

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДИССЕРТАЦИОННОГО СОВЕТА Д 212.298.15,
СОЗДАННОГО НА БАЗЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
АВТОНОМНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ «ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)»
МИНИСТЕРСТВА НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ, О РЕЗУЛЬТАТАХ РАССМОТРЕНИЯ ЗАЯВЛЕНИЯ О ЛИШЕНИИ
ТРОФИМЕНКОВОЙ ЕЛЕНЫ ВИКТОРОВНЫ УЧЕНОЙ СТЕПЕНИ
КАНДИДАТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

решение диссертационного совета от 20.04.2022 г. № 108

Диссертационный совет Д 212.298.15, созданный на базе федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)» Министерства науки и высшего образования Российской Федерации, рассмотрел итоги работы комиссии диссертационного совета в составе: д.э.н., доцента Кучиной Е.В. (председатель комиссии), специальность 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» (экономика труда), д.э.н., доцента Лаврентьевой И.В., специальность 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» (экономика труда), д.э.н., доцента Лясковской Е.А., специальность 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» (экономика труда). Комиссия создана на заседании диссертационного совета от 30.03.2022 г. (протокол № 107) по вопросу создания комиссии по рассмотрению заявления о лишении Трофименковой Е.В. ученой степени кандидата экономических наук на основании письма-поручения Минобрнауки России № МН-3/2740 от 21.03.2022 г. о поступлении заявлений о лишении ученой степени.

Диссертация Трофименковой Елены Викторовны на тему «Совершенствование форм и систем оплаты труда работников сельскохозяйственных организаций», представленная на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» (экономика труда), защищена 19.10.2011 г. на заседании диссертационного совета Д 006.032.01 при ГНУ Всероссийском научно-исследовательском институте организации производства, труда и управления в сельском хозяйстве (г. Москва), научный руководитель – д.э.н., профессор Самородский Виктор Андреевич; официальные оппоненты: д.э.н., профессор Арутюнян Фрунзе Герасимович, к.э.н., доцент Жариков Сергей Владимирович; ведущая организация – ФГБОУ ВПО «Брянская государственная сельскохозяйственная академия».

При рассмотрении заявления диссертационный совет исходил из сравнения текстов обязательных экземпляров диссертаций, отмеченных в заявлении о лишении ученой степени: Трофименковой Е.В. на тему «Совершенствование форм и систем оплаты труда работников сельскохозяйственных организаций», Арутюнян Ф.Г. на тему «Экономические отношения и интересы в сельскохозяйственном производстве (теория и практика)», Кожемяко С.В. на тему «Организационно-экономическая самостоятельность хозрасчетных подразделений сельскохозяйственных организаций», направленных из Департамента аттестации научных и научно-педагогических работников Минобрнауки России и полученных из ФГАНУ «Центр информационных технологий и систем органов исполнительной власти». Помимо этого, программная оценка оригинальности диссертации Трофименковой Е.В. позволила выявить дополнительные источники значительных заимствований без указания авторов и (или) источников заимствования, в частности, текстов обязательных экземпляров диссертаций: Горшкова М.А. на тему «Организационно-экономические условия развития скотоводства в регионе», Гурьянова М.А. на тему «Формирование и распределение добавленной стоимости в сельскохозяйственных организациях», размещенных в электронном каталоге ФГБУ «Российская государственная библиотека». Членами комиссии проведено постраничное сравнение текста диссертации Трофименковой Е.В. с источниками, отмеченными в заявлении о лишении ученой степени и дополнительно выявленными источниками (в целом четыре работы), с целью выявления заимствований, выполненных с нарушением порядка использования заимствованного материала (приложение к заключению диссертационного совета, которое является неотъемлемой частью заключения).

1. По результатам постраничного параллельного сравнения текстов (без применения средств автоматизированной проверки текстовых документов) диссертации Трофименковой Е.В. на тему «Совершенствование форм и систем оплаты труда работников сельскохозяйственных организаций» с текстами ранее опубликованных работ, полученных из Департамента аттестации научных и научно-педагогических работников Минобрнауки России, установлено наличие заимствований, выполненных с нарушением порядка использования заимствованного материала, определенного п. 14 Положения о присуждении ученых степеней, утвержденного постановлением Правительства РФ от 24.09.2013 г. № 842 «О порядке присуждения ученых степеней», и соответствующим ему п. 11 Положения о порядке присуждения ученых степеней, утвержденного постановлением Правительства РФ от 30.01.2002 г. № 74 «Об утверждении Единого реестра ученых степеней и ученых званий и Положения о порядке присуждения ученых степеней», действовавшим на момент защиты.

1.1. По результатам сравнения текста диссертации Трофименковой Е.В. с текстом диссертации Арутюняна Ф.Г. на тему «Экономические отношения и интересы в сельскохозяйственном производстве (теория и практика)» (2003 г.) установлено, что в диссертации Трофименковой Е.В. в разделе «Состояние изученности проблемы» при перечислении ученых, которые внесли весомый вклад в разработку темы (12 авторов), наряду с другими упоминается фамилия Арутюняна Ф.Г. на стр. 4, но ссылка на диссертацию в списке источников отсутствует. В то же время, среди использованной литературы имеется запись на стр. 139 о другой работе Арутюняна Ф.Г. «Производственные отношения и интересы в коллективных сельхозпредприятиях» (2003 г.), при этом в тексте диссертации Трофименковой Е.В. на страницах с заимствованными фрагментами ссылки на данную работу отсутствуют.

Выявлено совпадение значительного фрагмента текста диссертации Трофименковой Е.В., стр. 9–38 (30 страниц), с двумя фрагментами текста диссертации Арутюняна Ф.Г.: первый – заимствован со стр. 128–146, второй – со стр. 37–52. Установлено абсолютное совпадение последовательности расположения заимствованных фрагментов текста, идентичность авторских рассуждений соискателя и источника заимствования, а также подборки публикаций и цитат в изложении материала сравниваемых диссертаций. При этом все ссылки, имеющиеся в оригинале источника заимствования, воспроизведены в том же количестве, объеме и аналогичной последовательности. В диссертации соискателя Трофименковой Е.В. содержится незначительное количество введенных/замененных слов и предложений, не изменяющих смысла и содержания текста, введены дополнительно несколько предложений на стр. 23, 24, 26, 35, 36, которые отсутствуют в диссертации Арутюняна Ф.Г.

Фрагменты текста диссертации Трофименковой Е.В. на стр. 51–57 (7 страниц) фактически дословно совпадают с текстом диссертации Арутюняна Ф.Г. (стр. 238–242); а также текст Трофименковой Е.В. на стр. 120–124 (5 страниц) совпадает с текстом диссертации Арутюняна Ф.Г. (стр. 256–263, за исключением нескольких пропущенных текстовых блоков).

По результатам сравнения диссертации Трофименковой Е.В. и диссертации Арутюняна Ф.Г. комиссия делает вывод, что параграф 1.1. (стр. 9–22) диссертации Трофименковой Е.В. полностью совпадает с текстом параграфа 3.3 (стр. 128–146) диссертации Арутюняна Ф.Г. (за исключением последних 1,5 страниц); параграф 1.2 (стр. 23–38) диссертации Трофименковой Е.В. (без первого абзаца на стр. 23 и авторской схемы Трофименковой Е.В. (рис. 1) в конце параграфа на стр. 38) полностью воспроизводит текст параграфа 1.2 (стр. 37–52) диссертации Арутюняна Ф.Г. В сравниваемых диссертациях в совпадающих текстах цитируются 14 одних и тех же источников, при этом сделано 38 одинаковых ссылок с позиции

расположения в тексте, последовательности и комментариев. Фрагменты заимствованного текста присутствуют в параграфе 1.3. То есть, соискатель заимствует большую часть первой главы диссертации. Ссылок на совместные публикации, соавторство в разработке рассматриваемой проблемы в тексте диссертации Трофименковой Е.В. отсутствуют.

1.2. По результатам постраничного сравнения текста диссертации Трофименковой Е.В. с текстом диссертации Кожемяко С.В. на тему «Организационно-экономическая самостоятельность хозрасчетных подразделений сельскохозяйственных организаций» (2007 г.) установлено, что в тексте диссертации Трофименковой Е.В. ссылки на работы Кожемяко С.В. отсутствуют.

Фрагмент текста диссертации Трофименковой Е.В., стр. 124–130 (7 страниц), фактически дословно совпадает с текстом диссертации Кожемяко С.В., стр. 104–118, за исключением незначительного количества введенных/замененных слов и словосочетаний, не изменяющих смысла текста, пропущенных текстовых блоков, замен отдельных числовых примеров наименований регионов и сельскохозяйственных организаций.

2. По результатам постраничного параллельного сравнения текста (без применения средств автоматизированной проверки текстовых документов, проводилось методом ручной сверки) диссертации Трофименковой Е.В. на тему «Совершенствование форм и систем оплаты труда работников сельскохозяйственных организаций» с текстами, дополнительно идентифицированными комиссией диссертационного совета, ранее опубликованных работ других авторов, ссылки на которые отсутствуют в тексте диссертации, установлено наличие заимствований, выполненных с нарушением порядка использования заимствованного материала, определенного п. 14 Положения о присуждении ученых степеней, утвержденного постановлением Правительства РФ от 24.09.2013 г. № 842 «О порядке присуждения ученых степеней», и соответствующим ему п. 11 Положения о порядке присуждения ученых степеней, утвержденного постановлением Правительства РФ от 30.01.2002 г. № 74 «Об утверждении Единого реестра ученых степеней и ученых званий и Положения о порядке присуждения ученых степеней», действовавшим на момент защиты.

2.1. По результатам сравнения текста диссертации Трофименковой Е.В. с текстом диссертации Горшкова М.А. на тему «Организационно-экономические условия развития скотоводства в регионе» (дата защиты диссертации: 18.01.2011 г.) установлено, что в тексте диссертации Трофименковой Е.В. ссылки на работы Горшкова М.А. отсутствуют.

Фрагмент текста диссертации Трофименковой Е.В., стр. 96–103 (8 страниц), содержит значительное количество совпадающих текстовых блоков с текстом диссертации Горшкова М.А., стр. 107–118. Заимствуется последовательность

изложения материала и расчетов, показатели и их компоновка, методика (расчет рекомендуемых реализационных цен на продукцию с учетом двух вариантов – без и с учетом накопленных долгов), формат таблиц (авторская оценка затрат в табл. 29 диссертации Горшкова М.А. совпадает с табл. 23 диссертации Трофименковой Е.В.; табл. 30 диссертации Горшкова М.А. совпадает с табл. 24 Трофименковой Е.В.). Соискателем проведена замена регионов Ульяновской области на Смоленскую область и, соответственно, исходных цифр, в то же время комиссия отмечает, что замена количественных значений реализована при сохранении описания и авторских выводов по результатам расчетов, авторских рассуждений источника заимствования (диссертации Горшкова М.А.).

2.2. По результатам сравнения текста диссертации Трофименковой Е.В. с текстом диссертации Гурьянова М.А. на тему «Формирование и распределение добавленной стоимости в сельскохозяйственных организациях» (2010 г.) установлено, что в тексте диссертации Трофименковой Е.В. ссылки на работы Гурьянова М.А. отсутствуют.

Фрагмент текста диссертации Трофименковой Е.В., стр. 103–104 (2 страницы), фактически дословно совпадает с текстом диссертации Гурьянова М.А., стр. 90–91, за исключением незначительного количества введенных/замененных слов и словосочетаний, не изменяющих смысла текста, пропущенных текстовых блоков.

Фрагмент текста диссертации Трофименковой Е.В., стр. 111–117 (7 страниц), содержит значительное количество совпадающих текстовых блоков с текстом диссертации Гурьянова М.А., стр. 104–111. Заимствуются последовательность изложения материала, методика (разграничения должностных окладов руководителей на группы), проведена замена названий регионов (Орловской области на Смоленскую область), числовых значений, но сохранено авторское описание результатов анализа источника заимствования (диссертации Гурьянова М.А.). В тексте присутствует незначительное количество введенных/замененных слов и словосочетаний, не изменяющих смысла текста, часть текстовых блоков пропущена. В полном объеме заимствована таблица 27, имеющая рекомендательный характер по показателям премирования руководителей и специалистов базовых сельхозпредприятий (на стр. 116 таблица 32 диссертации Трофименковой Е.В., соответственно, на стр. 109 в диссертации Гурьянова М.А.).

Таким образом, сравниваемые тексты диссертации соискателя и дополнительно выявленных источников (диссертаций Горшкова М.А. и Гурьянова М.А.), расположены в одной последовательности, присутствуют тождественные авторские рассуждения соискателя и источников заимствования, относящегося к более раннему временному периоду, наличие автоматических замен, таблиц, рекомендуемых методик – по совокупности являются аргументами не случайного совпадения между сравниваемыми источниками, при этом и

диссертация Трофименковой Е.В., и диссертации Горшкова М.А. и Гурьянова М.А. защищены в одном и том же диссертационном совете.

В таблице 1 приведены сводные данные по совпадающим страницам (в основной части и заключении диссертации), где имеют место заимствования, выполненные с нарушением порядка использования заимствованного материала в диссертационных работах. Всего заимствований, выполненных с нарушением требования об обязательном наличии ссылок на авторов и (или) источники заимствования материалов или отдельных результатов, выявлено на 64 страницах текста из 130 страниц (49,2% страниц) из основной части и заключения диссертации Трофименковой Е.В. (общий объем диссертации – 158 страниц), что превышает количество страниц, указанное в заявлении (48 страниц).

Таблица 1

Источники заимствований, выполненных с нарушением порядка использования заимствованного материала в части оформления ссылок на авторов и (или) источники заимствования материалов	Номера страниц в источнике заимствования	Номера страниц в диссертации Трофименковой Е.В.	Количество страниц в диссертации Трофименковой Е.В.
Источники, отмеченные в заявлении о лишении ученой степени			
Арутюнян, Ф.Г. Экономические отношения и интересы в сельскохозяйственном производстве (теория и практика): дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05: / Арутюнян, Фрунзе Герасимович. – Москва, 2003. – 298 с.	128–146	9–22	14
	37–52	23–38	16
	238–242, 146–148	51–57	7
	256–263	120–124	5
Кожемяко, С.В. Организационно-экономическая самостоятельность хозрасчетных подразделений сельскохозяйственных организаций: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: / Кожемяко Светлана Вячеславовна – Москва, 2007. – 145 с.	104–118	124–130	7
Источники, выявленные при автоматизированной проверке оригинальности			
Горшков, М.А. Организационно-экономические условия развития скотоводства в регионе: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: / Горшков Михаил Александрович. – Москва, 2011. – 153 с. (дата защиты: 18.01.2011 г.)	107–118	96–103	8
Гурьянов, М.А. Формирование и распределение добавленной стоимости в сельскохозяйственных организациях: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: / Гурьянов Максим Александрович. – Москва, 2010. – 136 с.	90–91	103–104	2
	104–108	111–113	4
	108–111	115–117	3

3. По результатам экспертной проверки на заимствования, осуществленной посредством сервиса «Антиплагиат» – <http://susu.antiplagiat.ru>, включающей

постраничное отключение из отчета общеупотребительных выражений и библиографических записей, обзор и оценку крупнейших источников заимствования, оригинальность составляет 47,83%, самоцитирование – 0%; цитирование – 0,19%, заимствование – 51,98%. По результатам оценки крупнейших источников обнаружены заимствования, выполненные с нарушением порядка использования заимствованного материала в части оформления ссылок на авторов и (или) источники заимствования материалов, объем которых составляет 39,30% от общего объема диссертации. В диссертационной работе не использованы собственные публикации соискателя, о чем говорит нулевой процент самоцитирования. В таблице 2 приведены, наиболее значимые источники заимствования (с долей в отчете более 1%), источники с меньшим процентом пересечения не анализировались.

