. В стране действуют единая

конституция, общие для всех систем права и единые органы власти, централизованное управление экономическими, социальными и политическими процессами в государстве. Бюджетная система унитарного государства состоит из двух звеньев – государственного и местных бюджетов.

Федеративное государство – это форма государственного устройства, при которой государственные образования или административно-территориальные образования, входящие в государство, имеют собственную государственность и обладают определенной политической самостоятельностью в пределах распределенных между ними и центром компетенций. В бюджетную систему федеративных государств входят: федеративный бюджет, бюджеты членов федерации и местные бюджеты.

Конфедеративное государство – это постоянный союз суверенных государств, созданный для достижения политических или военных целей. Бюджет такого государства формируется из взносов входящих в конфедерацию государств, в которых действуют свои бюджетные и налоговые системы.

Бюджетная система Вологодской области

Особенности бюджетной системы региона. Становление и развитие бюджетной системы области в условиях рыночной экономики сопровождалось немалыми трудностями. Но в настоящее время, по мнению специалистов, наметилась тенденция улучшения благодаря изменениям в Бюджетном и Налоговом кодексах и использованию Программы развития бюджетного федерализма. Более того, Вологодская область продолжает являться одним из участников крупного проекта по реформированию системы управления региональными общественными финансами, реализуемого Министерством финансов РФ и Международным банком реконструкции и развития [4].

Схема бюджетной системы Вологодской области представлена на рисунке 1. В бюджете консолидированы областной бюджет, бюджеты муниципальных образований (районов и городов области), внебюджетные фонды: территориальный дорожный, государственный экологический, региональный продовольственный.

Анализ динамики и структуры доходной части консолидированного бюджета Вологодской области в 1999 – 2003 гг. (табл. 1) позволяет утверждать:

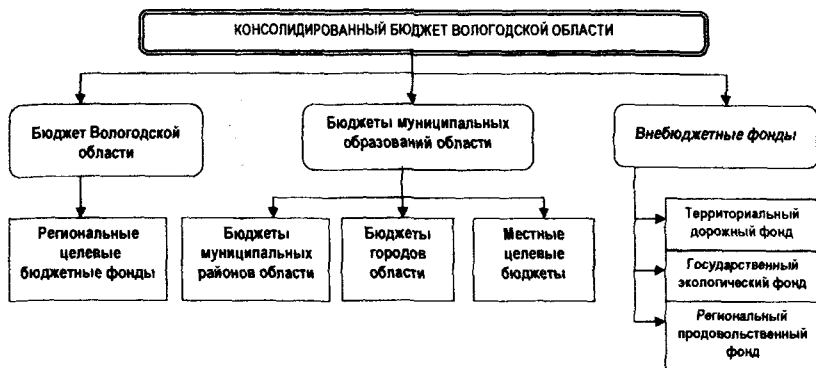


Рис. 1. Принципиальная схема бюджетной системы Вологодской области

Таблица 1

Динамика и структура доходной части консолидированного бюджета Вологодской области в 1999 – 2003 годах [8] (цены соответствующих лет)

Наименование доходов	1999 г.		2000 г.		2001 г.		2002 г.		2003 г.	
	млн. руб.	% к итогу	млн. руб.	% к итогу	млн. руб.	% к итогу	млн. руб.	% к итогу	млн. руб.	% к итогу
Налоговые доходы	6021,4	67,4	9218,2	84,5	7719,8	72,1	9120,3	69,8	14099,2	72,7
В том числе налоги:										
- на прибыль предприятий	3153,8	35,3	5023,6	46,1	3361,0	31,4	3410,4	26,1	10538,3	54,3
- на доходы физических лиц	893,7	10,0	1585,8	14,5	2630,9	24,6	3503,2	26,8	4284,5	22,1
- акцизы	157,5	1,8	225,0	2,1	303,3	2,8	408,6	3,1	1095,1	5,6
- на добавленную стоимость	579,2	6,5	970,7	8,9	-	-	-	-	-	-
- на имущество предприятий	473,4	5,3	466,8	4,3	658,9	6,2	742,0	5,7	882,7	4,6
- платежи за пользование природными ресурсами	156,6	1,8	192,4	1,8	233,1	2,2	471,6	3,6	642,8	4,4
Неналоговые доходы	1048,9	11,7	230,1	2,1	544,8	5,1	685,3	5,2	703,2	3,3
Финансовая помощь из федерального бюджета	200,9	2,2	43,5	0,4	505,5	4,7	1483,9	11,4	1546,2	8,4
Целевые бюджетные фонды	1055,6	11,8	1248,2	11,4	1825,7	17,0	1277,4	9,8	1534,6	7,9
Прочие доходы	606,8	6,8	167,0	1,5	113,8	1,1	495,9	3,8	1500,0	7,7
Всего доходов	8933,5	100,0	10907,0	100,0	10709,5	100,0	13062,8	100,0	19383,2	100,0

1. Консолидированный бюджет области за рассматриваемый период увеличился в 2 раза и в 2003 г. составил более 19 млрд. руб.

2. Основной статьей доходов являются налоги. Так, в 2003 г. они составили 72,7% (рис. 2). Среди них наиболее значимые – налоги на прибыль предприятий (54,3%) и налоги на доходы физических лиц (22,1%). Удельный вес этих налогов увеличился в 1,5 и 2,2 раза соответственно.

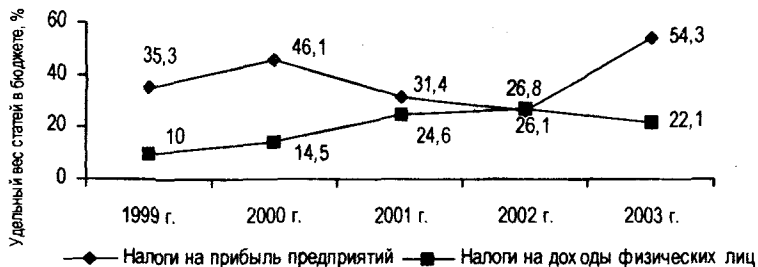


Рис. 2. Динамика основных доходных статей консолидированного бюджета Вологодской области за период с 1999 по 2003 год

3. Доля неналоговых доходов уменьшилась с 11,7% в 1999 г. до 3,3% в 2003 г.

4. Финансовая помощь из федерального бюджета выросла весьма значительно, и в 2003 г. ее доля составила 8,4%.

Рассмотрим расходную часть консолидированного бюджета Вологодской области за период с 2000 по 2003 гг. Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что:

1. Расходная часть бюджета за рассматриваемый период увеличилась в два раза.

2. Главными затратными статьями являются расходы на образование, здравоохранение и жилищно-коммунальное хозяйство. Причем доля затрат на ЖКХ имеет тенденции к снижению. Так, расходы на жилищно-коммунальное хозяйство снизились с 20,0% в 2000 г. до 13,3% в 2003 г. (рис. 3). А доля затрат на образование и здравоохранение в рассматриваемые годы почти не менялась. Наибольшие расходы на образование (27,0%) были отмечены в 2002 г.

Таблица 2

Динамика и структура расходной части консолидированного бюджета Вологодской области в 1999 – 2003 годах
(цены соответствующих лет) [8]

Наименование расходов	2000 г.		2001 г.		2002 г.		2003 г.	
	млн. руб.	% к итогу	млн. руб.	% к итогу	млн. руб.	% к итогу	млн. руб.	% к итогу
Государственное управление и местное самоуправление	529,8	5,0	665,7	5,8	854,4	6,5	1 116,1	5,8
Промышленность, энергетика и строительство	17,8	0,2	190,9	1,7	342,9	2,6	739,9	3,8
Сельское хозяйство и рыболовство	788,8	7,4	507,1	4,4	450,8	3,4	618,9	3,2
Охрана окружающей среды и природных ресурсов, гидрометеорология, картография и геодезия	18,1	0,2	28,9	0,3	35,0	0,3	62,7	0,3
Жилищно-коммунальное хозяйство	2 007,4	20,0	2 043,8	17,8	1 796,6	13,7	2 553,4	13,3
Образование	2 271,4	21,4	2 574,6	22,4	3 525,9	27,0	4 227,3	22,0
Культура, искусство и кинематография	365,3	3,4	353,7	3,0	510,9	4,0	616,3	3,2
Здравоохранение и физическая культура	1 504,1	14,1	1 512,5	13,1	1 857,2	14,2	2 333,9	12,1
Социальная политика	649,8	6,1	786,6	6,9	1 006,5	7,7	1 370,4	7,1
Прочие расходы	2 461,6	22,2	2 838,5	24,6	2 688,9	20,6	5 627,5	29,2
Всего расходов	10 614,1	100,0	11 502,3	100,0	13 056,5	100,0	19 266,4	100,0



Рис. 3. Динамика основных расходных статей консолидированного бюджета Вологодской области за период с 2000 по 2003 год

3. Доля расходов на охрану окружающей среды и природных ресурсов за эти годы не изменилась и составляет 0,3%.