Таблица 2

№ п/п	Источники заимствований, выполненных с нарушением порядка использования заимствованного материала в части оформления ссылок на авторов и (или) источники заимствования материалов	Доля в тексте / доля в отчете*	Номера страниц, содержащих совпадающие блоки
1	Арутюнян, Ф.Г. Экономические отношения и интересы в сельскохозяйственном производстве (теория и практика): дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05: / Арутюнян, Фрунзе Герасимович. – Москва, 2003. – 298 с.	<u>27,49%</u> 26,31%	9–38, 51–57, 120–124
2	Маркарянц, А.Р. Материальное стимулирование труда в сельскохозяйственных организациях: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: / Маркарянц Артур Рубенович. – Москва, 2007. – 140 с.	<u>9,28%</u> 1,24%	4, 5, 9, 10, 14–19, 22–32, 35, 37–39, 53, 54, 108, 109
3	Горшков, М.А. Организационно-экономические условия развития скотоводства в регионе: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: / Горшков Михаил Александрович. – Москва, 2011. – 153 с.	<u>5,42%</u> 4,51%	14, 84, 96–103
4	Соскиева, З.В. Производительность и оплата труда в молочном скотоводстве: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: / Соскиева Зарина Владимировна. – Москва, 2007. – 137 с.	<u>5,38%</u> 0%	16, 22–26, 28, 29, 31, 32, 35–39, 120–123, 130, 131
5	Гурьянов, М.А. Формирование и распределение добавленной стоимости в сельскохозяйственных организациях: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: / Гурьянов Максим Александрович. – Москва, 2010. – 136 с.	<u>4,64%</u> 3,61%	69, 78, 84, 85, 94, 95, 103, 104, 111–113, 115–117
6	Кожемяко, С.В. Организационно-экономическая самостоятельность хозрасчетных подразделений сельскохозяйственных организаций: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: / Кожемяко Светлана Вячеславовна – Москва, 2007. – 145 с.	<u>3,88%</u> 3,63%	124–130

*Доля в тексте – отношение объема заимствованного текста по данному источнику к общему объему документа. Доли в тексте по источникам не суммируются. Доля в отчете – отношение объема заимствований, которое учитывается в рамках данного источника, к общему объему документа. Если один и тот же текст был найден в нескольких источниках, он учитывается только в одном из них.

На заседании 20.04.2022 г. диссертационный совет принял решение:

1. Аргументы о наличии в тексте диссертации Трофименковой Елены Викторовны заимствований, выполненных с нарушением порядка использования заимствованного материала, приведенные в заявлении о лишении ученой степени кандидата экономических наук, обоснованы.

2. Диссертация Трофименковой Елены Викторовны на тему «Совершенствование форм и систем оплаты труда работников сельскохозяйственных организаций», представленная на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» (экономика труда), содержит многочисленные заимствования, выполненные с нарушением порядка использования заимствованного материала, определенного п. 14 Положения о присуждении ученых степеней, утвержденного постановлением Правительства РФ от 24 сентября 2013 г. № 842 «О порядке присуждения ученых степеней», и соответствующим ему п. 11 Положения о порядке присуждения ученых степеней, утвержденного постановлением Правительства РФ от 30.01.2002 г. № 74 «Об утверждении Единого реестра ученых степеней и ученых званий и Положения о порядке присуждения ученых степеней», действовавшим на момент защиты.

3. Рекомендовать лишить Трофименкову Елену Викторовну ученой степени кандидата экономических наук, присужденной 19.10.2011 г. решением диссертационного совета Д 006.032.01 при ГНУ Всероссийском научно-исследовательском институте организации производства, труда и управления в сельском хозяйстве (г. Москва).

На заседании 20.04.2022 г. при проведении открытого голосования по принятому решению диссертационный совет в количестве 17 человек, из 21 человека, входящего в состав совета, проголосовали: за – 16, против – 1.

Заявитель, заинтересованные лица по рассматриваемому вопросу оповещены надлежащим образом в срок.

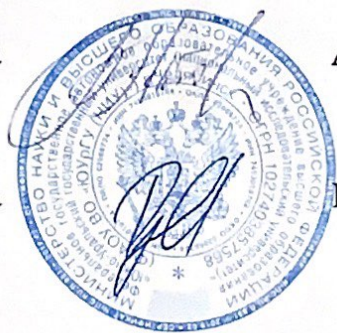
Председатель
диссертационного совета

Антонюк Валентина Сергеевна

Ученый секретарь
диссертационного совета

Резепин Александр Владимирович

20.04.2022 г.



ПРИЛОЖЕНИЕ К ЗАКЛЮЧЕНИЮ ДИССЕРТАЦИОННОГО СОВЕТА Д 212.298.15,
СОЗДАННОГО НА БАЗЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
АВТОНОМНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ «ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)»
МИНИСТЕРСТВА НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ, О РЕЗУЛЬТАТАХ РАССМОТРЕНИЯ ЗАЯВЛЕНИЯ О ЛИШЕНИИ
ТРОФИМЕНКОВОЙ ЕЛЕНА ВИКТОРОВНА УЧЕНОЙ СТЕПЕНИ
КАНДИДАТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Результаты постраничного сравнения (без применения средств автоматизированной проверки текстовых документов) текста кандидатской диссертации Трофименковой Елены Викторовны на тему «Совершенствование форм и систем оплаты труда работников сельскохозяйственных организаций» со следующими источниками:

1. Арутюнян, Ф.Г. Экономические отношения и интересы в сельскохозяйственном производстве (теория и практика): дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05: / Арутюнян, Фрунзе Герасимович. – Москва, 2003. – 298 с.

2. Кожемяко, С.В. Организационно-экономическая самостоятельность хозрасчетных подразделений сельскохозяйственных организаций: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: / Кожемяко Светлана Вячеславовна – Москва, 2007. – 145 с.

3. Горшков, М.А. Организационно-экономические условия развития скотоводства в регионе: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: / Горшков Михаил Александрович. – Москва, 2011. – 153 с.

4. Гурьянов, М.А. Формирование и распределение добавленной стоимости в сельскохозяйственных организациях: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: / Гурьянов Максим Александрович. – Москва, 2010. – 136 с.

Источники под номерами 3 и 4 выявлены дополнительно при автоматизированной проверке оригинальности, сравнение текстов диссертации и дополнительно найденных научных трудов проводилось методом ручной сверки.

Сравнение текстов диссертаций приведены с учетом использования курсивного полужирного начертания текста для конкретизации слов и сочетаний, которые изменены и являются вводными или связующими словами, единичными стилистическими заменами, а также для выделения фрагментов в тексте источников заимствования для концентрации внимания на пропущенных словах и заменяемых фрагментах текста. Комментарии экспертов выделены полужирным начертанием текста.

1. Сравнение текста диссертации Трофименковой Е.В. с текстом диссертации Арутюняна Ф.Г. на тему «Экономические отношения и интересы в сельскохозяйственном производстве (теория и практика)». В диссертации Трофименковой Е.В. имеется одно упоминание автора (на стр. 4), в списке использованной литературы имеется запись о другой работе автора – Арутюнян Ф.Г. Производственные отношения и интересы в коллективных

сельхозпредприятиях. – М., ГНУ ВНИЭТУСХ, 2003. – 361 с. (стр. 139), ссылки на работы Арутюняна Ф.Г. в тексте диссертации Трофименковой Е.В. отсутствуют.

1.1. Фрагмент текста диссертации Трофименковой Е.В., стр. 9–22: «(Стр. 9)

На стадии, производства создается продукт, предназначенный для удовлетворения общественных и личных потребностей. Только после распределения, продукт может проходить этапы обмена и потребления. При этом система распределительных отношений в обществе складывается под влиянием господствующих в обществе отношении собственности на средства производства и результаты труда. Однако, распределение не выступает в роли пассивного элемента воспроизводственного процесса, а играет в нем активную роль. Она заключается следующих основных функциях:

- определении доли в общественном продукте различных сфер, отраслей, предприятия, трудовых коллективов, профессиональных и социальных групп, отдельных работников и их семей;

- формировании доходов и структуры потребностей населения и очередность их удовлетворения;

- стимулировании роста производства и повышении его эффективности.

По К. Марксу в капиталистическом обществе общественный продукт «... распадается на три части, принимающие формы трех различных доходов... одну часть... владельцу рабочей силы, другую - владельцу капитала, а третью - владельцу земельной собственности. Следовательно ... вся вновь произведенная стоимость распределяется между владельцами различных факторов производства» (62 – Маркс К. Капитал, Т.3., Книга III. – 891 с., стр. 891). *Каждой эпохе, каждому общественному строю присуща своя система распределительных отношений, со своим особым социально – экономическим, содержанием, вытекающем из характера отношений собственности.* По словам Маркса «... условия распределения, по сущности своей тождественные с условиями (стр. 10) производства, составляют оборотную сторону этих последних, так что и те и другие носят одинаково тот же самый исторически преходящий характер» (там же, стр.892). В рыночной (капиталистической) экономике, капиталист выступает как представитель общества, выполняющего функцию использования капитала (основных и оборотных средств) наиболее рациональным образом. «Та власть, которую приобретает капиталист как олицетворение капитала в непосредственном процессе производства, та общественная функция, которую он выполняет как руководитель и властелин производства, существенно отличны от власти на базисе производства при помощи рабов, крепостных и т.д.» – пишет далее Маркс (стр. 895). Заработную плату наемного рабочего, продавца своей рабочей силы, Маркс определяет как его доход, а прибыль или прибавочная стоимость, которая присваивается капиталистом, как его добавочный доход «... находящийся в его распоряжении, принадлежащее ему богатство. Но только потому, что она представлена... как его прибыль, добавочные средства производства, предназначенные для расширения воспроизводства ... представлены как добавочный капитал...» (там же).

Буквальный смысл вышеизложенных высказываний Маркса можно трактовать так. В процессе капиталистического производства принимают участие двое - наемный рабочий и капиталист, который в соответствии с условиями разделения труда,

выполняет функции распределителя капитала, управленца, с задачей разумного использования средств производства. Общество доверило ему эту функцию (уровень развития производительных сил, достигнутый в капиталистическом обществе, предопределил такую схему разделения труда), функцию управления процессами накопления «добавочного капитала» (за счет части прибыли, прибавочной стоимости), предназначенного для дальнейшего расширения общественного производства и рационального использования этих средств на новом витке производства. Слово «добавочный» подразумевает, что капиталист уже получил, как и наемный рабочий, свою долю дохода, свою заработную плату, **(стр. 11)** за выполнение функций управленца и распределителя капитала, а прибыль должна стать источником (в первую очередь и большей своей частью) финансирования для новых капиталовложений в процессе расширенного воспроизводства. Однако капиталист воспринимает эту прибыль как свой дополнительный доход, как принадлежащее ему богатство, собственность, которая может быть использована по его прихоти на любые цели. Именно такую трактовку прибыли дают экономисты, представлявшие капиталистический способ производства.

Например, авторы учебника «Экономикс» (66 – **Макконнелл Р., Брю Л. Экономикс. – М., Республика, 1992**) пишут, что понимание сути прибыли у бухгалтеров и экономистов разное. Первые воспринимают прибыль как сумму, которая остается от общей выручки после внешних издержек — материалов, капитала и труда, использованных на данном производстве. Но такая трактовка прибыли, как они считают, включает (учитывает) только явные издержки (т.е. платежи внешним поставщикам, в качестве которых воспринимаются и наемные рабочие, продающие или «поставляющие» свою рабочую силу), при этом игнорируются «...вмененные (скрытые) издержки, то есть платежи за аналогичные ресурсы, которыми владеет сама фирма или сама их использует. Другими словами, такая трактовка прибыли исключает вмененные издержки на заработную плату, ренту и ссудный процент. Экономическая или чистая прибыль — это то, что остается после вычитания всех издержек, утраченных возможностей — как явных и скрытых издержек на заработную плату, ренту и ссудный процент, так и нормальной прибыли - из общего дохода фирмы» (66 – **Макконнелл Р., Брю Л. Экономикс. – М., Республика, 1992**, стр. 182). По их мнению - нормальная прибыль - это «минимальная плата, необходимая, чтобы удержать предпринимательский талант ... в рамках данного предприятия ...» (стр. 46). Это нормальное вознаграждение за выполнение предпринимательских функций, если оно не обеспечивается, то предприниматель может переориентировать свои усилия с данного направления деятельности на другие более привлекательные, «... либо даже откажется от роли предпринимателя ради получения зарплаты, или **(стр. 12)** жалованья» (там же). Как видим, «нормальной прибылью» они считают личный доход (по нашим понятиям заработную плату) предпринимателя, размер которого окажется ему достаточным, чтобы остаться на данном производственном поприще, остаться как собственник средств производства и как управленец, руководитель производства. А экономическая прибыль - это уже чистая прибыль, она не входит в издержки производства, «... это доход, полученный сверх нормальной прибыли ...» (там же). Очевидно стремление как - то выделять предпринимателей от среды наемных рабочих, поскольку первые одновременно являются и собственниками средств производства. По логике авторов учебника,

предприниматели должны получать доход не только за свой труд управленца, но и от принадлежащей им собственности - от средств производства (ссудный процент и земельная рента). «С точки зрения экономиста, фермеры, владеющие своей землей и оборудованием и использующие свой собственный труд ... завышают свою экономическую прибыль, если они просто-напросто вычитают свои платежи внешним поставщикам... возможно, все, что остается, - это вмененные издержки на ренту, ссудный процент и заработную плату ...» (стр. 182).