4. На производственный сектор экономики (промышленность, энергетика и строительство, сельское хозяйство и пр.) тратится 3–4% средств бюджета области, в то время как на государственное управление и местное самоуправление – около 6%.

Анализ динамики доходов и расходов консолидированного бюджета области (рис. 4) позволяет утверждать, что дефицит бюджета был только в 2001 г. – 792,8 млн. руб.

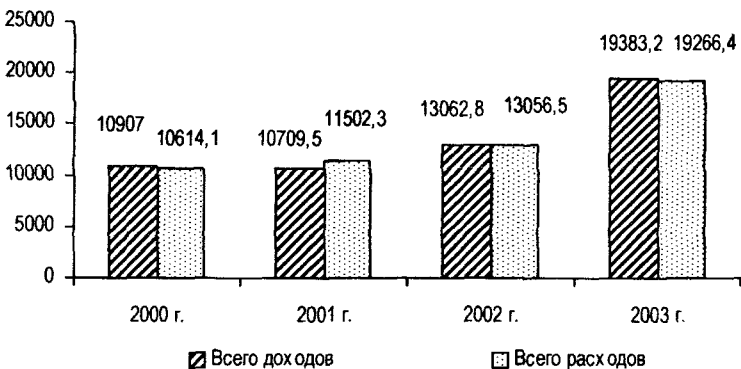


Рис. 4. Динамика доходов и расходов консолидированного бюджета Вологодской области за период с 2000 по 2003 год

Вместе с тем, по мнению ведущих специалистов [5], профицит бюджета не говорит о его сбалансированности и устойчивом развитии региона. В ряде случаев для анализа динамики развития региона возможно использование коэффициента интегральной оценки финансового положения отдельной территории. В качестве исходной базы для расчета берутся значения суммы собственных доходов, объемы бюджетных расходов и кредиторской задолженности. Причем формула может интерпретироваться, и более оптимальным является следующий ее вид:

$$K_{\text{фн}} = 0,7 \times D_c / P + 0,3 (1 - KZ_k / KZ_n),$$

где: $K_{\text{фн}}$ – коэффициент интегральной оценки финансового положения региона;

D_c – сумма собственных доходов бюджета региона;

P – сумма расходов бюджета региона;

KZ_k – объем кредиторской задолженности региона на конец анализируемого периода;

KZ_n – объем кредиторской задолженности региона на начало анализируемого периода.

При этом чем больше значение коэффициента, тем лучше финансовое состояние региона. Идеальным считается такое финансовое состояние, когда доходы равны или даже больше суммы расходов, а кредиторская задолженность отсутствует; в этом случае коэффициент равен единице или больше ее. Если у региона практически отсутствуют собственные доходы и изменений в сумме кредиторской задолженности не произошло, то коэффициент равен 0. Если в условиях отсутствия собственных доходов задолженность на конец анализируемого периода возросла, то значение коэффициента становится отрицательным, что говорит о глубокой депрессивности финансового состояния региона.

В то же время можно дать характеристику финансового положения региона в зависимости от значения интегрального показателя (табл. 3).

Таблица 3
Соотношение финансового состояния региона и интегрального показателя

Финансовое состояние региона	Значение интегрального показателя
Идеальное	$K_{\text{фн}} > 1$
Хорошее	$1 > K_{\text{фн}} > 0,5$
Среднее	$0,5 > K_{\text{фн}} > 0,2$
Плохое	$K_{\text{фн}} < 0,2$

Расчет данного показателя можно производить по итогам месяца, квартала, года. При этом важным моментом становится направление изменения показателя при реализации тех или иных мероприятий, оказывающих влияние на экономику и финансы региона.

Работа по оптимизации бюджета Вологодской области проводится специалистами и департамента Правительства области, и Вологодского научно-координационного центра ЦЭМИ РАН [3].

В настоящее время разработка проекта бюджета Вологодской области и его утверждение Законодательным собранием проводится до начала очередного финансового года. Так, в начале октября 2004 г. «финансисты Правительства области передали в Законодательное собрание проект бюджета Вологодчины на 2005 г. Впервые за последнее время расходы областной казны будут обеспечены доходами и равняются 12,8 млрд. рублей» [2]. Как и в прошлые годы, значительная часть бюджета (62%) будет направлена на социальные нужды, четверть его доходов – на развитие области.

Предполагается, что в ноябре 2005 г. в областном парламенте пройдут публичные слушания по поводу бюджета региона на следующий год. В декабре этот документ должен быть утвержден депутатами окончательно [2].

Регулярно осуществляется анализ кредиторской и дебиторской задолженности областного и муниципальных бюджетов, целевых бюджетных фондов. Проводится конструктивная работа по переходу на казначейскую систему исполнения бюджетов.

Важный шаг на пути оптимизации бюджетных расходов – внедрение тендерных операций закупок товаров, работ и услуг для нужд бюджетной сферы.

Проводится анализ долговой нагрузки, включающий расчет остатков задолженности и график платежей. Все эти меры оказывают положительное влияние на динамику и структуру консолидированного бюджета региона, а также другие стороны его функционирования [4].

Вместе с тем бюджет Вологодской области не является оптимальным, поэтому требуется продолжение исследований в данном направлении. Особенно остро эта проблема встанет перед финансистами региона в связи с необходимостью реформирования местного самоуправления.

Заключение

Остановимся на основных итогах проведенной работы.

Во-первых, государственный бюджет является ключевым компонентом всей финансовой системы. Он представляет собой централизованный денежный доход государства. Бюджет государства состоит из двух взаимосвязанных частей: доходной и расходной. В доходной части указываются источники поступления денежных средств и их количественные характеристики. В расходной части – направления, сферы, в которых расходуются деньги, их количественные параметры.

Во-вторых, было проведено исследование структуры доходной и расходной части консолидированного бюджета Вологодской области. На основании этого исследования можно утверждать следующее:

1. Основным источником денежных поступлений в бюджет Вологодской области являются налоги.
2. Весьма существенна финансовая помощь из федерального бюджета.
3. Основные статьи расходов регионального бюджета – затраты на образование, здравоохранение и жилищно-коммунальное хозяйство.
4. Бюджет области не является сбалансированным.

В-третьих, приведен способ расчета финансового состояния региона при помощи интегральной оценки. За основу расчета берутся значения суммы собственных доходов, объемы бюджетных расходов и кредиторской задолженности. При этом чем больше значение коэффициента, тем лучше финансовое состояние региона. Однако эта методика требует апробации на материалах региона.

Учитывая сложность проблемы формирования и использования бюджета, следует заметить, что в данной работе рассмотрены лишь некоторые ее аспекты.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетная система России: учеб. для вузов / под ред. проф. Г.Б. Поляка. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 550 с.
2. Михалев, А. Слабое звено / А. Михалев // Премьер. – 2004. – №41. – 12-18 окт.
3. Проблемы формирования региональных и местных бюджетов и распределения расходных и доходных полномочий между уровнями бюджетной системы: заключительный отчет о НИР / ВНКЦ ЦЭМИ РАН. – Вологда, 2001. – 50 с.
4. Стратегия развития региона / Коллектив авторов под руководством д.э.н., профессора В.А. Ильина. – Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2004. – 228 с.
5. Стратегическое управление: регион, город, предприятие / под ред. Д.С. Львова, А.Г. Гранберга, А.П. Егоршина; ООИ РАН, НИМБ. – М.: Экономика, 2004. – 605 с.
6. Теория и практика финансов и банковского дела на современном этапе: тезисы докл. II межвуз. конф. асп. и докт. (г. Санкт-Петербург, 5-6 декабря 2000 г.) / под ред. А.И. Михайлушкина, Н.А. Савинской. – СПб.: СПбГИЭУ, 2000. – 339 с.
7. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / под ред. В.К. Сенчагова, А.И. Архипова. – М.: Проспект, 2001. – 496 с.
8. Сайт Министерства финансов Российской Федерации: [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.minfin.ru.

И.М. Гулый

МЕТОДИКА РЕНТНОЙ ОЦЕНКИ ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ

Проблемам оценки лесных ресурсов посвящается в настоящее время множество публикаций в российской печати, в аналитических разделах интернет-страниц, большое количество семинаров. Данная проблема является в нашей стране острой, поскольку она остается крупнейшей в мире лесной державой. Общая площадь лесного фонда по состоянию

Гулый Илья Михайлович – студент ВоГТУ.

Работе присуждена вторая премия.

на 1 января 1998 г. составляла 1172,3 млн. га, а запасы древесины на корню – более 82 млрд. куб. м. На долю России приходится более одной пятой части мировых запасов лесных ресурсов. Но в то же время она имеет величайший в мире невостребованный ресурсный потенциал, так как уровень использования лесного фонда, по данным Министерства природных ресурсов, достигает лишь 22 – 23%. А по объему экспортной выручки (уровень которой, например, в 2001 г. составил лишь 4,4 млрд. долларов США) Россия сильно уступает мировым лидерам рынка лесобумажной продукции, таким, как Канада, США, Швеция и Финляндия. Уровень попенной платы в России, несмотря на ежегодные повышения, несравнимо ниже, чем в развитых странах.