Если бы фермеры включали в издержки производства свою заработную плату (нормальную прибыль), то на эту сумму уменьшилась бы их экономическая прибыль. «Процент на собственный капитал или заработная плата за труд самого фермера является не прибылью, а платежами, которые необходимо было бы производить, если бы предложение этих ресурсов осуществляли внешние поставщики» (стр. 182). Здесь уже авторы обосновывают (вопреки марксизму) необходимость применения распределения не только по труду, но и по капиталу — фермер мог свою собственность передать в аренду и получать соответствующую плату, не участвуя в производственном процессе своим трудом (или хранить в банке стоимость своей собственности и получать средний процент). Однако, они утверждают, что и экономическая прибыль (по Марксу «добавочный капитал» или часть прибавочной стоимости — прибыль вообще) должна (стр. 13) принадлежать предпринимателю, поскольку «... рассматривают прибыль как отдачу от весьма специфического вида человеческого ресурса — предпринимательских способностей» (там же). В качестве таковых они называют проявление инициативы «... по соединению других ресурсов для производства какого-либо товара или услуги», принятие неординарных решений по управлению фирмой, внедрение инноваций, несение ответственности за экономический риск. Выходит, что заработную плату или «нормальную прибыль» предприниматели должны получать только за то, чтобы остаться в данном виде производства (отрасли, предприятия), а за выполнение по сути свойственных любому управленцу функций (вытекающих из общественного разделения труда), общество должно согласиться с присвоением ими и «экономической прибыли». «Вот этот остаток, — который не является издержками... достается, предпринимателю. Предприниматель, другими словами, является претендентом на этот остаток» (там же). Однако, если согласиться с таким выводом и учитывать, что любой- собственник может использовать свою собственность (очевидно и прибыль, ставшей собственностью предпринимателя) по своему усмотрению (а не в интересах общества), то это будет означать, что предприниматель может не выполнять возложенные обществом, на него функции (и надежды) по рациональному использованию ресурсов производства и управления процессом расширенного воспроизводства.

При этом и авторы данного учебника признают, что общество возложило на предпринимателей именно такую функцию. «В условиях конкурентной, статичной экономики, чистая прибыль была бы равной нулю» (стр. 182), и далее: «Появление экономической прибыли — это сигнал о том, что общество желает расширения данной конкретной отрасли» (стр. 184). Получается так, что в обычных условиях («статичной экономики») экономическая (чистая) прибыль не появляется (как бы не старались предприниматели). Однако, когда общество нуждается в расширении масштабов производства в данной отрасли (или на производстве данного (стр. 14)

вида товаров), то экономическая прибыль тут же возникает... Расширение спроса приводит к росту реализационных цен, появлению чистой прибыли, это стимул к расширению производства, но тем не менее авторы признают этот доход частной собственностью и соглашаются с правом предпринимателя использовать ее для удовлетворения собственных нужд. А Маркс по поводу этой прибыли пишет: «Эта определенная форма прибавочной стоимости есть предпосылка того, что созидание новых средств производства совершается в» форме капиталистического производства, следовательно, это есть отношение, господствующее над воспроизводством, хотя отдельному капиталисту и кажется, что он собственно мог бы проесть свою прибыль в качестве дохода. Он наталкивается, при этом, на границы, которые встают перед ним в форме фонда страхования, резервного фонда, закона конкуренции и т.д. и практически доказывают ему, что прибыль не есть просто категория распределения продукта, предназначенного для индивидуального потребления... прибыль является здесь главным фактором не распределения продукта, но самого его производства, частью распределения капиталов и самого труда между различными сферами производства» (62 – Маркс К. Капитал, Т.3., Книга III. – 891с., стр. 869).

Нам представляется, что справедливость точки зрения Маркса на экономическое содержание прибыли очевидна. На ступени общественного развития, базирующегося на разделении труда, а капиталистическая экономика находится именно на такой ступени, конечный продукт складывается от результатов производственной деятельности множества людей, можно даже говорить об обществе в целом. В этих условиях формы собственности и хозяйствования выступают лишь средством (как и технология, механизация и т.п.) для достижения цели с наименьшими затратами человеческих усилий. Поэтому прибавочный продукт есть продукт, созданный всем обществом, хотя он, в виде прибыли, регистрируется (и осознается на уровне «обычного мышления») как результат деятельности того или другого предприятия, который может (**стр. 15**) находиться в частной, коллективной или государственной собственности. Если прибыль создается обществом в целом, то форма регистрации в принципе может означать, что общество уполномочивает, доверяет использование прибавочного продукта данному субъекту хозяйствования в расчете на целесообразное использование этого продукта в интересах всех. Однако на практике результаты производства даже одного и того же продукта на разных предприятиях оказываются разными — прибыльными или убыточными. Там, где налицо успех, без сомнения значительная заслуга в этом деле принадлежит управленцам, предпринимателям (опыт, знание, инициатива и т.п. способствуют такому успеху). Таких управленцев - предпринимателей общество должно выделять, стимулировать, поощрять за полученный успех, заранее нацелить и заинтересовать их на рациональное использование не только наличных, необходимых для организации данного цикла производства ресурсов, но и на разумное, обоснованное планирование и реализацию использования вновь созданного прибавочного продукта в будущем – на последующих этапах производства. Для этого, вполне очевидно, общество должно передать управленцам – предпринимателям определенную долю созданного на данном предприятии (участке, подразделении) прибавочного продукта в виде вознаграждения, поощрения. Этой долей каждый волен распоряжаться по своему усмотрению. Однако, изначально считать весь вновь созданный прибавочный

продукт собственностью «хозяина» (отдельного человека, коллектива данного предприятия или подразделения) означает признание того, что этот прибавочный продукт получен в результате усилия данного индивидуума (коллектива предприятия, подразделения). Такой подход не только говорит о несправедливости, но и практической его нецелесообразности с точки зрения общественного производства.

При такой схеме развития и расширения производства в конечном итоге не общество будет определять и регулировать свои потребности (какая продукция необходима для разумной и здоровой жизни, в каком количестве (**стр. 16**) и качестве, что нужно предпринимать для сохранения природной среды и создания предпосылок для успешной жизнедеятельности будущих поколений и т.п.), а предприниматель, готовый производить что угодно, лишь бы дело было прибыльное. Имея возможность манипулировать общественным сознанием (что мы наблюдаем сегодня), предприниматели могут формировать не только ложные, но зачастую просто нездоровые, вредные для жизнедеятельности людей цели. В конечном итоге это может привести к катаклизмам, полной катастрофе человеческого общества. ***Поэтому мы считаем, что предприниматели для личного потребления должны использовать лишь определенную долю прибыли, основная ее доля должна быть использована на развитие общественного производства в различных направлениях.***

Важнейшим звеном распределительных отношений является система оплаты труда. Заработная плата служит главным источником формирования доходов основной части населения, во всяком случае, в капиталистических и социалистических обществах. Важнейшим звеном распределительных отношений является система оплаты труда. Заработная плата служит главным источником формирования доходов основной части населения, во всяком случае, в капиталистических и социалистических обществах. Точки зрения о способах распределения той части вновь созданного продукта (валового дохода), которая должна быть использована для формирования фонда потребления, сегодня существенно различаются. Одни считают, что должен действовать принцип распределения по труду, как при социализме, вторая группа предлагает за основу брать распределение по собственности, другие говорят о сочетании принципов распределения по труду и собственности.

В советской экономической системе оплата по труду подразумевала равную оплату за равное количество и качество труда, использованного в производстве. Трудом создавались все материальные и духовные блага общества, поэтому труд выступал мерилom доли каждого в фонде потребления. Остальные виды доходов, даже вполне законные, отвергались или ограничивались, поскольку не содействовали увеличению общественных богатств. Например, известный экономист П.Г. Бунич писал: «Что касается источников существования, полученных по наследству, то их образование (**стр. 17**) при социализме имеет трудовую основу. Однако, последующие поколения, получившие в наследство автомашины, мебель, дачи, имеют возможность хорошо жить даже при малом личном трудовом вкладе. Нужно ли уменьшать такие возможности? Думаю нужно, для чего требуется повысить, скажем, налог на наследство» (14 – Бунич П.Г. Главное заинтересовать! – М., Экономика, 1986, стр. 60). Сегодня это кажется странным, но обществе, достижение которого

базируются на всеобщем труде, эти слова были вполне обоснованным. После перехода к рыночной экономике, ряд ученых стали называть систему распределение по труду «дирижизм». По их мнению, такая система характеризуется тем, что «... основным обладателем капитала в стране становится государство, якобы олицетворяющее волю трудящихся... Мотивация труда в условиях «дирижизма» развивается при централизованно учреждаемом нормированном рабочем дне, тарифной сетке и тарифным расценкам за труд, гарантированных выходных и оплачиваемом отпуске, социальном обеспечении и обязательном страховании» (53 – **Лазаренко Л.И., Агафонов Н.И. и др. Научные основы реформирования аграрного производства при переходе к рынку. – Днепропетровск, Пороги, 1996, стр:329-330**). Такая система оказывается не по душе авторов, поскольку, по их мнению, она приводит к социальному равенству в вид простого уравниательства, способствует формированию государственного монополизма, подвергающей жестокой эксплуатации трудящихся, так как из вновь созданной продукции по труду выплачивается лишь гарантированный минимум по директивно установленным тарифным ставкам, остальное идет на формирование фондов общественного потребления, «... посредством которых достигается «подпитка» потребления по уравнительному принципу» (там же). Механизм функционирования распределительных отношений в советской экономической системе авторами представлен достаточно четко, но, по нашему мнению, критические выпады нельзя признать вполне обоснованными. Неясно кто кого эксплуатирует, если весь фонд потребления тем или иным способом все же возвращается трудящимся, а не превращается в частную собственность отдельных групп лиц (невозможно в серьез воспринимать высказываемые по этому поводу мысли о том, что результаты труда основной массы трудящихся присваивались госчиновниками, **(стр. 18)** партноменклатурой, военными и т.д.). Даже в развитых капиталистических странах ежегодно определяется минимальная потребительская корзина, стоимость которой общество должно гарантировать каждому гражданину страны тем или иным способом (в виде минимальных часовых ставок, продовольственных карточек и т.п.). В тех странах, где действительно хотят, обеспечить всем эту минимальную корзину, но вновь созданный продукт невелик, очевидно, на эти цели будет использована основная его доля, поэтому в принципе невозможна значительная дифференциация в размерах оплаты труда каким бы способом она бы не начислялась). Представляется, что ошибка авторов, в данном случае, базируется на недопонимании ими того положения, что в социально — ориентированных обществах (каким без сомнения является советское общество), на начальных этапах их развития, при недостаточно высоком уровне развития производительных сил и соответственно производительности общественного труда, уравнительность в определенных пределах является необходимым моментом распределительных отношений для обеспечения минимальных материальных потребностей расширенного воспроизводства рабочей силы. Поэтому, прежде чем сказать об «уравниловке» при социализме, необходимо разобраться в ее причинах. Тем более, что в 20 -х, 30-х и послевоенных годах она была более значительна (страна была более бедна, а всем нужно было обеспечить жизненно необходимый минимум), значит «уравниловка» постепенно изживалась. Иное решение, более высший уровень дифференциации

доходов в те годы означал бы крайнюю нищету (даже смерть) для многих членов общества. Нужно ли было идти на это ради ухода от «уравниловки»?

Авторы отмечают и недостатки либерально – рыночной экономики. «Мотивация к труду в экономической системе либерализма – экономические принуждения. Достаточным стимулом является инстинкт выживания вида... Здесь имеется альтернатива: либо... разумно и энергично трудиться... либо умереть с голоду. Но для трудовой деятельности необходимы средства производства, которых в распоряжении большинства, членов общества нет. (Стр. 19) Остается одно: продажа своей рабочей силы, своей жизни капиталисту за цену, которая становится аренной классовый борьбы. Завоевания в материальном, политическом и социальном положении... достигаются лишь в изнурительной борьбе с немногочисленной прослойкой в обществе богатых людей» (53 – Лазаренко Л.И., Агафонов Н.И. и др. **Научные основы реформирования аграрного производства при переходе к рынку. – Днепропетровск, Пороги, 1996, стр. 329).**

Вполне объективное восприятие капитализма, такая экономическая система тоже не устраивает авторов. Что же предлагается в качестве альтернативы «дирижизму» (социализму) и капитализму? Социально – ориентированную рыночную экономику. Она представляет собой сочетание принципов свободы товаропроизводителя на рынке с принципом социального уравнивания, обеспечиваемых средствами государственного регулирования экономики. Целью государства здесь является достижение общественного благополучия, мира и благосостояния» (там же, стр. 331). Подразумевается, что государство должно обеспечить материальными благами «достаточными для сохранения себя и своего вида», но при этом необходимо, чтобы система строилась «... на идеологии священности и неприкосновенности частной собственности и прав человека» (там же). Трудящиеся получают право сохранить себя и свой вид, а собственники – неприкосновенность частной собственности... При этом «инстинкт самосохранения в качестве мотивации остается необходимым для преодоления тягостей труда... по крайней мере до тех пор, пока прогресс человечества не сделает труд радостным и легким...» (там же). Дождаться «прогресса человечества» в условиях социализма авторы не хотят, но согласны сделать это при капитализме, когда действует идеология священности и неприкосновенности частной собственности. В чем же разница между этим капитализмом и социально – ориентированной рыночной экономикой? По мнению авторов лишь в том, что в первом варианте государство не гарантирует возможность «сохранение себя и своего вида», а во втором – должно гарантировать.

Наиболее обоснованное и последовательное понимание «третьего» (стр. 20) пути общественного развития и соответственно распределительных отношений, даются в трудах В.М. Агеева, А.А. Горохова, П.М. Першукевича, В.Н. Щербакова, А.И. Югая и целого ряда других отечественных авторов. В интересной монографии «Основы рациональной системы хозяйствования» В.Н. Щербаков достаточно объективно оценивает достижения советской экономики: «Что бы ни говорили сторонники институционализма, достижения советской системы хозяйствования неоспоримы. Освоение космоса, достижения ВПК, система образования, медицинское обслуживание, культура, не могли не вызывать восхищение всего передового человечества. Во многом была достигнута социальная справедливость,

хотя и в ограниченной форме» (126 – **Щербаков В.Н. Основы рациональной системы хозяйствования. – М., 1998, стр.11).**

Недостатки советского социализма автору видятся в административно – командной системе управления производством, отчуждении трудящихся от средств производства. «Сложившаяся система препятствовала развитию свободных рыночных отношений на основе обмена потребительскими ценностями и способствовала затратным принципам ценообразования. Еще более критически автор высказывается о капиталистической системе. «Несмотря на внушительное развитие социальной защиты и поддержки населения богатых стран, капитализм и сегодня остается главным генератором социальной поляризации в мировом масштабе (стр.16-17) процентным населением от населения всего земного шара, используют 40 % мировых ресурсов... СССР, Россия и большинство восточноевропейских стран в свое время также принадлежали к «золотому миллиарду», откуда были вытолкнуты шоколиберальным экономическим спадом» (126 – **Щербаков В.Н. Основы рациональной системы хозяйствования. – М., 1998, стр. 16-17).** И далее: «Капитализм, обеспечивая личную независимость, не может дать подлинной социальной свободы... Капитализм учит... рациональному хозяйствованию... но это связано с расхищением главной производительной силы — самих работников, трудящихся... Достижения капиталистической эпохи...достигаются путем чрезмерного изнашивания живой силы индивида (стр.37).