Вологодская область по объему заготовки круглых лесоматериалов (6,4 млн. куб. м в 2003 г.) занимает пятое место среди других регионов Российской Федерации. Поэтому для нашего региона проблема оценки лесных ресурсов также актуальна и перспективна и решить ее на региональном уровне должен помочь поиск мероприятий по совершенствованию механизма определения платы за древесные ресурсы.

Цель данного исследования – раскрытие недостатков существующего механизма определения ставок древесины, отпускаемой на корню, предложение методики определения платы за древесные ресурсы, основанной на применении рентного подхода.

Объектом исследования послужили различные модельные лесосеки условного региона, ценовая конъюнктура лесного рынка, данные по соотношению спроса и предложения круглого леса на примере Республики Коми, информация по затратам на заготовку древесины и др.

Предметом исследования является стоимостная оценка лесных ресурсов или плата за древесину, отпускаемую на корню, из лесов России.

В ходе проведенной работы были поставлены следующие задачи:

- 1) анализ существующей системы установления платы за древесину, отпускаемую на корню;
- 2) выявление наиболее острых проблем и недостатков функционирующего в настоящее время механизма определения лесных такс;

3) предложение на основе анализа литературных материалов наиболее проработанной, научно обоснованной, перспективной и возможной для реалистичного воплощения в будущем методики определения корневых цен, доказательство эффективности выбранного подхода.

В настоящей работе использованы публикации видных отечественных ученых, работающих над изучением проблем лесного комплекса: Н.П. Чупрова (СевНИИЛХ), С.В. Торхова [4] (Архангельская лесоустроительная экспедиция); Н.М. Большакова [1] (Сыктывкарский лесной институт); С.В. Починкова [2] (проект «Модельный лес «Прилузье»), И.Г. Русовой [3] (ВНИИЛМ), В.В. Грачева [5] (начальник департамента промышленности, предпринимательства и лесного комплекса Правительства Вологодской области) и других авторов.

Итак, перейдем к рассмотрению существующей системы установления платы за древесину, отпускаемую на корню, или, как ее иначе называют, попенной платы за пользование лесными ресурсами. Согласно Налоговому кодексу РФ она выполняет роль регулятора лесных отношений, включена в число налогов и характеризуется как лесной налог, входит в себестоимость лесозаготовок, снижает их прибыльность и эффективность.

В соответствии с действующим Лесным кодексом, Положением «Об аренде участков лесного фонда» и другими нормативными документами плата за древесину на корню при передаче лесосек лесозаготовителям состоит из двух частей: 1) минимальные ставки, право устанавливать которые закреплено за МПР России, и 2) превышение минимальных ставок, установление которых закреплено за субъектами РФ.

Как считается, действующие минимальные ставки, судя по тому, что их величина зависит, хотя и в очень малой степени, от отдельных рентообразующих факторов (древесной породы, запаса древесины на 1 га, расстояния вывозки), устанавливаются на рентной основе. Однако зависимость размера платы от запаса древесины на 1 га настолько мала, что почти не влияет на величину платы. Принятая зависимость величины платы от расстояния вывозки также не полностью соответствует рентной оценке. На всем диапазоне расстояний вывозки (от 1 до 100 км и более) плата за древесину принята положительной.

В действительности для многих предприятий, из-за значительных расстояний вывозки, небольших запасов древесины на 1 га, низкой товарности древостоев, высоких районных и северных коэффициентов, оценка становится нулевой или отрицательной. Это, на наш взгляд, является одной из причин неудовлетворительного финансового положения многих российских лесозаготовительных предприятий, неплатежей и зачастую банкротства. Поэтому в данных условиях рентная часть, взимаемая с лесозаготовителей, по сути, должна отсутствовать.

Для другой гораздо меньшей части налогоплательщиков, ведущих лесозаготовки на рентабельных лесосеках, лесные подати хотя и увеличивают себестоимость, но ненамного. За счет лучшей породно-размерной структуры насаждений и благоприятного расположения лесосек у таких предприятий образуется рентный доход, то есть сверхнормативная прибыль. На практике, при существующей плате, всегда выгоднее брать лесосеки лучшего качества с небольшим расстоянием вывозки. При этом на аукционах предприятия готовы платить за такие лесосеки в несколько раз больше установленной арендной платы.

По этим причинам лесозаготовители, получившие хороший участок лесного фонда, и лесозаготовители, которым достался плохой участок, изначально оказываются в неодинаковом экономическом положении. Попенная плата не отвечает сейчас рентной природе дохода лесопользователя и не обеспечивает полного изъятия сверхнормативной прибыли. В итоге доходы консолидированного бюджета, формирующегося за счет лесного налога, занижены в 2 – 3, а по некоторым субъектам – более чем в 5 раз.

За последние годы из-за отсутствия нормативно-методической базы, обеспечивающей реализацию подхода к разделению ставок на минимальные и превышения над минимальными, конкретные ставки в регионах РФ устанавливались просто путем введения повышающих коэффициентов к минимальным ставкам или совсем не устанавливались. В результате установленные изначально ставки платы за древесину уже несколько раз повышались, индексировались, в связи с чем утратили свою экономическую основу.

Несмотря на ежегодные повышения, уровень попенной платы в нашей стране несравнимо ниже, чем в развитых странах. Например, в 2002 г. попенная плата в России в среднем составляла лишь 0,8 долл. США за куб. м против 55 долл. в Финляндии, 47 долл. в Германии и т.д. Следствие этого – нерациональное использование лесосечного фонда, незначительная дифференциация попенной платы по породно-размерно-качественным характеристикам древесины, отсутствие у пользователей заинтересованности в развитии инфраструктуры арендуемого участка (строительство дорог, сооружений) и в бедении на участке долговременного целевого хозяйства, а также увеличение доли экспорта круглых лесоматериалов в объеме производства.

Исходя из вышеперечисленного, мы пришли к выводу о том, что наиболее объективным принципом экономической оценки природных, в частности лесных, ресурсов является рентная оценка, которая должна быть положена в основу установления размера платы за ресурсы при их использовании. Плата на рентной основе выравнивает то различное экономическое положение лесозаготовителей, о котором было сказано выше.

Применительно ко второй части платы за древесину (превышения минимальных ставок) следует отметить, что здесь также сложилась ненормальная ситуация: та часть платы за древесину, которая предназначена для лесовосстановления, совсем не обязательна и может вообще не существовать. В то же время рентная часть считается обязательной для всех условий лесозаготовки, хотя в действительности, как было сказано выше, она реальна лишь для тех условий, в которых рентабельность лесозаготовок выше нормальной. В этой связи необходимо изменить существующее название рентной части платы («минимальные ставки»). Правильнее будет назвать ее «превышениями», а часть платы, предназначенной для воспроизводства лесных ресурсов, – минимальными и обязательными ставками для всех условий.

А теперь перейдем к рассмотрению методики рентной оценки лесных ресурсов и описанию механизма определения лесных податей, основанного на рентном подходе.

Цена природных ресурсов в рыночной экономике является вмененной, производной и представляет собой остаточную стоимость. Теоретически это обосновано еще 300 лет назад (труды Адама Смита). Такая остаточная стоимость получила название земельной ренты. Применительно к лесным ресурсам – это лесная рента. Создатель лесной ренты – природа, поэтому рента принадлежит собственнику земли (лесного фонда), который вправе присвоить земельную (лесную) ренту полностью или частично с помощью арендной платы при частном землевладении или налога (лесной подати) при государственном землевладении.

Рентная доходность рубки леса зависит от нескольких факторов:

а) качества древесных ресурсов и их местоположения; б) потребности в лесовозных дорогах и стоимости их строительства; в) цен производителей на основные сортименты круглого леса; г) технологической структуры рыночного спроса (потребления); д) организации лесозаготовительного производства; е) правил рубок и лесовосстановления. Этими факторами определяется целесообразность, масштабы, размещение, способы и интенсивность рубки.

Рентная стоимость ствола данной породно-качественно-размерной группы равна разнице (с учетом предпринимательской прибыли) его приведенной товарной стоимости и нормативной (общественно необходимой) себестоимости заготовки. Рентная стоимость ликвидного запаса на участке лесного фонда (таксационный выдел, делянка) равна сумме рентных стоимостей стволов, отведенных в рубку (фактически вырубленных). По рентной стоимости ликвидного запаса можно определить доходность ресурса, экономическую эффективность различных способов рубки. Лесная рента может быть как положительной, так и отрицательной.

Рентный анализ древесных ресурсов проводится согласно методике в следующей последовательности:

1. Изучение регионального лесного рынка, расчет товарной стоимости древесных стволов по породно-размерно-качественным группам.
2. Определение нормативной себестоимости заготовки леса с дифференциацией по рентообразующим факторам.