«Третья сила» автора – это «... множественность частных (стр. 21) хозяйственных форм... политическую и хозяйственную демократию как необходимое условие реализации нравственного закона... Концепция «третьей силы», аналогичной идее «конвергенции» социально - экономических систем, смогла бы послужить общенациональной идеологией реформаторских устремлений отечественных экономистов...» (стр.14). Механизмами реализации этих идей, по автору, является многоукладная экономика с многообразием форм хозяйствования, основным звеном которой выступают самоуправляемые трудовые коллективы где работники одновременно являются собственниками средств производства. По мнению автора, коллективная собственность, выступает в различных формах кооперативной, акционерной, собственности, различных ассоциаций и товариществ, общественных организаций объединений. При этом должны изменяться и распределительные отношения. «Соединение распределения труда и собственности является мощным стимулом высокопроизводительного труда и развития производства, т.к. при этом происходит усиление личного интереса работника к труду» (стр. 140).

Говоря о коллективной собственности, автор не выделяет коллективно – долевую и коллективно – совместную собственность. Однако этот момент играет, важную роль, в распределительных отношениях, поскольку в рамках одного предприятия, предлагаемое автором сочетание распределения (по труду и собственности) возможно лишь, при коллективно – долевой собственности. Когда собственность не разделена, речь идет о совместной собственности, невозможно распределить фонд потребления с учетом собственности каждого (ее просто нет), возможно лишь распределение по труду. Наличие совместной собственности может способствовать рациональному ее использованию, что приведет к увеличению фонда потребления предприятия, станет больше сумма, которую все – таки придется делить

по труду. Величина собственности в этом случае может иметь значение, когда речь идет о нескольких предприятиях – там, где больше собственность, выше фондооснащенность производства (стр. 22) и фондовооруженность труда, можно производить больше продукции, больше валового дохода, соответственно выше будут и доходы каждого работника – совладельца в расчете на единицу трудозатрат. Наличие такого интереса может способствовать росту инвестиций собственников в свое предприятие. *Сегодня* большинством авторов предлагается распределять фонд потребления сельхозпредприятия по труду и собственности. При этом общая точка зрения сводится к тому, что подавляющая доля этого фонда – не менее 90% - должна распределяться по труду в виде заработной платы, а по собственности следует распределять до 10% фонда.

Мы считаем, что частная собственность априори предполагает свои принципы формирования фонда потребления в каждом сельхозпредприятии (независимо от его организационно – правовой формы). Поскольку основная доля работников современных хозяйств одновременно являются их совладельцами, фонд потребления должен формироваться по остаточному принципу из валового дохода. При этом речь может идти лишь о сумме реализованного валового дохода предприятия, рассчитанной как разница между выручкой от всей реализованной продукции и услуг и материальными затратами. После расчетов с бюджетами всех уровней, внебюджетными фондами, кредиторами и вычетов других обязательных платежей, остаток валового дохода становится собственностью совладельцев данного предприятия, поэтому они вправе решать, какую долю из этого дохода следует направлять в фонд потребления. Последний, по утвержденным совладельцами пропорциям, делится затем на фонд заработной платы и фонд, предназначенный для распределения по собственности (дивиденды, кооперативные выплаты и т.п.). Из другой части дохода, также по утвержденным совладельцами пропорциям, формируются все остальные внутрихозяйственные фонды (развития производства, резервный, страхования, милосердия и т.п.)» – **фактически дословно (полное заимствование логики и последовательности изложения материала, подборки авторов и цитат, все ссылки, имеющиеся в оригинале источника заимствования, воспроизведены в том же количестве, объеме и последовательности, в диссертации содержится незначительное количество введенных/замененных слов и предложений, не изменяющих смысла текста – выделены курсивным полужирным начертанием) совпадает с текстом диссертации Арутюняна Ф.Г., стр. 128–146: «(Стр. 128) На стадии, производства создается продукт, предназначенный для удовлетворения общественных и личных потребностей. Только после распределения, продукт может проходить этапы обмена и потребления. При этом система распределительных отношений в обществе складывается под влиянием господствующих в обществе отношении собственности на средства производства и результаты труда. Однако, распределение не выступает в роли пассивного элемента воспроизводственного процесса, а играет в нем активную роль. Она заключается следующих основных функциях:**

- определении доли в общественном продукте различных сфер, отраслей, предприятия, трудовых коллективов, профессиональных и социальных групп, отдельных работников и их семей;

- формировании доходов и структуры потребностей населения и очередность их удовлетворения;

- стимулировании роста производства и повышении его эффективности.

По К. Марксу в капиталистическом обществе общественный продукт «... распадается на три части, принимающие формы трех различных доходов... одну часть... владельцу рабочей силы, другую – владельцу капитала, а третью – владельцу земельной собственности. Следовательно ... вся вновь произведенная стоимость распределяется между владельцами различных факторов производства» (73 – **Маркс К. Капитал, т. 3, книга III., стр.891).** [../] (Стр. 129) В рыночной (капиталистической) экономике, капиталист выступает как представитель общества, выполняющего функцию использования капитала (основных и оборотных средств) наиболее рациональным образом. «Та власть, которую приобретает капиталист как олицетворение капитала в непосредственном процессе производства, та общественная функция, которую он выполняет как руководитель и властелин производства, существенно отличны от власти на базисе производства при помощи рабов, крепостных и т.д.» - пишет далее Маркс (стр. 895). Заработную плату наемного рабочего, продавца своей рабочей силы, Маркс определяет как его доход, а прибыль или прибавочная стоимость, которая присваивается капиталистом, как его добавочный доход «... находящийся в его распоряжении, принадлежащее ему богатство. Но только потому, что она представлена... как его прибыль, добавочные средства производства, предназначенные для расширения воспроизводства ... представлены как добавочный капитал...» (там же).

Буквальный смысл вышеизложенных высказываний Маркса можно трактовать так. В процессе капиталистического производства принимают участие двое – наемный рабочий и капиталист, который в соответствии с (стр. 130) условиями разделения труда, выполняет функции распределителя капитала, управленца, с задачей разумного использования средств производства. Общество доверило ему эту функцию (уровень развития производительных сил, достигнутый в капиталистическом обществе, предопределил такую схему разделения труда), функцию управления процессами накопления «добавочного капитала» (за счет части прибыли, прибавочной стоимости), предназначенного для дальнейшего расширения общественного производства и рационального использования этих средств на новом витке производства. Слово «добавочный» подразумевает, что капиталист уже получил, как и наемный рабочий, свою долю дохода, свою заработную плату, за выполнение функций управленца и распределителя капитала, а прибыль должна стать источником (в первую очередь и большей своей частью) финансирования для новых капиталовложений в процессе расширенного воспроизводства. Однако капиталист воспринимает эту прибыль как свой дополнительный доход, как принадлежащее ему богатство, собственность, которая может быть использована по его прихоти на любые цели. Именно такую трактовку прибыли дают экономисты, представлявшие капиталистический способ производства. Например, авторы учебника «Экономикс» (71 – **Макконнелл Р., Брю Л. Экономикс. – М., Республика, 1992)** пишут, что понимание сути прибыли у бухгалтеров и экономистов разное. Первые воспринимают прибыль как сумму, которая остается от общей выручки после внешних издержек – материалов, капитала и труда, использованных на данном производстве. Но такая трактовка прибыли, как они считают, включает (учитывает)

только явные издержки (т.е. платежи внешним поставщикам, в качестве которых воспринимаются и наемные рабочие, продающие или «поставляющие» свою рабочую силу), при этом игнорируются «...вмененные (скрытые) издержки, то есть платежи за аналогичные ресурсы, которыми владеет сама фирма или сама их использует. Другими словами, такая трактовка прибыли исключает вмененные издержки на заработную плату, ренту и ссудный процент. Экономическая или чистая прибыль – это то, что остается после вычитания всех (стр. 131) издержек, утраченных возможностей – как явных и скрытых издержек на заработную плату, ренту и ссудный процент, так и нормальной прибыли – из общего дохода фирмы» (71 – Макконнелл Р., Брю Л. Экономикс. – М., Республика, 1992, стр. 182). По их мнению – нормальная прибыль – это «минимальная плата, необходимая, чтобы удержать предпринимательский талант ... в рамках данного предприятия ...» (стр. 46). Это нормальное вознаграждение за выполнение предпринимательских функций, если оно не обеспечивается, то предприниматель может переориентировать свои усилия с данного направления деятельности на другие более привлекательные, «... либо даже откажется от роли предпринимателя ради получения зарплаты, или жалованья» (там же). Как видим, «нормальной прибылью» они считают личный доход (по нашим понятиям заработную плату) предпринимателя, размер которого окажется ему достаточным, чтобы остаться на данном производственном поприще, остаться как собственник средств производства и как управленец, руководитель производства. А экономическая прибыль - это уже чистая прибыль, она не входит в издержки производства, «... это доход, полученный сверх нормальной прибыли ...» (там же). Очевидно стремление как - то выделять предпринимателей от среды наемных рабочих, поскольку первые одновременно являются и собственниками средств производства. По логике авторов учебника, предприниматели должны получать доход не только за свой труд управленца, но и от принадлежащей им собственности – от средств производства (ссудный процент и земельная рента). «С точки зрения экономиста, фермеры, владеющие своей землей и оборудованием и использующие свой собственный труд ... завышают свою экономическую прибыль, если они просто-напросто вычитают свои платежи внешним поставщикам... возможно, все, что остается, - это вмененные издержки на ренту, ссудный процент и заработную плату ...» (стр. 182). Если бы фермеры включали в издержки производства свою заработную плату (нормальную (стр. 132) прибыль), то на эту сумму уменьшилась бы их экономическая прибыль. «Процент на собственный капитал или заработная плата за труд самого фермера является не прибылью, а платежами, которые необходимо было бы производить, если бы предложение этих ресурсов осуществляли внешние поставщики» (стр. 182). Здесь уже авторы обосновывают (вопреки марксизму) необходимость применения распределения не только по труду, но и по капиталу – фермер мог свою собственность передать в аренду и получать соответствующую плату, не участвуя в производственном процессе своим трудом (или хранить в банке стоимость своей собственности и получать средний процент). Однако, они утверждают, что и экономическая прибыль (по Марксу «добавочный капитал» или часть прибавочной стоимости – прибыль вообще) должна принадлежать предпринимателю, поскольку «... рассматривают прибыль как отдачу от весьма специфического вида человеческого ресурса – предпринимательских способностей» (там же). В качестве таковых они называют проявление инициативы

«... по соединению других ресурсов для производства какого – либо товара или услуги», принятие неординарных решений по управлению фирмой, внедрение инноваций, несение ответственности за экономический риск. Выходит, что заработную плату или «нормальную прибыль» предприниматели должны получать только за то, чтобы остаться в данном виде производства (отрасли, предприятии), а за выполнение по сути свойственных любому управленцу функций (вытекающих из общественного разделения труда), общество должно согласиться с присвоением ими и «экономической прибыли». «Вот этот остаток, – который не является издержками... достается, предпринимателю. Предприниматель, другими словами, является претендентом на этот остаток» (там же). Однако, если согласиться с таким выводом и учитывать, что любой собственник может использовать свою собственность (очевидно и прибыль, ставшей собственностью предпринимателя) по своему усмотрению (а не в интересах общества), то это будет означать, что предприниматель может не выполнять возложенные обществом, на него функции (и надежды) по рациональному (стр. 133) использованию ресурсов производства и управления процессом расширенного воспроизводства. При этом и авторы данного учебника признают, что общество возложило на предпринимателей именно такую функцию. «В условиях конкурентной, статичной экономики, чистая прибыль была бы равной нулю» (стр.182), и далее: «Появление экономической прибыли – это сигнал о том, что общество желает расширения данной конкретной отрасли» (стр. 184). Получается так, что в обычных условиях («статичной экономики») экономическая (чистая) прибыль не появляется (как бы не старались предприниматели). Однако, когда общество нуждается в расширении масштабов производства в данной отрасли (или на производстве данного вида товаров), то экономическая прибыль тут же возникает... Расширение спроса приводит к росту реализационных цен, появлению чистой прибыли, это стимул к расширению производства, но тем не менее авторы признают этот доход частной собственностью и соглашаются с правом предпринимателя использовать ее для удовлетворения собственных нужд. А Маркс по поводу этой прибыли пишет: «Эта определенная форма прибавочной стоимости есть предпосылка того, что созидание новых средств производства совершается в» форме капиталистического производства, следовательно, это есть отношение, господствующее над воспроизводством, хотя отдельному капиталисту и кажется, что он собственно мог бы проесть свою прибыль в качестве дохода. Он наталкивается, при этом, на границы, которые встают перед ним в форме фонда страхования, резервного фонда, закона конкуренции и т.д. и практически доказывают ему, что прибыль не есть просто категория распределения продукта, предназначенного для индивидуального потребления... прибыль является здесь главным фактором не распределения продукта, но самого его производства, частью распределения капиталов и самого труда между различными сферами производства» (73 – Маркс К. Капитал, т. 3, книга III., стр. 869).

Справедливость точки зрения Маркса на экономическое содержание прибыли очевидна. [...] (Стр. 134) На ступени общественного развития, базирующегося на разделении труда, а капиталистическая экономика находится именно на такой ступени, конечный продукт складывается от результатов производственной деятельности множества людей, можно даже говорить об обществе в целом. В этих условиях формы собственности и хозяйствования выступают лишь средством (как и

технология, механизация и т.п.) для достижения цели с наименьшими затратами человеческих усилий. Поэтому прибавочный продукт есть продукт, созданный всем обществом, хотя он, в виде прибыли, регистрируется (и осознается на уровне «обычного мышления») как результат деятельности того или другого предприятия, который может находиться в частной, коллективной или государственной собственности. Если прибыль создается обществом в целом, то форма регистрации в принципе может означать, что общество уполномочивает, доверяет использование прибавочного продукта данному субъекту хозяйствования в расчете на целесообразное использование этого продукта в интересах всех. **Конечно**, на практике результаты производства даже одного и того же продукта на разных предприятиях оказываются разными – прибыльными или убыточными. Там, где налицо успех, без сомнения значительная заслуга в этом деле принадлежит управленцам, предпринимателям (опыт, знание, инициатива и т.п. способствуют такому успеху). Таких управленцев – предпринимателей общество должно выделять, стимулировать, поощрять за полученный успех, заранее нацелить и заинтересовать их на рациональное использование не только (стр. 135) наличных, необходимых для организации данного цикла производства ресурсов, но и на разумное, обоснованное планирование и реализацию использования вновь созданного прибавочного продукта в будущем - на последующих этапах производства. Для этого, вполне очевидно, общество должно передать управленцам — предпринимателям определенную долю созданного на данном предприятии (участке, подразделении) прибавочного продукта в виде вознаграждения, поощрения. Этой долей каждый волен распоряжаться по своему усмотрению. Однако, изначально считать весь вновь созданный прибавочный продукт собственностью «хозяина» (отдельного человека, коллектива данного предприятия или подразделения) означает признание того, что этот прибавочный продукт получен в результате усилия данного индивидуума (коллектива предприятия, подразделения). Такой подход не только говорит о несправедливости, но и практической его нецелесообразности с точки зрения общественного производства. **Однако**, при такой схеме развития и расширения производства в конечном итоге не общество будет определять и регулировать свои потребности (какая продукция необходима для разумной и здоровой жизни, в каком количестве и качестве, что нужно предпринимать для сохранения природной среды и создания предпосылок для успешной жизнедеятельности будущих поколений и т.п.), а предприниматель, готовый производить что угодно, лишь бы дело было прибыльное. Имея возможность манипулировать общественным сознанием (что мы наблюдаем сегодня), предприниматели могут формировать не только ложные, но зачастую просто нездоровые, вредные (стр. 136) для жизнедеятельности людей цели. В конечном итоге это может привести к катаклизмам, полной катастрофе человеческого общества.

[...]

(Стр. 137) Важнейшим звеном распределительных отношений является система оплаты труда. Заработная плата служит главным источником формирования доходов основной части населения, во всяком случае, в капиталистических и социалистических обществах. Важнейшим звеном распределительных отношений является система оплаты труда. Заработная плата служит главным источником формирования доходов основной части населения, во всяком случае, в

капиталистических и социалистических обществах. Точки зрения о способах распределения той части вновь созданного продукта (валового дохода), которая должна быть использована для формирования фонда потребления, сегодня существенно различаются. Одни считают, что должен действовать принцип распределения по труду, как при социализме, вторая группа предлагает за основу брать распределение по собственности, другие говорят о сочетании принципов распределения по труду и собственности.

В советской экономической системе оплата по труду подразумевала равную оплату за равное количество и качество труда, использованного в производстве. Трудом создавались все материальные и духовные блага общества, поэтому труд выступал мерилем доли каждого в фонде потребления. Остальные виды доходов, даже вполне законные, отвергались или ограничивались, поскольку не содействовали увеличению общественных богатств. Например, известный экономист П.Г. Бунич писал: «Что касается источников существования, полученных по наследству, то их образование при социализме имеет трудовую основу. Однако, последующие поколения, получившие в наследство автомашины, мебель, дачи, имеют возможность хорошо жить даже при малом личном трудовом вкладе. Нужно ли уменьшать такие возможности? Думаю нужно, для чего требуется повысить, скажем, налог на наследство» (29 – **Бунич Л.Г. Главное – заинтересовать!** – М., Экономика, 1986, стр.60). Сегодня это кажется странным, но обществе, достижение которого базировались на всеобщем труде, эти слова были вполне обоснованным. После перехода к рыночной экономике, ряд ученых стали называть систему распределение по труду «дирижизм». По их мнению, такая (стр. 138) система характеризуется тем, что «... основным обладателем капитала в стране становится государство, якобы олицетворяющее волю трудящихся... Мотивация труда в условиях «дирижизма» развивается при централизованно учреждаемом нормированном рабочем дне, тарифной сетке и тарифным расценкам за труд, гарантированных выходных и оплачиваемом отпуске, социальном обеспечении и обязательном страховании» (65 – **Лазаренко Л.И., Агафонов Н.И. и др. Научные основы реформирования аграрного производства при переходе к рынку.** –Днепропетровск, Пороги, 1996., стр.329–330). Однако, такая система оказывается не по душе авторов, поскольку, по их мнению, она приводит к социальному равенству в вид простого уравниательства, способствует формированию государственного монополизма, подвергающей жестокой эксплуатации трудящихся, так как из вновь созданной продукции по труду выплачивается лишь гарантированный минимум по директивно установленным тарифным ставкам, остальное идет на формирование фондов общественного потребления, «... посредством которых достигается «подпитка» потребления по уравнительному принципу» (там же). Механизм функционирования распределительных отношений в советской экономической системе авторами представлен достаточно четко, но, по нашему мнению, критические выпады нельзя признать вполне обоснованными. Неясно кто кого эксплуатирует, если весь фонд потребления тем или иным способом все же возвращается трудящимся, а не превращается в частную собственность отдельных групп лиц (невозможно в серьез воспринимать высказываемые по этому поводу мысли о том, что результаты труда основной массы трудящихся присваивались госчиновниками, партноменклатурой, военными и т.д.). Представляется, что ошибка авторов, в данном случае, базируется

на недопонимании ими того положения, что в социально – ориентированных обществах (каким без сомнения является советское общество), на начальных этапах их развития, при недостаточно высоком уровне развития производительных сил и соответственно производительности общественного труда, уравнивательность в определенных пределах является необходимым моментом распределительных отношений для обеспечения минимальных материальных потребностей расширенного воспроизводства рабочей силы. Даже в развитых капиталистических странах **(стр. 139)** ежегодно определяется минимальная потребительская корзина, стоимость которой общество должно гарантировать каждому гражданину страны тем или иным способом (в виде минимальных часовых ставок, продовольственных карточек и т.п.). В тех странах, где действительно хотят, обеспечить всем эту минимальную корзину, но вновь созданный продукт невелик, очевидно, на эти цели будет использована основная его доля, поэтому в принципе невозможна значительная дифференциация в размерах оплаты труда каким бы способом она бы не начислялась). *[...]*

(Стр. 140) Поэтому, прежде чем сказать об «уравниловке» при социализме, необходимо разобраться в ее причинах. Тем более, что в 20-х, 30-х и послевоенных годах она была более значительна (страна была более бедна, а всем нужно было обеспечить жизненно необходимый минимум), значит «уравниловка» постепенно изживалась. Иное решение, более высший уровень дифференциации доходов в те годы означал бы крайнюю нищету (даже смерть) для многих членов общества. Нужно ли было идти на это ради ухода от «уравниловки»? *[...]*

С другой стороны, авторы отмечают и недостатки либерально – рыночной экономики. «Мотивация к труду в экономической системе либерализма – экономические принуждения. Достаточным стимулом является инстинкт выживания вида... Здесь имеется альтернатива: либо... разумно и энергично трудиться... либо умереть с голоду. Но для трудовой деятельности необходимы средства производства, которых в распоряжении большинства, членов общества нет. Остается одно: продажа своей рабочей силы, своей жизни капиталисту за цену, которая становится аренной классовой борьбы. Завоевания в материальном, политическом и социальном положении... достигаются лишь в изнурительной борьбе с немногочисленной прослойкой в обществе богатых людей» (65 – **Лазаренко Л.И., Агафонов Н.И. и др. Научные основы реформирования аграрного производства при переходе к рынку. – Днепропетровск, Пороги, 1996, стр. 329).**

Вполне объективное восприятие капитализма, такая экономическая система тоже не устраивает авторов. Что же предлагается в качестве альтернативы «дирижизму» (социализму) и капитализму? Социально – ориентированную рыночную экономику. Она представляет собой сочетание принципов свободы товаропроизводителя на рынке с принципом социального уравнивания, обеспечиваемых средствами государственного регулирования **(стр. 141)** экономики. Целью государства здесь является достижение общественного благополучия, мира и благосостояния» (там же, стр. 331). Подразумевается, что государство должно обеспечить материальными благами «достаточными для сохранения себя и своего вида», но при этом необходимо, чтобы система строилась «... на идеологии священности и неприкосновенности частной собственности и прав человека» (там же). Трудящиеся получают право сохранить себя и свой вид, а собственники –

неприкосновенность частной собственности... При этом «инстинкт самосохранения в качестве мотивации остается необходимым для преодоления тягостей труда... по крайней мере до тех пор, пока прогресс человечества не сделает труд радостным и легким...» (там же). Дождаться «прогресса человечества» в условиях социализма авторы не хотят, но согласны сделать это при капитализме, когда действует идеология священности и неприкосновенности частной собственности. В чем же разница между этим капитализмом и социально – ориентированной рыночной экономикой? По мнению авторов лишь в том, что в первом варианте государство не гарантирует возможность «сохранение себя и своего вида», а во втором – должно гарантировать *(правда особой уверенности у авторов не чувствуется, поскольку не раскрывается механизм действия государства в этом направлении)*.

Наиболее обоснованное и последовательное понимание «третьего» пути общественного развития и соответственно распределительных отношений, даются в трудах В.М. Агеева, А.А. Горохова, П.М. Першукевича, В.Н. Щербакова, А.И. Югай и целого ряда других отечественных авторов. В интересной монографии «Основы рациональной системы хозяйствования» В.Н. Щербаков достаточно объективно оценивает достижения советской экономики: «Что бы ни говорили сторонники институционализма, достижения советской системы хозяйствования неоспоримы. Освоение космоса, достижения ВПК, система образования, медицинское обслуживание, культура, не **(стр. 142)** могли не вызывать восхищение всего передового человечества. Во многом была достигнута социальная справедливость, хотя и в ограниченной форме» (155 – **Щербаков В.Н. Основы рациональной системы хозяйствования. – М., 1998, стр.11**). Недостатки советского социализма автору видятся в административно – командной системе управления производством, отчуждении трудящихся от средств производства. «Сложившаяся система препятствовала развитию свободных рыночных отношений на основе обмена потребительскими ценностями и способствовала затратным принципам ценообразования. [...]

Еще более критически автор высказывается о капиталистической системе. «Несмотря на внушительное развитие социальной защиты и поддержки населения богатых стран, капитализм и сегодня остается главным генератором социальной поляризации в мировом масштабе... США с 5 – процентным **(стр. 143)** населением от населения всего земного шара, используют 40 % мировых ресурсов... СССР, Россия и большинство восточноевропейских стран в свое время также принадлежали к «золотому миллиарду», откуда были вытолкнуты шоколиберальным экономическим спадом» (155 – **Щербаков В.Н. Основы рациональной системы хозяйствования. – М., 1998, стр. 16-17**). И далее: «Капитализм, обеспечивая личную независимость, не может дать подлинной социальной свободы... Капитализм учит... рациональному хозяйствованию... но это связано с расхищением главной производительной силы – самих работников, трудящихся... Достижения капиталистической эпохи... достигаются путем чрезмерного изнашивания живой силы индивида... ***И никакие «шоковые» реформы не могут оградить человека от морального и нравственного разложения, ибо капиталистический «романтизм» - не идеал... а крайне однобокое развитие низменных потенций человеческой личности... развитие корыстного, эгоистического интереса...***» (стр.37). *Сказано хорошо, ни прибавить, ни убавить.*

«Третья сила» автора – это «... множественность частных хозяйственных форм... политическую и хозяйственную демократию как необходимое условие реализации нравственного закона... Концепция «третьей силы», аналогичной идее «конвергенции» социально – экономических систем, смогла бы послужить общенациональной идеологией реформаторских устремлений отечественных экономистов...» (155 – **Щербаков В.Н. Основы рациональной системы хозяйствования. – М., 1998, стр.14**). Механизмами реализации этих идей, по автору, является многоукладная экономика с многообразием форм хозяйствования, основным звеном которой выступают самоуправляемые трудовые коллективы, где работники одновременно являются собственниками средств производства. [.../ (Стр. 144) По мнению автора, коллективная собственность, выступает в различных формах: кооперативной, акционерной, собственности, различных ассоциаций и товариществ, общественных организаций объединений (155 – **Щербаков В.Н. Основы рациональной системы хозяйствования. – М., 1998, стр.141**). При этом должны изменяться и распределительные отношения. «Соединение распределения труда и собственности является мощным стимулом высокопроизводительного труда и развития производства, т.к. при этом происходит усиление личного интереса работника к труду» (155 – **Щербаков В.Н. Основы рациональной системы хозяйствования. – М., 1998, стр. 140**).

Говоря о коллективной собственности, автор не выделяет коллективно – долевую и коллективно – совместную собственность. Однако этот момент играет, важную роль, в распределительных отношениях, поскольку в рамках одного предприятия, предлагаемое автором сочетание распределения (по труду и собственности) возможно лишь, при коллективно – долевой собственности. Когда собственность не разделена, речь идет о совместной собственности, невозможно распределить фонд потребления с учетом собственности каждого (ее просто нет), возможно лишь распределение по труду. Наличие совместной собственности может способствовать рациональному ее использованию, что приведет к увеличению фонда потребления предприятия, станет больше сумма, которую все – таки придется делить по труду. Величина собственности в этом случае может иметь значение, когда речь идет о нескольких предприятиях – там, где больше собственность, выше фондооснащенность производства и фондовооруженность труда, можно производить больше продукции, больше валового дохода, соответственно выше будут и доходы каждого работника – совладельца в расчете на единицу трудозатрат. Наличие такого интереса может способствовать росту инвестиций собственников в свое предприятие.

Из вышеизложенного следует, что в условиях рыночных отношений большинством авторов предлагается распределять фонд потребления сельхозпредприятия по труду и собственности. При этом общая точка зрения сводится к тому, что подавляющая доля этого фонда – не менее 90 % - должна распределяться по труду в виде заработной платы (*включая тарифную часть и все виды поощрительных выплат*), а по собственности следует распределять до 10 % фонда.

[...]

(Стр. 146) Частная собственность априори предполагает свои принципы формирования фонда потребления в каждом сельхозпредприятии (независимо от его организационно – правовой формы). Поскольку основная доля работников

современных хозяйств одновременно являются их совладельцами, фонд потребления должен формироваться по остаточному принципу из валового дохода. При этом речь может идти лишь о сумме реализованного валового дохода предприятия, рассчитанной как разница между выручкой от всей реализованной продукции и услуг и материальными затратами. После расчетов с бюджетами всех уровней, внебюджетными фондами, кредиторами и вычетов других обязательных платежей, остаток валового дохода становится собственностью совладельцев данного предприятия, поэтому они вправе решать, какую долю из этого дохода следует направлять в фонд потребления. Последний, по утвержденным совладельцами пропорциям, делится затем на фонд заработной платы и фонд, предназначенный для распределения по собственности (дивиденды, кооперативные выплаты и т.п.). Из другой части дохода, также по утвержденным совладельцами пропорциям, формируются все остальные внутрихозяйственные фонды (развития производства, резервный, страхования, милосердия и т.п.).»

1.2. Фрагмент текста диссертации Трофименковой Е.В., стр. 23–38:

«(Стр. 23) 1.2. Интересы и стимулы как экономические категории

Еще в древности философы указывали, что человека побуждает к действию его интерес. Развитие любого общества зависит от трудовых усилий его членов, направляющих интересом. При этом, поскольку общество неоднородно и в нем задействованы различные классы, группы людей с относительно близкими условиями существования, сходным образом жизни, постольку кроме личного интереса каждого человека, формируются классовые, групповые и т.п. интересы. Значит, чтобы исследовать интересы конкретного человека, прежде всего, необходимо уточнить его место в общественном производстве, принадлежность к тому или иному классу, сообществу, группе.