В себестоимость заготовки древесины включаются расходы по строительству и содержанию лесовозных дорог (если по условиям договора аренды участка лесного фонда эти расходы на протяжении всего срока аренды возложены на лесопользователя), прямые расходы по технологическим операциям – зарплата основных и вспомогательных рабочих с начислениями, расходы на топливо, электроэнергию, материалы и запасные части для обслуживания и ремонта техники, амортизация; накладные расходы (цеховые и общезаводские: содержание вспомогательных производств, содержание управленческого персонала; по отношению к производственным расходам первые составляют 15–30%, вторые – 10–15%), расходы на содержание ЖКХ, находящегося на балансе лесопользователя. В модели использованы нормы выработки и нормативы советского времени, приняты цены на топливо и смазочные материалы, на машины и оборудование, тарифы на электроэнергию по состо-

Таблица 1

Нормативная себестоимость заготовки древесины, принимаемая для расчета лесной ренты (условный регион Северного экономического района), руб. /куб. м; 2003 г.

Диаметр, см	Валка	Трелевка	Обреза сучьев	Погрузка	Вывозка	Раскряжевка, сортировка	Прямые технологические расходы по операционным нормативам	Строительство и содержание лесовозных дорог по договорной смете	Расходы по нормативам, всего	Реальные расходы с учетом удорожающих факторов (K = 1,30)	Накладные расходы (25 %)	Всего
12	18,1	155,8	25,3	17,0	51,7	148,2	416,1	35	451,1	586,4	146,6	733
16	11,5	105,6	15,8	15,5	38,3	95	281,7	35	316,7	411,7	102,9	514,6
20	8,4	82,4	11,4	14,5	32	70,3	219	35	254	330,2	82,6	412,8
24	6,7	69,8	9	13,9	28,6	57	185	35	220	286	71,5	357,5
28	5,7	62,2	7,5	13,5	26,6	48,9	164,4	35	199,4	259,2	64,8	324
32	5,1	57,2	6,6	13,2	25,3	43,7	151,1	35	186,1	241,9	60,5	302,4
36	4,6	53,8	6	12,9	24,4	40,1	141,8	35	176,8	229,8	57,5	287,3
40	4,3	51,4	5,5	12,7	23,7	37,5	135,1	35	170,1	221,1	55,3	276,4

янию на июль 2003 г. Заработная плата рабочих низшей квалификации (третий разряд) составляет 3500 руб. в месяц, высшей (шестой разряд) – 6300 руб. При расчетах использовались показатели для традиционной «хлыстовой» технологии лесозаготовок (табл. 1).

3. Расчет рентной стоимости в зависимости от конкретной древесной породы, качества и степени толщины в определенных условиях произрастания осуществляется по формуле:

$$R_{cm} = \frac{T_{cm}}{(1+r/100)} - C_{cm} \times (1 - K_{cob}),$$

где: R_{cm} – корневая стоимость ствола, руб./куб. м;

T_{cm} – товарная стоимость ствола, руб./куб. м;

r – нормальная рентабельность заготовки древесины к себестоимости, % (5 – 10%);

C_{cm} – нормативная себестоимость заготовки древесины, руб./куб. м;

K_{cob} – расходы древесины на собственные нужды предприятия (строительство, ремонт, отопление и т.п.), % (2 – 10%).

Корневая стоимость стволов для второго разряда такс приведена в таблице 2.

Таблица 2

Корневая (рентная) стоимость древесных стволов, руб./куб. м

Диаметр, см	Сосна, IV		Ель, III		Береза, III		Осина, II	
	деловые	дровяные	деловые	дровяные	деловые	дровяные	деловые	дровяные
12	-389,5	-416,9	-386,8	-385,4	-471,3	-391,2	-455,9	-387,4
16	-164	-217,5	-162,2	-186	-241,3	-194,6	-229,5	-191,7
20	-45,6	-94,3	-46,5	-89,6	-116,5	-86,7	-121,9	-109,6
24	21,7	-44,6	8,1	-66,5	-21,9	-33,2	-67,4	-63,7
28	54,9	-14,5	63,1	-51,6	53,1	-5,9	-45,1	-35,4
32	120,6	-34,1	104,3	-86,5	114,3	-34,1	-85,7	-38,8
36	156	-68,1	147	-125,2	157,9	-68,1	-147,6	-106,2
40	176,2	-163,1	176,2	-163,1	175,3	-125	-200,1	-163,1

Основным результатом является определение стволовых и повыведельных рент. Стволовая рента – семейство кривых, отражающих зависимость корневой стоимости древесных стволов от породы, качества, степени толщины, интенсивности рубки, удаленности от транзитных путей и транспорта. Каждая кривая делит соответствующую группу

стволов на две части: доходную (рента больше нуля) и убыточную (рента меньше нуля). Граница есть критический диаметр. Корневая стоимость стволов наглядно демонстрирует экономическую сущность лесной ренты. С увеличением диаметра товарная стоимость стволов растет, а заготовительные расходы резко падают. Поэтому, благодаря бескорыстной работе Матери-Природы, предприниматель может получать большие сверхдоходы.

Искусство лесоправления в конечном счете состоит в том, чтобы брать у природы только те ресурсы, которые в данный момент имеют положительную ренту, и делать это так, чтобы лесопользование всегда оставалось неистощительным и в максимально возможной степени сохранялись природоохранные функции леса. Постоянно поддерживать в лесопользовании баланс экономических и экологических интересов – это значит *управлять лесом устойчиво*.

4. Расчет корневой (рентной) стоимости древесных запасов по таксационным выделам: в каждой группе корневая стоимость ствола умножается на ликвидный запас стволов этой группы в таксационном выделе, а затем полученные по всем группам показатели складываются. Формула (1) допускает отрицательные значения ренты. Отрицательный рентный платеж на отдельных лесосеках будет погашаться положительным рентным платежом на других. Данная особенность – уплата лесопользователем лишь суммарного рентного платежа – имеет важное значение, так как такой платеж будет противодействовать использованию только лучших лесосек, как это происходит в настоящее время.

Оценка лесных ресурсов на стадии «лесовыращивание – лесозаготовка» недостаточна. Так как наибольшая часть экономического эффекта от использования древесины реализуется на стадии ее переработки и обработки (ЦБК, фанерное, плитное, лесопильное и другие производства), а заготовка древесины всегда была и остается низкорентабельным производством (в связи с высокой себестоимостью работ и относительно низкими ценами на круглый лес), то взимать плату за используемые древесные ресурсы необходимо не только с лесозаготовителей, но и с предприятий, потребляющих древесину. При этом расчет платы можно проводить по нижеследующей формуле:

$$R_{пер} = \left[\left(\frac{\sum C_{пер}}{1 + P_{пер}/100} - \sum C_{пер} \right) \cdot V \right] - R_{ст},$$

где: $\sum C_{пер}$ – суммарная цена продукции (доход), выработанной из переработанного круглого леса, тыс. руб.;

$\sum C_{пер}$ – суммарные затраты (себестоимость) на выработку продукции из переработанного круглого леса, тыс. куб. м.;

V – объем поставленного и переработанного круглого леса, тыс. куб. м.;

$P_{пер}$ – нормативная рентабельность, установленная для данного производства, %;

$R_{ст}$ – корневая стоимость ствола, руб./куб. м.;

величина, заключенная в квадратные скобки, – это общая рентная оценка одного кубического метра, заготовленного и использованного в процессе переработки круглого леса, руб./куб. м.

Итак, мы можем вывести общую формулу суммарного платежа за древесину, отпускаемую на корню, в основе которого лежит рентная оценка лесных ресурсов:

$$P = \sum_j (R_{ст.j} \times U_{ст.j} + Z_{л.в.j} \times U_{ст.j}),$$

где: $Z_{л.в.}$ – затраты на лесовыращивание, приходящиеся на 1 куб. м заготавливаемой древесины (в качестве них будут выступать обязательные минимальные платежи за древесину на корню);
 $U_{ст.j}$ – ликвидный запас стволов j -ой группы в таксационном выделе, куб. м.

Исходя из вышеприведенного анализа практическими рекомендациями в отношении возможных резервов увеличения эффективности использования древесных ресурсов как на федеральном уровне, так (что особенно важно) и на региональном уровне, в частности в лесном комплексе Вологодской области, будет следующее:

1) Необходимо на федеральном уровне пересмотреть механизм установления платы за древесину в отношении минимальных ставок и в качестве их следует утверждать средние нормативные затраты на лесовыращивание, охрану лесов, содержание лесной охраны с дифференци-

ацией по регионам или географическим зонам. Такие минимальные ставки будут иметь не рентную природу, а являться обязательными платежами, необходимыми для простого или расширенного воспроизводства лесов.

2) Ту часть платы за древесину, которая устанавливается на региональном уровне и в настоящее время направляется на охрану и воспроизводство лесов, следует заменить рентными платежами и направлять в бюджеты для реализации различных целей и программных мероприятий. При этом выравнивается положение различных лесопользователей, а платежи за заготовленную древесину будут достаточными для того, чтобы покрыть нормативные затраты на воспроизводство лесов. Такой механизм взимания платы на рентной основе можно ввести в Вологодской области, заменив жестко закрепленные законодательные ставки арендной платы на минимальные и рентные платежи.

3) Можно внести изменения в налоговую систему – в плане того, что рентные платежи следует взимать со всех предприятий, потребляющих древесину, отслеживая с помощью специальных документов и отчетности всю цепочку переработки древесной продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Большаков, Н.М.* Методология формирования рентных платежей в лесопользовании / Н.М. Большаков // Лесное хозяйство. – 2001. – №1. – С. 26-27.
2. *Починков, С.В.* Методика рентной оценки древесных ресурсов леса / С.В. Починков // Лесное хозяйство. – 2004. – №3. – С. 14-17.
3. *Руссова, И.Г.* О совершенствовании механизма установления платежей за древесину, отпускаемую на корню / И.Г. Руссова // Лесное хозяйство. – 2003. – №1. – С. 23-26.
4. *Чупров, Н.П.* Формирование платы за древесину на корню и определение экономической доступности лесных ресурсов / Н.П. Чупров, С.В. Торхов // Лесное хозяйство. – 2003. – №4. – С. 22-24.
5. *Грачев, В.В.* Отрасль плохо переносит бесконечное реформирование / В.В. Грачев // ЛесПромИнформ. – 2005. – №1(23). – С. 24-25.

УТЕЧКА КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ

Введение

Актуальность проблемы. В настоящее время данная тема является актуальной, т.к. в Вологодской области наблюдается тенденция утечки квалифицированных кадров, с которой большинство связывает качество образования и невозможность дальнейшего трудоустройства.

Цели работы:

1. Выявить проблемы и причины, по которым молодые специалисты стремятся уехать в развитые научно-промышленные центры.
2. Разработать основные направления решения проблемы «утечки мозгов» (на материалах г. Вологды).

Задачи:

- исследование теоретических аспектов утечки кадров;
- оценка и исследование причин;
- выработка основных направлений и мероприятий по решению данной проблемы.

Практическая значимость исследования заключается:

- в изучении ситуации профориентации учащихся и выбора вуза;
- в изучении проблемы «утечки мозгов»;
- в выявлении причин данной проблемы;
- в предложениях по устранению миграции трудовых ресурсов.

Информационной базой послужили данные социологического опроса абитуриентов, отражающие приоритеты индивида при выборе профессии, а также статистические данные за 2003 г., приведенные в «Статистическом ежегоднике».

Объектом исследования являются учащиеся 10 – 11 классов общеобразовательной школы №32 г. Вологды и студенты первого курса вузов.

Доронина Юлия Александровна, Кучина Ольга Игоревна, Никонорова Анна Александровна – студенты СПбГИЭУ.

Работе присуждена третья премия.

Описание ситуации

Немаловажную роль в жизни старшеклассников играет выбор вуза, где он будет повышать свой уровень знаний и продолжится его социализация. И на данный период проблема утечки квалифицированных кадров из Вологодской области остается актуальной. Молодые специалисты выбирают более престижные вузы развитых регионов страны, чтобы получать качественное образование. Оно расценивается как основа удачной профессиональной биографии.

По статистике более трети студентов Санкт-Петербурга и Москвы – иногородние. И их доля год от года растет. При этом в регионах продолжается отток будущих специалистов. Все больше российских предприятий испытывают нужду в квалифицированных работниках, способных организовать производство и наладить учет в современных условиях. Вот почему необходимо не только на уровне страны, но прежде всего на региональном уровне всячески бороться с «утечкой мозгов».

Но как это сделать, если у нас до сих пор нет эффективной политики в области высшего образования? Поэтому настоящая работа посвящена этой проблеме и разработке мероприятий по ее решению.

В современном мире резко увеличилось число стран, принимающих и направляющих мигрантов. С каждым годом растет число квалифицированных рабочих среди мигрантов. Тенденция утечки кадров наблюдается и в Вологде.

Попробуем выявить причины такого положения.

Причины утечки квалифицированных кадров

Одна из причин, подталкивающая молодых специалистов к смене места жительства, – малая заработная плата. В основном это приближающаяся к прожиточному минимуму сумма (рис. 1). Но с каждым годом средний заработок вологжан растет: если в 2000 г. он составлял 1000 – 1200 рублей в месяц, в 2001 г. – 1400 – 1600 руб., в 2002 г. – примерно 1800 – 2000 руб., а в 2003 г. – 2200 – 2400 руб.

График показывает рост заработной платы, но все-таки она остается на относительно низком уровне, особенно для удовлетворения потребностей молодых людей. Постоянно растущие потребности нового

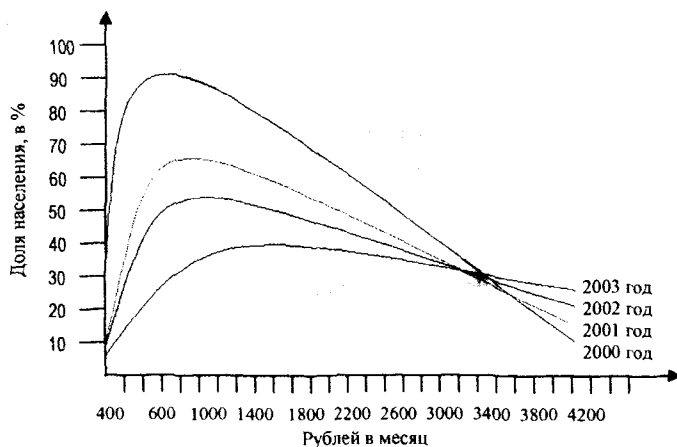


Рис. 1. Распределение населения области по среднему месячному доходу (в 2000 – 2003 гг.)

Источник: Статистический ежегодник. – Вологда, 2003.

поколения обуславливают стремление к высокому достатку. Именно это вынуждает молодежь уезжать для получения образования лучшего качества, а значит, высокооплачиваемой работы в будущем.

Другой причиной утечки будущих специалистов является невысокий уровень жизни, который напрямую зависит от уровня заработной платы (рис. 2).

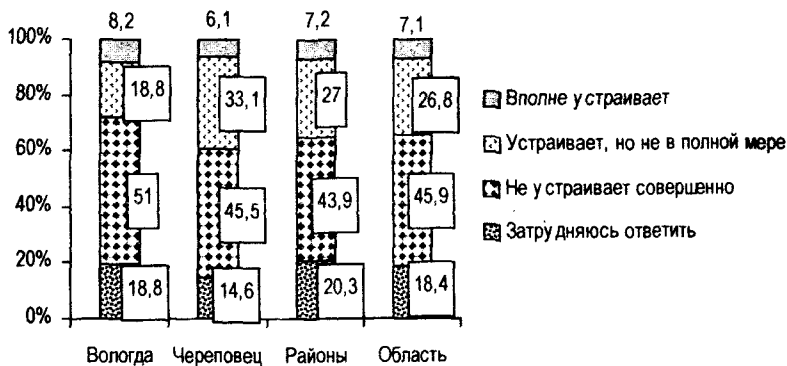


Рис. 2. Распределение ответов на вопрос: «Устраивает ли Вас размер Вашего заработка?»

Источник: Трудовые ресурсы Вологодской области. – Вологда, 2003.

Из данных рисунка следует, что большая часть взрослого населения Вологодской области недовольна уровнем оплаты труда: в Вологде – 51%, в Череповце – 45,5%, в районах и в целом по области – соответственно 43,9 и 45,9%. В то же время довольных доходами в Вологде – 8,2%, Череповце – 6,1%, районах и в целом по области – соответственно 7,2 и 7,1%, то есть ничтожная доля по сравнению с неудовлетворенными своим заработком. Молодые люди делают из этой ситуации соответствующие выводы:

- в России, особенно в регионах, труд дешевле, чем в развитых странах;
- выгоднее получать образование за пределами Вологды и там же оставаться работать;
- весьма трудно достичь высокого положения в современном обществе без соответствующей поддержки.

Наблюдая сложившуюся в обществе ситуацию, вологодская молодежь выбирает более престижные факультеты в популярных вузах, а они в основном находятся не в Вологде.

Статистика показывает, что для возрастной группы от 16 до 24 лет характерна миграционная убыль, а для группы от 25 до 39 лет – нулевой прирост. Данная тенденция неблагоприятно отражается на составе трудовых ресурсов региона.

На первом этапе исследования опрос проводился среди учеников 10-х классов школы №32 по вопросам их профориентации и выбора будущей профессии (приложение). Цель данного этапа – выяснить, смогли ли респонденты осуществить свои планы.