Исследователи данной проблемы в своих работах выделяют понятия потребность, интерес, мотивация, стимул, заинтересованность. Рассмотрим содержание этих категорий.

Потребности человека *обусловлены* его постоянным взаимодействием с природой и обществом. Сам человек, как и любая система (живая и неживая), характеризуется определенным набором свойств, которые могут функционировать лишь в заданных параметрах. «Взаимодействие человека с внешней средой обуславливает отклонение от параметров (физических, социальных, интеллектуальных элементов), т.е. свойств элементов системы от уровня (норм), обеспечивающего его нормальное функционирование в данный момент. Для того, чтобы устранить через потребление возникшие отклонения, человек должен произвести необходимые физические, социальные и интеллектуальные элементы или улучшить их качество и тем самым изменить характеристики и свойства в необходимых пределах. Непосредственное отношение человека к возникшему отклонению параметров системы (элементов и их свойств) от нормы и есть объективная потребность в этих элементах и их свойствах для приведения параметров системы к норме» (85 – Першукевич П.М. АПК Сибири: тактика и стратегия экономических реформ. – Новосибирск, 2001, стр.258). Суть высказывания **П.М. Першукевича (стр. 24)** можно комментировать следующим образом. На каждый данный отрезок времени человек обладает определенными свойствами

(физическими, эмоциональными, психологическими, нравственными, социальными и т.п.), которые как бы находятся в равновесном положении (*у каждого из элементов свойств свои параметры равновесного состояния*). В результате действия должно возникать новое равновесие (*человек добьется желаемого или смирится с новым параметром своего существования*), будет принята новая норма для данного элемента и потребность к действию по его поводу перестанет (временно или даже навсегда) возбуждать человека. *Когда человек* вступает в контакт с природой или обществом, это приводит к нарушению равновесного состояния того или иного его свойства, в результате чего возникает потребность как то отреагировать на новую ситуацию. *Если эти действия не удовлетворили его и равновесное состояние не восстановилось, то он вместе с такими же обиженными уже готов идти на крайние меры – объявить забастовку, голодовку, и т.п.* В результате действия должно возникать новое равновесие (*человек добьется желаемого или смирится с новым параметром своего существования*), будет принята новая норма для данного элемента и потребность к действию по его поводу перестанет (временно или даже навсегда) возбуждать человека.

Другое определение потребности *гласит, что* «это нужда или недостаток чего-либо необходимого для поддержания и развития человека, что побуждает его осуществлять производственную деятельность, производить необходимые ему жизненные блага» (2 – Агеев В.М., Щербаков В.Н. Система экономических отношений в России. – М., 1998, стр.95). Здесь уже речь ведется о конкретном виде потребности. Потребность в многообразных жизненных благах заставляет человека организовать производство этих благ. Первопричина такой потребности – нужда или недостаток чего-либо. В принципе такое определение потребности совпадает с определением первого (стр. 25) автора по своему содержанию, но высказана более кратко, по житейски. *Авторы пишут, что* потребности «людей, будучи особой формой отражения условий их общественной жизни и деятельности и выступая как необходимость, которую человек стремится удовлетворить, всегда имеют свою конкретность, свой предмет, свою материальную определенность» (65 – Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу; пер. с англ. – 3-е изд. – СПб. [и др.]: ПИТЕР, 2010. – 351 с. – (Мастера психологии), стр. 333). Они «выражаются в объемных экономических категориях (стоимость, цена, продукт, прибыль, заработная плата, издержки производства, рента, процент на капитал, фонды, доходы, затраты труда и т.д.)» (там же, стр. 334). У этих авторов потребность так же выступает как необходимость, обусловленная условиями общественной жизни, всегда имеющую свою материальную определенность.

Итак, потребность – это необходимость в чем-либо, без чего функционирование человека (общества в целом, группы людей) навсегда или на какой-то отрезок времени может подвергнуться изменениям (в лучшую или худшую сторону) или даже прекратиться (наступит физиологическая смерть человека или разрушение данной общественной совокупности). Однако не всеми и не всегда необходимость и потребность отождествляются. Например, марксизм разделяет эти понятия. Так, чтобы производить материальные и духовные блага для своей жизнедеятельности, человек должен трудиться, т.е. в данном случае труд является необходимостью, вызванной нуждой. Но человек должен стремиться к тому, чтобы труд стал не вынужденной необходимостью, а подлинной потребностью. Не может стать

потребностью подневольный труд, вызываемый жизненной необходимостью – такова трактовка марксизма. «Царство свободы начинается в действительности там, где прекращается работа, диктуемая нуждой и внешней целесообразностью...» (64 – **Маркс К., Энгельс Ф. Собрание сочинений, т.25, часть II, стр.386**).

Как высокоразвитое живое существо, человек имеет множество потребностей. Речь идет о нескольких групп потребностей – физических (материальных), интеллектуальных (духовных) и социальных. Некоторые авторы, уточняя эти разновидности потребностей, делят каждую из них на (**стр. 26**) более узкие, конкретизированные группы. «В зависимости от биологических, социальных, психологических, материальных и духовных сторон жизнедеятельности человека и от того, что потребляется... потребности бывают материальные... социально-психологические... территориальные... национальные... политические... духовные, интеллектуальные... социальные... потребности досуга и развлечений, экологические... физиологические и т.д.» (2 – **Агеев В.М., Щербаков В.Н. Система экономических отношений в России. – М., 1998, стр.95-96**). При внимательном рассмотрении несложно убедиться, что все перечисленные разновидности потребностей вполне устраиваются в материальные, интеллектуальные и социальные группы.

Общепризнанная иерархия потребностей человека, по степени возрастания индивидуальных запросов, такова:

- ***физиологические. Это потребности в пище, одежде, жилье и т.п. Очевидно, что они имеют первостепенное значение, без которых человек просто не может существовать;***

- ***безопасности (от болезней, несчастных случаев и всех других подобных факторов, которые могут привести к гибели, увечью, инвалидности и т.д.);***

- ***социальные (потребности социально-экономического характера, вытекающие из соответствующих производственных отношений: потребности как собственника средств производства, как наемного работника, продавца или покупателя, арендатора и т.п.; потребности чисто социального плана: в труде, социальной защите, участие в управлении и т.д.);***

- ***признания: потребность в самоуважении, признания его заслуг, авторитета и т.д.;***

- ***творчества: потребности в самореализации, самовыражения, познавательные, культурные и т.д.***

Перечисленные потребности в свою очередь делятся на элементарные (например, когда речь идет о физиологических потребностях, то подразумеваются любая пища, любая одежда, любое жилье и т.д.) и (**стр. 27**) вторичные (в тех же физиологических потребностях подразумевается уже конкретный вид пищи, конкретная одежда, конкретное жилье). Элементарные потребности обеспечивают выживание человека, значит они свойственны всем людям. Вторичные потребности возникают лишь при условии, когда высокий интеллектуальный уровень, образование, знания человека сочетаются с его материальными возможностями: потребность посещать театр, путешествовать, иметь собственный благоустроенный дом и т.д. Вторичные потребности могут возникнуть лишь после того, как удовлетворены элементарные потребности.

Помимо перечисленных выше групп, потребности могут распределяться по трем уровням: стратегические, перспективные и текущие. Выделяются также потребности индивидуальные, групповые, коллектива самостоятельного предприятия, отраслевые, общенародные, общечеловеческие и т.д.

Потребности человека могут быть удовлетворены естественной средой, природой (воздух, вода, тепло, природная пища и т.д.) и производственной деятельностью человека. Предметом исследования экономической науки является не потребности человека как биологического существа, а как существа социального, возникающие в процессе его экономической деятельности *в соответствии с требованиями производительных сил и производственных отношений*.

Исходя из всего вышеизложенного, можно внести следующие уточнения в понятие потребность. Потребность – это реакция человека на изменения биологических, экономических, социальных и других условий его жизнедеятельности по сравнению с их привычными, повседневными параметрами. Воздействие этих изменений, если они обнаружены человеком, т.е. проявились в его ощущениях, принуждает его к адекватным действиям, направленным на: восстановление прежних параметров условий жизнедеятельности; улучшение этих условий; приведение самих процессов его жизнедеятельности в соответствии к новым параметрам этих условий. **(Стр. 28)** Оптимальный вариант реакции человека – попытка улучшить ранее действующие параметры условий его жизнедеятельности, не ухудшая эти условия для других. Приемлем и вариант восстановления прежних параметров условий его жизнедеятельности, опять-таки не в ущерб другим людям. Что же касается варианта, когда под воздействием изменений ранее действующих параметров условий его жизнедеятельности человек вынужден уступить, идти на ухудшение своих жизненных условий, то такая схема может восприниматься лишь как вынужденная и кратковременная мера.

Категория интереса в экономической литературе освещена значительно больше, чем потребность. Политэкономическая формулировка этой категории гласит так: «Экономические интересы — это побудительные мотивы хозяйственной деятельности людей, обусловленные их местом в системе отношений собственности и общественного разделения труда, присущими им потребностями» (87 – **Политическая экономия: Учеб. пособия для вузов. – М., Политиздат, 1990., стр.87**). Речь идет именно об экономических интересах, которые формируются в процессе совместной трудовой деятельности людей, в рамках определенных производственных отношений. «С другой стороны, производственные отношения, будучи первичными по отношению к интересам, всегда, в любом обществе проявляются через интересы» (там же).

Таким образом, одно из наиболее распространенных направлений материалистической философии – марксизм – также признает интерес в качестве движущей силы (побудительной силой) действия человека и исторического процесса.

Точка зрения современных ученых и специалистов по категории интереса существенно разная, особенно когда речь идет об экономических интересах. В толковом словаре В.И. Даля сказано: «Интерес – это выгода, прибыль, проценты, рост на деньги... занимательность или значение, важность дела» (25 – **Даль В.И. Толковый словарь живого великого русского языка/ том 2. – М., 1979, стр.47**).

С точки зрения А.М. Югая: «В общей цепи взаимоувязанных категорий и понятий: «интересы – потребности – ценности – мотивы» – последние как **(стр. 29)** бы основываются на предыдущих и, можно сказать, впитывают в себя все изначальные звенья этой цепи... «Интерес» – есть категория, выступающая как отражение взаимосвязи объективной потребности людей с определенной степенью их осознанности. «Ценность» же правомерно рассматривать как основные жизненные ориентиры, формирующиеся в сознании человека на базе материальных и духовных его потребностей и интересов» (133 – Югай А. М. **Экономические отношения и мотивация труда в сельском хозяйстве: теория и практика / А. М. Югай. – М.: МСХП, 2002. – 581 с., стр.12).**

Против такой интерпретации этих категорий возражает *П.М. Першукевич:* «У человека при его взаимодействии с социальной средой независимо от его сознания образуется потребность как необходимое условие существования личности. Реализация последних через общественное личное производство) не может привести ни к каким новым объективным понятиям, кроме как экономическим потребностям. А введение дополнительного экономического понятия — экономический интерес как, взаимодействие между экономическими потребностями только усложняет раскрытие сущности объективных экономических потребностей» (85 – Першукевич П.М. **АПК Сибири: тактика и стратегия экономических реформ. – Новосибирск, 2001, стр.272).** «Экономический интерес – это проявление объективно существующих общественных связей и отношений между людьми, вызванных необходимостью и реально существующими возможностями, удовлетворения их потребностей. То есть, экономический интерес данного субъекта – есть взаимодействие между его экономическими потребностями» – пишут авторы (53 – Лазаренко Л.И., Агафонов Н.И. и др. **Научные основы реформирования аграрного производства при переходе к рынку. – Днепропетровск, Пороги, 1996, стр.333).**

Мы считаем, что интерес выступает как внутренний побудительный мотив к человеческой деятельности. Слова В.И. Даля о том, что интерес это выгода, прибыль... и т.д., тоже верны, но здесь данная категория рассмотрена с позиции дела – делового интереса, т.е. любое дело тогда представляет какой-то интерес, когда оно выгодно, приносит прибыль, проценты, рост капитала и т.п. Но интересы могут быть не только экономические, но и политические, социальные, интеллектуальные и т.д. Относительно цепи взаимосвязанных категорий «интересы – потребности – ценности – мотивы» можно сказать следующее. Во-первых, «цепочка» должна была бы **(стр. 30)** начинаться с «потребности», именно потребности «всему голова», они вынуждают человека действовать. Во-вторых, ничего не раскрывают слова том, что интерес отражает взаимосвязи объективных потребностей. Интерес никак не может быть «отражением взаимосвязи», т.е. действием, а не явлением, понятием, фактором. Слово «ценность» не всегда может означать жизненный ориентир, ибо ориентир сам по себе означает стремление достичь или постичь этого. На практике «ценность» мы чаще всего связываем с категорией «стоимость», т.е. уже совершенными или предполагаемыми затратами, определяющими стоимость или ценность товара. Вовсе не обязательно, чтобы ценность или стоимость стали внутренней движущей силой поступков и поведения человека.

Понятие «интерес» и «мотив» в принципе являются синонимами слова «потребность», различия лишь в оттенках, уточняющих содержание потребности.

Если потребность объясняется как реакция человека, связанная с изменением условий его жизнедеятельности, то интерес может означать лишь конкретизацию возникшей потребности. Это исходит из предпосылки, что не каждое изменение условий жизнедеятельности человека обязательно вызовет ответную реакцию, т.е. возбудит новую потребность. Человек может и не замечать какие-то изменения, может даже замечать, но не придавать им особого значения. Новые потребности могут быть для него настолько незначимыми, несуществующими, что человек вполне может обойтись без них, не ухудшая своих жизненных условий, т.е. не каждая потребность может стать интересом – побудительным мотивом к действию, даже если этот интерес и осознан. Таким образом, по логике вышеизложенного, интерес – это та потребность, которая может побудить человека к действию, – если конечно он осознает наличие такой потребности. Иными словами интерес – достаточно весомая, значимая для человека потребность.

Экономические интересы определяют основные связи и отношения между людьми в обществе, возникающие по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ. В рамках каждого способа производства формируются присущие только им экономические интересы - на основе присущих им экономических отношений. В рамках каждого (стр. 31) способа производства формируются присущие только им экономические интересы – на основе присущих им экономических отношений. Тем не менее, не все авторы признают вторичность экономических интересов. «Однако экономические интересы не вторичны сравнительно с экономическими отношениями, поскольку интересы – продукт системы экономических отношений... Как вне экономических отношений нет экономических интересов, так и вне экономических интересов нет экономических отношений» (53 – Лазаренко Л.И., Агафонов Н.И. и др. **Научные основы реформирования аграрного производства при переходе к рынку.** – Днепропетровск, Пороги, 1996, стр.334). Логика в этих словах имеется, однако у авторов интерпретация «вторичности» не совсем верна. Человек стоит перед зеркалом, отражается в нем. Ясно, что человек первичен по отношению к своему отражению – без него не было бы и отражения. Но от этого факта человек никогда не перестает быть «отражателем», не теряет свои способности отражать. Экономические интересы «отражение» экономических отношений и только в этом смысле они вторичны, но при этом сами экономические отношения не могут существовать, не сохраняя за собой способность «отражать» экономические интересы. Лишь в этом смысле они первичны.