Данные показывают (рис. 3), что 67% респондентов остались учиться в Вологодской области, 27% – уехали учиться за ее пределы, а 7% – никуда не поступили. Причем те

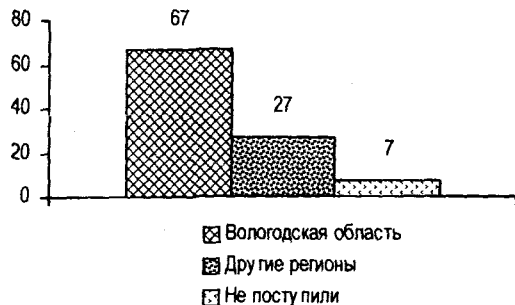


Рис. 3. Статистика поступления в вузы выпускников школы №32

26% выпускников, которые выбрали не вологодские вузы, уехали в крупные города (*Москва, Санкт-Петербург, Ярославль, Краснодар, Калининград*) получать образование на бесплатной основе. Также можно отметить то, что поступить в вузы крупных городов гораздо сложнее, а следовательно, из нашего города уезжают весьма умные и образованные люди. Они могли бы в будущем улучшить социально-экономическое положение Вологодчины, но, по всей вероятности, уже не вернуться.

Многие стремятся уехать из Вологодской области, чтобы учиться там, где есть перспектива удачного трудоустройства и успешной карьеры.

Для всех очевидно, что подрастающее поколение в недалеком будущем составит основу трудового потенциала региона и будет определять его экономическое развитие. Если же продолжится тенденция вымывания квалифицированных кадров из нашего региона, то ему грозит резкое падение в экономической, социальной и других сферах общественной жизни.

Потребность в работниках по отраслям экономики в Вологодской области

Отрасль	Число организаций, сообщивших сведения о потребности в работниках	Списочная численность работников этих организаций на конец года	Потребность в работниках для замещения свободных рабочих мест (вакантных должностей)	
			Всего	В том числе рабочих
Промышленность	584	100 942	15 107	13 567
Сельское хозяйство	284	13 954	3 026	2 551
Транспорт и связь	190	11 163	2 058	1 846
Строительство	428	11 483	6 637	5 887
Торговля и общепит	753	70 075	5 098	4 177
Жилищно-коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание населения	190	11 669	3 027	2 777
Здравоохранение, социальное обеспечение, культура, образование, наука	754	19 265	10 334	8 137
Кредитование, финансы и страхование	61	1 013	281	102
Управление	172	1 780	1 726	1 024
Другие отрасли	1 076	8 828	7 535	3 920

Источник: Статистический ежегодник. – Вологда, 2003.

Организациям Вологодской области требуются работники с менее престижными специальностями (таблица), чем те, к получению которых все стремятся. К примеру, работников в сферы промышленности, сельского хозяйства, транспорта, строительства требуется больше, нежели в сферу услуг (финансы, кредитование и страхование), поскольку здесь нет вакансий. Поэтому перспектива учебы в Вологде на престижных, но не востребованных факультетах, а затем работа с невыгодными условиями не прельщает молодых людей. И мы наблюдаем утечку будущих специалистов.

Данную ситуацию на рынке труда отображает диаграмма (рис. 4).

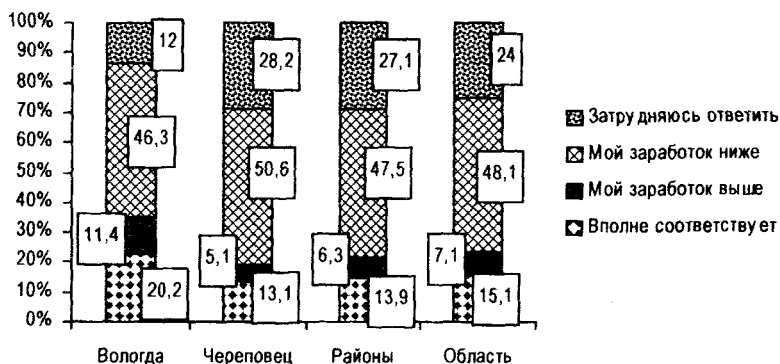


Рис. 4. Распределение ответов на вопрос: «Соответствует ли заработок Вашему образованию, уровню квалификации и профессионализма?»

Источник: Трудовые ресурсы Вологодской области. – Вологда, 2003.

Из диаграммы видно, что большая часть населения и в Вологде, и в Череповце, и в районах области считают свой заработок ниже, чем уровень их квалификации и профессионализма. Лишь немногие думают, что их достаток превышает качество их образования: Вологда – 11,4%, Череповец – 5,1%, районы и области соответственно 6,3 и 7,1%.

В данной ситуации перед людьми появляется альтернатива: либо работать там, где их образование не оценивается по достоинству, либо уезжать туда, где их знания будут востребованы в полной мере.

Можно сделать вывод о том, что люди уезжают за пределы Вологды по причине поиска должностей с соответствующими заработной платой и использованием их умственного потенциала.

Обобщая все вышесказанное, среди причин, вынуждающих квалифицированные кадры уезжать из города Вологды и вообще из области, можно выделить следующие:

- малая заработная плата, то есть люди, недовольные уровнем оплаты своего труда, уезжают в более развитые регионы в надежде найти высокооплачиваемую работу;
- невысокий уровень жизни населения, который связан с низкой заработной платой;
- невостребованность молодых специалистов высокооплачиваемых профессий, таких, как юристы, экономисты и другие;
- несоответствие уровня заработной платы степени образованности работников.

Предложения по решению проблемы

Приведенные факты свидетельствуют о том, что в сложившейся ситуации нужен ряд комплексных действий по интеллектуальному развитию, повышению социальной адаптации подрастающего поколения, обеспечению благоприятных условий для работы и учебы.

По нашему мнению, для урегулирования сложившейся ситуации можно предпринять следующие меры:

1. Выделять для молодых специалистов места для работы по специальности. То есть необходимо обеспечить квалифицированные кадры достаточным заработком и работой, соответствующей уровню их знаний и умений. Это нужно для того, чтобы студенты не тратили силы и годы на обучение специальностям, которые в будущем не будут востребованы.
2. Разъяснять абитуриентам то, в каких специальностях будет нуждаться общество после окончания обучения. Также это необходимо объяснять и школьникам, чтобы уже со школьной скамьи они имели представление о востребованных профессиях и могли определиться со своими целями в жизни, поскольку, имея цель, легче продвигаться вперед.
3. Повышать уровень заработной платы, выплачивать ее своевременно, потому что люди не могут покупать товары по повышенным ценам при низком уровне зарплат.

4. Увеличить количество бюджетных мест для абитуриентов, чтобы у одаренных детей из семей с низким достатком была возможность показать свои способности и получить высшее образование.

5. Выработать социальную политику по обеспечению жильем квалифицированных кадров, особенно тех, кто приехал из районов Вологодской области.

6. По возможности, заключать договоры с предприятиями о необходимом выпуске квалифицированных кадров для фирмы.

7. Привлекать студентов к научной работе для получения опыта и новых знаний.

Заключение

В ходе данной работы мы попытались выявить причины сложившейся ситуации в Вологодской области и предложили возможные пути ее решения.

Действительно, в нашей области сейчас сложилась ситуация, связанная с миграцией квалифицированных молодых людей за пределы региона. Мы выяснили, что это обусловлено несоответствующим уровнем заработной платы специалистов и невозможностью трудоустройства после окончания вуза.

Основной мерой по предотвращению этой проблемы должна стать выработка активной социально-экономической политики, помогающей молодому поколению адаптироваться в существующих условиях.

Если городские власти будут достаточно уделять внимания этой проблеме, то, как нам видится, она перестанет быть такой острой.

Приложение

Для нашей работы мы провели анкетирование среди выпускников 2004 года школы №32 г. Вологды.

В ходе данного исследования выяснен ряд вопросов, касающихся поступления в высшие учебные заведения и выбора будущей профессии.

Респондентам была предложена анкета, состоящая только из двух вопросов:

1. Куда Вы поступили?
 - а) в вологодский вуз
 - б) иногородний вуз
 - в) вообще не поступили
2. На какую форму обучения Вы поступили?
 - а) платную
 - б) бюджетную

Целью анкетирования было выяснение того, куда поступили участники нашего предыдущего опроса, проведенного в 2002 г.

**Распределение ответов выпускников школы №32
на вопросы анкеты (2004 г.)**

Куда Вы поступили?	
В вологодский вуз	60
В иногородний вуз	24
Никуда	6
На какую форму обучения Вы поступили?	
Платную	66
Бюджетную	18

ЛИТЕРАТУРА

1. Статистический ежегодник / Вологодский облкомстат. – Вологда, 2003.
2. Трудовые ресурсы Вологодской области. – Вологда, 2003.

ДОСТУПНОСТЬ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В Г. ВОЛОГДЕ

Введение

Важнейшим залогом успешного формирования того или иного общества выступает его образовательный потенциал. Поэтому во всем мире развитие образования является приоритетным направлением. От того, насколько хорошо функционирует и развивается образовательная система, зависит будущее того или иного общества – будет ли оно развиваться или регрессировать.

С точки зрения населения, высшее профессиональное образование – инструментальная ценность и необходимое условие успешной жизнедеятельности.

Не случайно в последние годы проблема доступности высшего профессионального образования становится все более актуальной.

Цель исследования: проанализировать проблему доступности высшего профессионального образования в г. Вологде.

Задачи исследования:

- определить влияние качества школьной подготовки на возможность обучения в вузе;
- выявить отношение населения г. Вологды к проблеме поступления в вуз;
- рассмотреть зависимость получения молодыми людьми высшего образования от уровня материальной обеспеченности их семей;
- определить затраты родителей на обучение детей в вузе.

Объект исследования – население г. Вологды.

Предметом исследования является доступность высшего профессионального образования в г. Вологде.

Литвинова Нина Юрьевна, Печенская Мария Александровна, Рогова Ирина Сергеевна – студенты СПбГИЭУ.

Работе присуждена третья премия.

Информационной базой работы служат отчеты о научных работах, данные статистики.

Научная новизна работы заключается в определении степени доступности высшего профессионального образования в г. Вологде на основе анкетного опроса.

Практическая значимость работы: данная работа служит начальным этапом формирования социальной политики по расширению доступности высшего профессионального образования в г. Вологде.

Взгляд на проблему в международном аспекте

Право на образование – одно из основных прав человека – закреплено на международном уровне и в конституциях стран. Международное звучание данный вопрос получил в основополагающих документах Организации Объединенных Наций. Изначально это была констатация необходимости «равных возможностей» в отношении образования.

Развивая эту глобальную проблему, в 1960 г. ООН приняла Конвенцию о борьбе с дискриминацией в области образования, в которой образование уже связывалось с проблемой его доступности, для того чтобы повсеместно обеспечить соблюдение прав человека и равный для всех доступ к образованию. В этой Конвенции выражение «дискриминация» охватывало всякое различие, исключение, ограничение или предпочтение по признаку расы, цвета кожи, пола, языка, религии, политических или иных убеждений, национального или социального происхождения, экономического положения или рождения, которое имеет целью или следствием нарушение равенства в области образования, и в частности – закрытие для какого-либо лица или группы лиц доступа к образованию любой ступени или типа. Примечательно, что в Конвенции понятие «образование» относится не только ко всем типам и ступеням образования, но и включает в себя доступ к образованию, уровень и качество обучения, а также условия, в которых оно ведется.

В рекомендациях Комитета по высшему образованию и научным исследованиям Совета Европы, основанных на результатах четырехлетнего проекта (1992 – 1996 гг.) по расширению доступности высшего образования в Европе, констатируется следующее:

➤ высшее образование играет ключевую роль в сохранении и развитии уровня защиты прав человека и фундаментальных свобод, а также в укреплении демократического плюрализма и толерантности;

➤ расширение возможностей для членов всех социальных групп общества по участию в высшем образовании может служить целям сохранения демократии и уменьшения социальной напряженности;

➤ развитие качества высшего образования и расширение участия в нем, происходящее во многих странах, может помочь социальному и экономическому развитию данных стран и вовлечению в этот процесс молодых граждан.

В этих же рекомендациях отмечается необходимость поддержать усилия по более широкому вовлечению в высшее образование таких социальных групп, как люди с низким уровнем доходов, жители сельских местностей, инвалиды, национальные и культурные меньшинства. «Рабочее» определение доступности высшего образования дается в комплексном виде:

⇒ расширение участия в высшем образовании высокого качества;

⇒ расширение участия социальных групп, плохо представленных в высшем образовании;

⇒ признание того, что участие в высшем образовании должно иметь успешное завершение.

На самом деле высшее образование, как никакая другая общественная система, способствует интегрированности общества, гибкой социализации молодого поколения в быстро изменяющихся условиях постиндустриального общества, адекватному современным требованиям развития профессиональному структурированию социума, прогрессу его науки и росту экономического потенциала, отвечает интересам личной и коллективной безопасности.

Причины недоступности высшего профессионального образования

Зададимся вопросом о том, что на практике делает высшее образование недоступным (в любой стране мира).

1. Системы поступления абитуриентов в вузы содержат разного рода ограничения (в том числе и количественные) и различные для разных вузов уровни требуемых знаний, навыков и качеств.

2. Условия обучения в вузах могут противоречить тем или иным особенностям (в том числе физическим) людей, желающих обучаться.

3. Имеется неравенство «стартовых» возможностей абитуриентов из-за различий в качестве и уровнях подготовки по образовательным программам, предшествующим высшему образованию.

Дифференциация уровней довузовской подготовки абитуриентов зачастую обусловлена их социальными и финансовыми обстоятельствами.

4. Недостаточное финансирование высшей школы, отсутствие или недостаточность целевой государственной или альтернативной негосударственной помощи нуждающимся группам населения. Незрелость системы финансирования высшего образования на возвратной основе. Финансовые барьеры, недостаточное материальное состояние абитуриентов и студентов.

5. Дискриминация по этническим, национальным, социокультурным, языковым особенностям групп, составляющих меньшинство по отношению к населению определенной страны (региона).

6. Неравенство по полу, возрасту, занимаемому социальному положению, религиозным и политическим убеждениям.

7. Демографические условия во многих странах таковы, что значительная часть населения испытывает на себе неравенство вследствие того, что проживает в сельских районах и местностях, которые удалены от вузовских центров.

8. Растущая в мире инвалидность, наличие физических нарушений. Физические, психологические и системные барьеры на пути инвалидов к высшему образованию.

9. Недостаточная информированность правительств о предпочтениях населения по отношению к высшему образованию. Недостаточность координирующей государственной политики в вопросах высшего образования.

10. Незрелость современных обучающих информационных технологий, телекоммуникационных сетей и дистантных методов обучения.

Понятие доступности, как и любое другое понятие, нельзя видеть абсолютным, безотносительным к чему-либо. Иначе мы впадаем в кажущееся противоречие, если трактовать «доступность» как ничем не

ограниченное максимальное расширение участия в высшем образовании различных социокультурных групп, в том числе социально не защищенных. На самом деле доступность высшего образования должна базироваться на соответствующем уровне абитуриента: единственным критерием при поступлении его в высшее учебное заведение должен быть уровень формирования знаний. Решение данного противоречия может быть найдено путем последовательной социальной политики при сочетании развитой законодательной, научной базы и хорошей практической работы в сфере образования.

Роль исполнительных структур в решении проблемы доступности высшего профессионального образования

Основными группами механизмов, обеспечивающих реализацию социальной политики по расширению доступности высшего образования, являются:

1. Институционально-организационные, включающие:

- государственные структуры, предназначенные для разработки стратегии;
- исполнительные структуры, реализующие цели государственной социокультурной политики.

2. Правовые, обеспечивающие легитимность решений.

3. Экономические, связанные с распределением ресурсов.

В случае доступности высшего образования исполнительные структуры должны быть объединены вокруг национальной системы высшего профессионального образования, которая в решении данной проблемы является ведущей общественной структурой.

Взгляд на проблему на местном уровне

Сфера высшего образования Вологодской области представлена четырьмя государственными высшими учебными заведениями. Постоянно растет количество студентов государственных вузов по всем формам обучения. Кроме того, в системе высшего образования функционирует 8 филиалов государственных вузов, 2 негосударственных высших учебных заведения, 7 филиалов негосударственных вузов, 11 представительств высших учебных заведений.

Прогноз выпуска по всем ступеням образовательной системы показывает, что востребованность образовательных услуг в регионе до конца десятилетия сохранится на достаточно высоком уровне, позволяющем оптимально использовать имеющиеся мощности учреждений образования. В то же время с середины десятилетия, в связи с особенностями демографического развития (низкий уровень рождаемости), намечится устойчивая тенденция снижения контингента выпускников общеобразовательных школ. Уже к концу десятилетия это приведет к уменьшению выпуска в учреждениях начального и среднего образования, а затем, в последующем десятилетии, эта тенденция затронет и вузы региона. Планирование развития образовательного комплекса региона уже сейчас нужно строить с учетом направленности этих долгосрочных тенденций.

В регионе значительно улучшилась образовательная структура населения, что связано с возросшей востребованностью работников с более высоким уровнем образования на предприятиях и организациях различных отраслей экономики, а также с увеличением предложения образовательных услуг. Возрос удельный вес населения со средним специальным, высшим и незаконченным высшим образованием.

В какой мере Вам доступно получить (дать детям) высшее образование в дневном вузе? (в %)

	2003 г.	2002 г.	2001 г.	2000 г.	1999 г.	1998 г.	1997 г.
Сумма ответов «доступно и вполне доступно»	67,3	65,8	62,7	68,9	63,8	64,5	76,3
Сумма ответов «совсем недоступно и малодоступно»	31,1	33,9	35,9	31,1	36,3	35,5	23,7

К 2004 г. число жителей области, которые имеют реальную возможность дать своим детям высшее образование, увеличилось, что свидетельствует о повышении доступности высшего образования для основной массы населения (таблица). Заметно возросла доля лиц, проявляющих оптимизм в этом вопросе. Больше половины жителей районов считают доступным обеспечить детям обучение в дневном вузе.

Анализ доступности высшего профессионального образования в г. Вологде

По результатам социологического опроса было проведено сравнение взглядов учащихся школ, студентов и родителей на оценку доступности высшего профессионального образования в г. Вологде.