Все авторы выделяют личные, коллективные и общественные интересы. Личные интересы проявляются, в первую очередь, как текущие потребительские интересы. При этом практически все согласны, что личный интерес наиболее активный, непосредственно ощущаемый, первичный движущий фактор развития и совершенствования производства. В нем проявляются отношения между отдельными работниками и обществом в целом, а также между работником и предприятием. Личные интересы предопределяются теми материальными и культурно-бытовыми благами, которые могут принести результаты труда. Однако не у всех людей и не всегда личный интерес проявляется в первую очередь. «Рассматривая поведение работников в коллективе, социальные психологи выделяют три крайних типа. Один ориентирован на задачу, второй – на других людей, третий тип – на себя. Если

рассматривать эти типы работников с позиции реализации ими (стр. 32) интересов, то... первый тип... ориентирован на... внешних (общенародных) и частично личных, второй – коллективных и частично внешних, третий тип – на... личных и частично внешних... интересов» (85 – **Першукевич П.М. АПК Сибири: тактика и стратегия экономических реформ. – Новосибирск, 2001, стр.274**). Как видим, данная схема говорит о том, что трудно представить, чтобы в обществе существовали люди, выражающие только свои личные интересы, только коллективные или только общенародные интересы. Это, кроме прочего, в свою очередь говорит о наличии точек соприкосновения, совпадения отдельных групп личных, коллективных и общенародных интересов.

Коллективные интересы могут быть расчленены на интересы первичного трудового коллектива (бригады, фермы, цеха), предприятия в целом, отдельных профессиональных групп (механизаторов, животноводов, водителей и т.п.), населения отдельных регионов, городов, сел, других территориальных образований. Наличие коллективных интересов подчеркивает необходимость совместного удовлетворения различных потребностей людей. «Однако имущественное расслоение общества привело к тому, что оно стало утрачивать корпоративную структуру и расслоилось на богатых и бедных, стал выделяться и средний слой» - *пишет В.М. Агеев* (3 – **Агеев В.М. Структура производственных отношений социально ориентированной многоукладной экономики. – М., Изд. Стандартов, 1995, стр.107**). Признание этого факта говорит о том, что в рыночной экономике некоторые коллективные интересы могут распадаться на интересы более мелких групп людей, входящих в данный коллектив (население городов, других территорий, работники отдельных отраслей и т.п.). Это происходит по той причине, что данные группы перестают идентифицировать себя с тем большим коллективом, в который они все же входят. Коллективные интересы отдельного предприятия также могут входить в противоречие с интересами населения данной территории, а также общенародными интересами. В свою очередь интересы коллективов внутрихозяйственных подразделений не всегда совпадают с общехозяйственными.

Общенародные интересы нельзя свести к сумме интересов отдельных коллективов или всех членов общества. Есть группа интересов, свойственная только населению страны в целом (нерушимость границ, демократические (стр. 33) устои, продовольственная безопасность и т.п.). Реализация таких интересов связана с усилиями всего народа и использованием ресурсного потенциала всей страны, благодаря чему возникает общенародный интерес.

Между личными, коллективными и общенародными интересами всегда существуют определенные противоречия, несогласованность. Если эти противоречия окажутся чрезмерными, то возможны революционные взрывы, способные привести к смене общественной формации. Но «нормальный» уровень противоречий способствует реализации всех групп интересов — через преодоление этих противоречий. Следует также учесть, что технический прогресс, в целях более рационального использования ресурсного потенциала, вынуждает переходить от индивидуальных к коллективным (групповым) формам организации труда, тем самым объективно порождая коллективный интерес. С другой стороны, чем крупнее производство, тем больше противоречий между личными и коллективными интересами.

В экономической литературе много точек зрения по поводу приоритетности интересов, – какая группа более важна – личные, коллективные, или общенародные. **По мнению В.В. Милосердова** «когда работник трудится на себя, он кровно заинтересован в результатах труда... Этому принципу в наибольшей мере способствует форма хозяйствования, соединяющая в одном лице собственника, хозяина и работника» (67 – **Милосердов В.В. Экономические интересы АПК. – Доклады и тезисы научно-практической конференции 23-24 июля. – Воронеж, 1999, стр.113).**

Многие авторы за приоритет общенародных или коллективных интересов, реализация которых с их точки зрения обеспечивает более высокий уровень эффективности производства. Однако, с переходом на рыночную экономику, возросло число тех, кто за приоритет личных интересов. «Не менее сложная задача – это претворить в жизнь принцип приоритета интереса личности. Советское общество не накопило практического опыта в этом отношении, поскольку исходило из приоритета интересов государства. Приходится приобретать этот опыт в ходе осуществления экономических реформ...» – такова точка зрения В.М. Агеева (3 – **Агеев В.М. Структура производственных отношений социально ориентированной многоукладной экономики. – М., Изд. Стандартов, 1995, стр.111).**

Мы придерживаемся точки зрения следующей последовательности в (стр. 34) приоритетах: общенародные, коллективные и личные. Такая субординация интересов вытекает из следующих соображений. В данном кооперативе трудятся два механизатора, один из них трудится хорошо (на базе личной материальной заинтересованности), начисленная ему в течение года заработная плата составила **250** тыс. рублей. Второй механизатор трудится без особого интереса, ему начислено всего **100** тыс. рублей. По итогам года обнаружилось, что кооператив в убытке, не сформирован валовой доход, соответственно нет источника для выплаты, заработной платы ни первому, ни второму механизатору. Таким образом, нереализованный коллективный интерес не позволил реализоваться и личным интересам каждого члена этого коллектива. В масштабах страны спокойная, устойчивая жизнь каждого члена общества зависит от устойчивости государства. В условиях безвластия, анархии, коррупции, бандитизма, и т.п. оказывается плохо всем – и бедному, и богатому.

Эти условные примеры говорят о том, что для реализации личных интересов необходимо; чтобы прежде были реализованы общенародные и коллективные интересы. Интересы целого должно иметь предпочтение перед интересами отдельных сегментов целого, иначе невозможно построить это целое. Вспомним, как в начале современной экономической реформы многие сторонники рыночной экономики утверждали, что чем больше богатых людей в стране, тем богаче и сама страна. Теперь мы, имеем многократное увеличение сверхбогатых и богатых людей в стране по сравнению с периодом «советской уравниловки», но страна в целом **значимо** обнищала, – личные интересы отдельных граждан страны стали преобладать и ущемлять интересы подавляющей части населения. Поэтому в разумном, рациональном (и справедливом к тому же) обществе общенародные, общие интересы должны быть реализованы, в первую очередь. Другое дело, что при этом личная материальная заинтересованность должна быть на виду, должна стать первой заботой руководителей всех рангов.

В экономической литературе достаточно широко рассматривается также проблема объективности экономических интересов. *С нашей точки (стр. 35) зрения объективный характер экономических интересов очевиден.* Поскольку они отражают суть объективно существующих производственных отношений, тем самым сами могут выступать как объективная экономическая категория. *Этот тезис можно подтвердить на простых житейских примерах.* Например, реальный уровень заработной платы каждого работника подразделения, функционирующего на принципах хозрасчета или арендных отношений, во многом зависит от наличия или отсутствия: хозрасчетного дохода самого коллектива, даже если этот факт кто-то из работников не понимает. Проблема осознанности интересов в принципе к самим интересам никакого отношения не имеет, вернее эта связка необходима лишь на этапе реализации интересов.

Мотивы и стимулы также являются экономическими категориями. «Мотив... есть потребность, ценностная ориентация интерес работника, побуждающие его к принятию решений действовать определенным образом в данной ситуации. Но мотивы ... возникают в том случае, если есть дополнительное внешнее воздействие в виде стимула... мотив есть актуальные потребности работника» – *отмечает И.М. Першукевич* (85 – Першукевич П.М. АПК Сибири: тактика и стратегия экономических реформ. – Новосибирск, 2001, стр.276). Стимул – не аналогия интереса и не дополнение к нему. Стимул – элемент интереса, конкретная форма его реализации, количественное выражение степени реализации интереса.

По мнению Головачева А.С. мотивация – это комплекс причин, побуждающих работников к целенаправленным действиям. Она выступает движущей побудительной силой человеческой деятельности и поведения на основе глубокой личной заинтересованности и вовлеченности в ее осуществление (130 – Экономика и рынок труда / Под общ. ред. А.С. Головачева. – Минск: «Высшая школа», 2003. – С. 193-205, с. 193). *Королев Ю.Б. считает, что мотивация представляет собой комплекс условий или мотивов оказывающих воздействие на поведение человека, направляющих его деятельность в нужную для организации сторону, регулирующих интенсивность труда, трудозатраты, побуждающих проявлять добросовестность, настойчивость, старательность в достижении целей* (70 – Менеджмент в АПК / Под. ред. Ю.Б. Королева. / М.: Колос, 2004. – 164 с., с. 173). *Музыченко В.В. предлагает (стр. 36) следующую трактовку, мотивация – это процесс, начинающийся с физиологической или психологической потребности, которая создает побуждение или мотив, активизирующий поведение или действие, направленное на достижение цели или вознаграждения, удовлетворяющих в итоге возникшую потребность* (74 – Музыченко В.В. Управление персоналом. Лекции: Учебник, для студ. высш. учеб. заведений / Вадим Владиславович Музыченко. – М.: Издательский центр «Академия», 2003. – 528 с., с. 363).

Являясь одним из управленческих факторов, мотивация может воздействовать не только прямо на субъект производства, но и через свои элементы влиять на другие факторы производства. Так, например, заинтересованность в эффективности производства может заставить производителя вкладывать деньги в новейшую технику, а интерес покупателя (и высокий спрос) в экологически чистой сельскохозяйственной продукции даёт

толчок к применению экологически чистых технологий и ресурсосбережению и т.д.

Большинство исследователей вопросов мотивации поведения человека указывают на то, что слово мотивация впервые появилось в научной работе А. Шопенгауэра «Четыре принципа достаточной причины» (1910), после чего данный термин стал широко использоваться для объяснения причин поведения человека в разных сферах деятельности.

Имеется точка зрения, что стимул есть осознанный интерес, объективная форма проявления интереса, что это сам интерес в его свойстве побудителя деятельности. Проанализируем эти позиции. Имеются объективные потребности и интересы, существующие вне воли человека. Они могут быть осознаны человеком или он может и не подозревать об их существовании. Когда они не осознаны, то продолжают существовать «сами по себе». Но *если человек осознал свой интерес*, то возможны следующие варианты его реакции:

- осознанный, но не востребованный интерес, так же, как и не осознанный, не пробудит у него какую-либо реакцию, действие;

- осознанный интерес может стать мотивом к действию, может сыграть роль первотолчка, но человек может и не знать, как именно (**стр. 37**) действовать, в каком направлении предпринимать шаги, чтобы реализовать осознанный интерес;

- *если, человек* располагает полной информацией о том, что именно ему предлагают делать, чтобы признать за ним «хороший труд» (т.е. ему должны быть известны критерии оценка хорошего труда - что конкретно, и сколько он должен-делать), а также, что это ему даст - какое вознаграждение (не в названии дело, а в сумме), *то у него может возникнуть мотив для действия.*

Однако, чтобы человек начал действовать, помимо стимула еще необходимо:

- желание такой ценой получать такие вознаграждения;
- умение выполнять намеченную задачу;
- отсутствие другого стимула с более легко доступными задачами и с не меньшим вознаграждением;
- уверенность в том, что выполнив предусмотренные задачи, он действительно получит предусмотренное вознаграждение.

Таков, на наш взгляд, достаточно длинный путь от потребности до стимула. В этой схеме «цепочка» уже выглядит так: потребность – интерес – мотив – стимул. К этому следует добавить, что стимулом может быть не только материальное вознаграждение, но также улучшение условий труда, дополнительный отпуск, уважение окружающих, авторитет, удобно расположенная работа и другие привлекательные для конкретного человека мотивы. Стимулом может стать и страх наказания, насилие и другие подобные негативные факторы и действия. Все эти многочисленные мотивы и стимулы обычно распределяют на две группы: внутренние и внешние. Внутренние мотивы и стимулы обычно присущи самому человеку (или коллективу) и зависят от интеллектуального и профессионального образования, мышления, моральных позиций, физического и психического состояния и других подобных факторов, полностью зависящих от него, подконтрольных ему. Внешние мотивы и стимулы слабо зависят от самого человека. К ним можно (**стр. 38**) отнести: внутрихозяйственный экономический механизм предприятия (предложение стимулов), его финансовые возможности, условия выполнения поставленных задач,

степень зависимости от других исполнителей, конкуренция и т.п. В макроэкономической сфере важнейшими из них являются: условия ценообразования, кредитования, конкурентная среда и т.п.

Механизм доведения до исполнителей (отдельных исполнителей, коллективов) сути мотивов и стимулов, называется мотивацией (мотивированием) или стимуляцией (стимулированием). Без такого механизма, хорошо отработанного, конкретного, простого для восприятия, немисливо говорить об использовании хозрасчетных принципов хозяйствования, о внутривозрастном расчете. Именно с помощью мотивации или стимуляции обеспечиваются процессы осознания объективных интересов субъектами. Происходит соединение этих интересов с их «хозяевами» - субъектами-носителями этих интересов. Весь этот процесс должен завершиться явной заинтересованностью исполнителей в реализации намеченных задач. Заинтересованность уже категория субъективная, она может быть, а может и не быть. Заинтересованный исполнитель уже полностью готов к активным действиям, нужно, лишь создать определенные условия для его начала и протекания. Это уже должны быть усилия управляющих или регулирующих органов» – **фактически дословно (полное заимствование логики и последовательности изложения материала, подборки авторов и цитат, все ссылки, имеющиеся в оригинале источника заимствования, воспроизведены в том же количестве, объеме и последовательности, в диссертации содержатся несколько введенных текстовых блоков (на стр. 23, 24, 26, 35–36), а также незначительное количество введенных/замененных слов и предложений, не изменяющих смысла текста – выделены курсивным полужирным начертанием) совпадает с текстом диссертации Арутюняна Ф.Г., стр. 37–52: «(Стр. 37) 1.2. Экономические интересы и стимулы.**

Исследователи данной проблемы в своих работах выделяют понятия потребность, интерес, мотивация, стимул, заинтересованность. Рассмотрим содержание этих категорий.