1. Анализ анкет, заполненных учащимися.

Большинство учащихся (87%) 11-х классов намерены продолжить обучение в вузе, однако считают, что школьной подготовки недостаточно для поступления в вуз, что обуславливает их неуверенность (77%) в своих возможностях. И поэтому 93% выпускников посещают дополнительные занятия (либо только курсы, либо и курсы, и репетитора).

Успешно обучаясь в школе, 73% учащихся считают, что высшее образование вполне доступно (63%), если есть желание (60%).

77% учащихся собираются поступать в несколько университетов для большей вероятности попасть в число студентов.

2. Анализ анкет, заполненных студентами.

Поступление далось легко, как они считают (47% студентов), так как посещали курсы (97%) и /или занимались с репетитором. И теперь они правомерно полагают (87%), что специальная подготовка увеличивает возможность бесплатного обучения. Хотя, по мнению 94% опрошенных, в школе должен быть заложен фундамент знаний, который помогает на экзаменах (97%). 76% студентов сдавало экзамены сразу в несколько вузов, так как многие из них (80%) не были уверены в том, что поступят в выбранный вуз.

Как считают 70% опрошенных, легче поступить в вологодский вуз; для 55% – более доступны средние специальные учебные заведения, чем вузы.

30% студентов отметили, что самая доступная специальность – экологическая, но для 27% – в принципе все специальности одинаково доступны.

3. Анализ анкет, заполненных родителями.

Большинство родителей (67%) считают доступным высшее профессиональное образование в г. Вологде. В то же время 27% отметили, что легче поступить в средние специальные учебные заведения.

63% родителей уверены в том, что у их детей есть возможность бесплатного обучения в вузе. Тем не менее они (73%) отметили, что специальная подготовка увеличивает возможность поступления, хотя школьные знания (87%) тоже помогают на вступительных экзаменах. И поэтому 77% детей занимаются на курсах либо с репетитором или и на курсах, и с репетитором.

30% опрошенных считают, что все специальности одинаково доступны.

Интересно, что уровень материального благосостояния семьи также оказывает незначительное влияние на ее притязания, касающиеся получения детьми высшего образования.

При этом большинство родителей не питают иллюзий относительно возможности поступления в вуз или обучения в нем на бесплатной основе. И на обучение подростка в вузе 47% респондентов могут потратить ежемесячно более 6000 руб. Потенциальная готовность родителей к инвестициям в образование ребенка в значительной степени соответствует их реальным финансовым возможностям.

Заключение

Социальный опрос свидетельствует о высокой степени доступности высшего профессионального образования в г. Вологде, что имеет не только положительную, но и отрицательную сторону. Расширение возможностей получения высшего образования для юношей и девушек со слабо выраженными способностями к обучению приведет в конечном счете к девальвации вузовского диплома и утрате им важнейшей функции – служить сигналом о качестве рабочей силы на рынке труда. По-видимому, при зачислении абитуриентов в высшее учебное заведение на конкурсной основе следует принимать во внимание не только баллы, полученные на вступительных экзаменах и часто отражающие способности репетиторов, но и средний балл школьного аттестата, характеризующий общий уровень развития ребенка, его дисциплинированность и трудоспособность – качества, полезные не только для учебы в вузе, но и для будущей профессиональной карьеры.

В настоящее время доступ к высшему профессиональному образованию полностью закрыт для 6,4% российских семей. 29%

родителей могут обеспечить материальную поддержку своему ребенку только в случае его обучения на бюджетной основе. Если государство откажется от финансирования системы высшего профессионального образования и целиком переведет ее на коммерческие рельсы, то обучение в высшем учебном заведении станет недоступным для 1/3 юношей и девушек соответствующего возраста, среди которых могут оказаться талантливые представители современной молодежи.

33% семей могут оплачивать только недорогие программы, стоимость которых оказывается ниже средней для российского уровня цены. Недоступность для данной категории потребителей более дорогих образовательных услуг приводит к интенсивному развитию рыночного сегмента «псевдообразования», так как многие из программ, относящихся к нижней ценовой категории, не соответствуют современным стандартам качества. Оплатить обучение своих детей в престижных столичных вузах, где цена образовательных программ значительно превышает средний уровень, в состоянии лишь 16% родителей. Таким образом, приобретение высококачественного образования на платной основе оказывается недоступным для подавляющего большинства российских граждан.

Социальные и педагогические аспекты доступности высшего профессионального образования:

Доступность высшего образования и поступление в вузы:

- > процедуры приема в вузы должны иметь поливариантность и включать в себя различные льготы для отдельных групп населения;
- > доступность высшего образования расширяется за счет различных форм довузовской подготовки;
- > критерии поступления совмещают в себе эффективность и простоту;
- > при работе с потенциальными студентами вузы дифференцируют свою информацию и подготовку для абитуриентов различных социальных групп;
- > единственным критерием при поступлении является уровень знаний.

Доступность высшего образования и финансирование:

➤ государственное финансирование студентов должно быть дифференцированным и индивидуализированным, первоочередное внимание надо обратить на финансирование лиц с низкими доходами и особыми нуждами;

➤ развивается система финансирования на возвратной основе, используются все возможные источники финансирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мартынова, Е.А. Доступность высшего образования как социальная проблема / Е.А. Мартынова // Довузовское образование. Проблемы и перспективы развития: материалы IV Всерос. науч.-практ. конф. по проблемам довузовского образования и подготовки абитуриентов, г. Сочи, 14-17 октября 2000 г. – М.: Уникум-Центр, 2000. – С. 102-105.
2. Образование и XXI век: информационные и коммуникационные технологии. – М.: Наука, 1999. – 191 с.
3. Рекомендации Комитета по высшему образованию и научным исследованиям Европейского союза по доступу к высшему образованию. – Страсбург, 1998. – 8 с.
4. Молодые ученые – экономике: сборник конкурсных работ. – Вып. 3. – Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2003. – 114 с.
5. Образовательный потенциал Вологодской области: современное состояние: ИАЗ о НИР / ВНКЦ ЦЭМИ РАН. – Вологда, 2002. – 17 с.
6. Ильин, В.А. Трудовой потенциал региона: состояние и развитие / В.А. Ильин, К.А. Гулин, Г.В. Леонидова, В.В. Давыдова. – Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2004. – 106 с.
7. Савицкая, Е.В. Ценность и доступность высшего профессионального образования в России / Е.В. Савицкая // Вопросы статистики. – 2004. – № 9. – С. 45.

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ I

Конкурс научно-исследовательских работ молодых ученых в области экономики

<i>Копейкина М.А.</i> Методы и модели исследования репродуктивного потенциала и репродуктивных потерь региона	4
<i>Жаравин Д.П.</i> Оценка результативности стратегического управления развитием муниципалитета	16
<i>Морев М.В.</i> Проблема суицидального поведения в Вологодском регионе	33
<i>Амелин Д.Е.</i> Территориальный маркетинг в системе управления развитием муниципальных образований	44
<i>Дебольский И.М.</i> Моделирование рисков вложений в сфере ипотечного жилищного кредитования	59
<i>Дубиничева Л.В.</i> Пищевая промышленность Вологодской области: современное состояние, основные тенденции и факторы развития	69
<i>Селякова С.А.</i> Оптимизация размещения предприятий торгово-бытового обслуживания населения в крупном городе (на материалах г. Вологды)	87

<i>Кольев А.А.</i> Анализ источников финансирования жилищного строительства в регионе	107
<i>Малышев Р.Ю.</i> Повышение экономической эффективности деятельности ОАО «Агроскон»	121
<i>Поромонова А.Н.</i> Использование анализа производственной мощности в оценке резервов роста ресурсного потенциала предприятий (отраслей) промышленности (на примере ведущих отраслей промышленности Вологодской области)	135

РАЗДЕЛ II

Конкурс студенческих научно-исследовательских работ в области экономики

<i>Усков В.С.</i> Особенности и проблемы формирования бюджета региона (на примере Вологодской области)	155
<i>Гулый И.М.</i> Методика рентной оценки лесных ресурсов	168
<i>Доронина Ю.А., Кучина О.И., Никонорова А.А.</i> Утечка квалифицированных кадров	179
<i>Литвинова Н.Ю., Печенская М.А., Рогова И.С.</i> Доступность высшего профессионального образования в г. Вологде	188

Научное издание

МОЛОДЫЕ УЧЕНЫЕ – ЭКОНОМИКЕ

Сборник конкурсных работ

Выпуск 5

Редакционная подготовка	Л. Н. Воронина
Оригинал-макет	А. А. Воробьева
Корректор	Л. Ю. Журавлева

Подписано в печать.

Формат бумаги 60x84¹/₁₆. Бумага офсетная.

Усл. печ. л. 11,39. Тираж 315 экз. Заказ №160.

160014, г. Вологда, ул. Горького, 56а, ВНКЦ ЦЭМИ РАН,
тел. 54-43-85, e-mail: common@vscc.ac.ru