Потребности человека *обусловлены* его постоянным взаимодействием с природой и обществом. Сам человек, как и любая система (живая и неживая), характеризуется определенным набором свойств, которые могут функционировать лишь в заданных параметрах. «Взаимодействие человека с внешней средой обуславливает отклонение от параметров (физических, социальных, интеллектуальных элементов), т.е. свойств элементов системы от уровня (норм), обеспечивающего его нормальное функционирование в данный момент. Для того, чтобы устранить через потребление возникшие отклонения, человек должен произвести необходимые физические, социальные и интеллектуальные элементы или улучшить их качество и тем самым изменить характеристики и свойства в необходимых пределах. Непосредственное отношение человека к возникшему отклонению параметров системы (элементов и их свойств) от нормы и есть объективная потребность в этих элементах и их свойствах для приведения параметров системы к норме» (105 – **Першукевич П.М. АПК Сибири: тактика и стратегия экономических реформ. – Новосибирск, 2001, стр.258**). Суть высказывания *автора* можно комментировать следующим образом. На каждый данный отрезок времени человек обладает определенными свойствами (физическими, эмоциональными, психологическими, нравственными, социальными и т.п.), которые как бы находятся

в равновесном положении. *Но вот человек вступил* в контакт с природой или обществом и это взаимодействие сторон привело к нарушению равновесного состояния того или иного его свойства, в результате чего возникла потребность как то отреагировать на новую ситуацию.

Как видим, что-то (какое-то новое внешнее воздействие) пробудило в человеке новую потребность действовать. В результате действия должно возникать новое равновесие, будет принята новая норма для данного (стр. 38) элемента и потребность к действию по его поводу перестанет (временно или даже навсегда) возбуждать человека.

Вот другое определение потребности: «Потребность – это нужда или недостаток чего-либо необходимого для поддержания и развития человека, что побуждает его осуществлять производственную деятельность, производить необходимые ему жизненные блага» (3 – Агеев В.М., Щербаков В.Н. Система экономических отношений в России. М, 1998, стр.95). Здесь уже речь ведется о конкретном виде потребности. Потребность в многообразных жизненных благах заставляет человека организовать производство этих благ. Первопричина такой потребности – нужда или недостаток чего-либо. В принципе такое определение потребности совпадает с определением первого автора по своему содержанию, но высказана более кратко, по житейски. [...]

Раскрывая тему экономических интересов, автор пишет, что они вызваны и обусловлены потребностями людей. «Потребности людей, будучи особой формой отражения условий их общественной жизни и деятельности и выступая как необходимость, которую человек стремиться удовлетворить, всегда имеют свою конкретность, свой предмет, свою материальную определенность» (65 – Лазаренко Л.И., Агафонов Н.И. и др. Научные основы реформирования аграрного производства при переходе к рынку. – Днепропетровск, Пороги, 1996, стр. 333). *И далее: «Экономические потребности* выражаются в объемных экономических категориях (стоимость, цена, продукт, прибыль, заработная плата, издержки производства, рента, процент на капитал, фонды, доходы, затраты труда и т.д.)» (там же, стр. 334). У этих авторов потребность так же выступает как необходимость, обусловленная условиями общественной жизни, всегда имеющую свою материальную определенность.

Итак, потребность – это необходимость в чем-либо, без чего функционирование человека (общества в целом, группы людей) навсегда или на какой-то отрезок времени может подвергнуться изменениям (в лучшую или худшую сторону) или даже прекратиться (наступит физиологическая смерть (стр. 39) человека или разрушение данной общественной совокупности). Однако не всеми и не всегда необходимость и потребность отождествляются. Например, марксизм разделяет эти понятия. Так, чтобы производить материальные и духовные блага для своей жизнедеятельности, человек должен трудиться, т.е. в данном случае труд является необходимостью, вызванной нуждой. Но человек должен стремиться к тому, чтобы труд стал не вынужденной необходимостью, а подлинной потребностью. Не может стать потребностью подневольный труд, вызываемый жизненной необходимостью – такова трактовка марксизма. «Царство свободы начинается в действительности там, где прекращается работа, диктуемая нуждой и внешней целесообразностью...» (77 – Маркс К., Энгельс Ф. Соч., изд. 2-е, т. 25, ч. II, стр.386). [...]

Как высокоразвитое живое существо, человек имеет множество потребностей. Речь идет о нескольких группах потребностей – физических (материальных), интеллектуальных (духовных) и социальных. Некоторые авторы, уточняя эти разновидности потребностей, делят каждую из них на более узкие, конкретизированные группы. «В зависимости от биологических, социальных, психологических, материальных и духовных сторон жизнедеятельности человека и от того, что потребляется... потребности бывают материальные... социально-психологические... территориальные... национальные... политические... духовные, интеллектуальные... социальные... потребности досуга и развлечений, экологические... физиологические и т.д.» (З – Агеев В.М., Щербаков В.Н. Система экономических отношений в России. М, 1998, стр.95-96). При внимательном рассмотрении несложно убедиться, что все перечисленные разновидности потребностей вполне устраиваются в материальные, интеллектуальные и социальные группы.

Перечисленные потребности в свою очередь делятся на элементарные (например, когда речь идет о физиологических потребностях, то подразумеваются любая пища, любая одежда, любое жилье и т.д.) и вторичные (в тех (стр. 40) же физиологических потребностях подразумевается уже конкретный вид пищи, конкретная одежда, конкретное жилье). Элементарные потребности обеспечивают выживание человека, значит они свойственны всем людям. Вторичные потребности возникают лишь при условии, когда высокий интеллектуальный уровень, образование, знания человека сочетаются с его материальными возможностями: потребность посещать театр, путешествовать, иметь собственный благоустроенный дом и т.д. Вторичные потребности могут возникнуть лишь после того, как удовлетворены элементарные потребности.

Помимо перечисленных выше групп, потребности могут распределяться по трем уровням: стратегические, перспективные и текущие. Выделяются также потребности индивидуальные, групповые, коллектива самостоятельного предприятия, отраслевые, общенародные, общечеловеческие и т.д.

Потребности человека могут быть удовлетворены естественной средой, природой (воздух, вода, тепло, природная пища и т.д.) и производственной деятельностью человека. Предметом исследования экономической науки является не потребности человека как биологического существа, а как существа социального, возникающие в процессе его экономической деятельности.

Исходя из всего вышеизложенного, можно внести следующие уточнения в понятие потребность. Потребность – это реакция человека на изменения биологических, экономических, социальных и других условий его жизнедеятельности по сравнению с их привычными, повседневными параметрами. Воздействие этих изменений, если они обнаружены человеком, т.е. проявились в его ощущениях, принуждает его к адекватным действиям, направленным на: восстановление прежних параметров условий жизнедеятельности; улучшение этих условий; приведение самих процессов его жизнедеятельности в соответствии к новым параметрам этих условий. Оптимальный вариант реакции человека - попытка улучшить ранее действующие параметры условий его жизнедеятельности, не ухудшая эти условия для других. Приемлем и вариант восстановления прежних параметров условий его (стр. 41) жизнедеятельности, опять-таки не в ущерб другим

людям. Что же касается варианта, когда под воздействием изменений ранее действующих параметров условий его жизнедеятельности человек вынужден уступить, идти на ухудшение своих жизненных условий, то такая схема может восприниматься лишь как вынужденная и кратковременная мера.

Категория интереса в экономической литературе освещена значительно больше, чем потребность. Политэкономическая формулировка этой категории гласит так: «Экономические интересы – это побудительные мотивы хозяйственной деятельности людей, обусловленные их местом в системе отношений собственности и общественного разделения труда, присущими им потребностями» (110 – **Политическая экономия: Учеб. пособие для вузов. – М., Политиздат, 1990, стр.87**). Речь идет именно об экономических интересах, которые формируются в процессе совместной трудовой деятельности людей, в рамках определенных производственных отношений. «С другой стороны, производственные отношения, будучи первичными по отношению к интересам, всегда, в любом обществе проявляются через интересы» (там же).

Одно из наиболее распространенных направлений материалистической философии – марксизм – также признает интерес в качестве движущей силы (побудительной силой) действия человека и исторического процесса.

Точка зрения современных ученых и специалистов по категории интереса существенно разная, особенно когда речь идет об экономических интересах. **Например говорится о том, что «Интересы – это внутренние движущие факторы (побудительные мотивы) человеческой деятельности» (3 – Агеев В.М., Щербаков В.Н. Система экономических отношений в России. М, 1998, стр.95)**. В толковом словаре В.И. Даля сказано: «Интерес – это выгода, прибыль, проценты, рост на деньги... занимательность или значение, важность дела» (51 – **Даль В.И. Толковый словарь живого великого русского языка. – Т. 2, М., 1979, стр.47**).

Вот еще одна точка зрения: «В общей цепи взаимоувязанных категорий и понятий: «интересы – потребности – ценности – мотивы» – последние как бы основываются на предыдущих и, можно сказать, впитывают в себя все изначальные звенья этой цепи... «Интерес» - есть категория, выступающая как отражение взаимосвязи объективной потребности людей с определенной (стр. 42) степенью их осознанности. «Ценность» же правомерно рассматривать как основные жизненные ориентиры, формирующиеся в сознании человека на базе материальных и духовных его потребностей и интересов» (158 – **Югай А.М. Отношения собственности в сельском хозяйстве и необходимость их регулирования. – Сб. статей «Личное и коллективное в современной деревне», М. 1997, стр.12**).

Против такой интерпретации этих категорий возражает **другой автор:** «У человека при его взаимодействии с социальной средой независимо от его сознания образуется потребность как необходимое условие существования личности. Реализация последних через общественное личное производство) не может привести ни к каким новым объективным понятиям, кроме как экономическим потребностям. А введение дополнительного экономического понятия – экономический интерес как, взаимодействие между экономическими потребностями только усложняет раскрытие сущности объективных экономических потребностей» (105 – **Першукевич П.М. АПК Сибири: тактика и стратегия экономических реформ. – Новосибирск, 2001, стр.272**). *«Интересы людей всегда сопряжены с их потребностями, вызваны*

этим потребностями и обусловлены ими... Экономический интерес - это проявление объективно существующих общественных связей и отношений между людьми, вызванных необходимостью и реально существующими возможностями, удовлетворения их потребностей. То есть, экономический интерес данного субъекта – есть взаимодействие между его экономическими потребностями» (65 – Лазаренко Л.И., Агафонов Н.И. и др. **Научные основы реформирования аграрного производства при переходе к рынку.** – Днепропетровск, Пороги, 1996, стр.333).

Рассмотрим эти, наиболее распространенные, точки зрения. То, что интерес выступает как внутренний побудительный мотив к человеческой деятельности – *никто не оспаривает.* Слова В.И. Даля о том, что интерес это выгода, прибыль... и т.д., тоже верны, но здесь данная категория рассмотрена с позиции дела – делового интереса, т.е. любое дело тогда представляет какой-то интерес, когда оно выгодно, приносит прибыль, проценты, рост капитала и т.п. Но интересы могут быть не только экономические, но и политические, социальные, интеллектуальные и т.д. Относительно цепи взаимосвязанных категорий «интересы – потребности – ценности – мотивы» можно сказать следующее. Во-первых, «цепочка» должна была бы начинаться с «потребности», именно потребности «всему голова», они вынуждают человека действовать. Во-вторых, ничего не раскрывают слова о том, что интерес отражает (стр. 43) взаимосвязи объективных потребностей. Интерес никак не может быть «отражением взаимосвязи», т.е. действием, а не явлением, понятием, фактором. Слово «ценность» не всегда может означать жизненный ориентир, ибо ориентир сам по себе означает стремление достичь или постичь этого. Но на практике «ценность» мы чаще всего связываем с категорией «стоимость», т.е. уже совершенными или предполагаемыми затратами, определяющими стоимость или ценность товара. Вовсе не обязательно, чтобы ценность или стоимость стали внутренней движущей силой поступков и поведения человека.

Понятие «интерес» и «мотив» в принципе являются синонимами слова «потребность», различия лишь в оттенках, уточняющих содержание потребности. *В русском языке много таких слов-синонимов, совпадающих по их содержанию, глубинной сути, но произносимых по-разному – для усиления или ослабления сути явления. Но тем не менее различия в оттенках слов-синонимов тоже следует формулировать, как это сделано в словаре Даля. С этих позиций* если потребность объясняется как реакция человека, связанная с изменением условий его жизнедеятельности, то интерес может означать лишь конкретизацию возникновения потребности. Это исходит из предпосылки, что не каждое изменение условий жизнедеятельности человека обязательно вызовет ответную реакцию, т.е. возбудит новую потребность. Человек может и не замечать какие-то изменения, может даже замечать, но не придавать им особого значения. Новые потребности могут быть для него настолько незначимыми, несущественными, что человек вполне может обойтись без них, не ухудшая своих жизненных условий, т.е. не каждая потребность может стать интересом – побудительным мотивом к действию, даже если этот интерес и осознан. *Вроде бы новая потребность возникла в связи с изменениями условий жизнедеятельности, но она «неинтересна» человеку, – даже если он ощутил эти изменения, подумал, что надо бы что-то предпринимать, но махнул рукой - «ну ее, проживу и так!».* Таким образом, по логике вышеизложенного, интерес – это та потребность, от которой просто так не отмахнешься, которая побудит человека к

действию, – если конечно он осознает, (стр. 44) увидит наличие такой потребности. Иными словами интерес – достаточно весомая, значимая для человека потребность.

Экономические интересы определяют основные связи и отношения между людьми в обществе, возникающие по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ. [...]

В рамках каждого способа производства формируются присущие только им экономические интересы – на основе присущих им экономических отношений. Тем не менее, не все авторы признают вторичность экономических интересов. «Однако экономические интересы не вторичны сравнительно с экономическими отношениями, поскольку интересы – продукт системы экономических отношений... Как вне экономических отношений нет экономических интересов, так и вне экономических интересов нет экономических отношений» (65 – **Лазаренко Л.И., Агафонов Н.И. и др. Научные основы реформирования аграрного производства при переходе к рынку. – Днепропетровск, Пороги, 1996, стр.334**). Логика в этих словах имеется, однако у авторов интерпретация «вторичности» не совсем верна. Человек стоит перед зеркалом, отражается в нем. Ясно, что человек первичен по отношению к своему отражению – без него не было бы и отражения. Но от этого факта человек никогда не перестает быть «отражателем», не теряет свои способности отражать. Экономические интересы «отражение» экономических отношений и только в этом смысле они вторичны, но при этом сами экономические отношения не могут существовать, не сохраняя за собой способность «отражать» экономические интересы. Лишь в этом смысле они первичны.

Все авторы выделяют личные, коллективные и общественные интересы. Личные интересы проявляются, в первую очередь, как текущие потребительские интересы. При этом практически все согласны, что личный интерес «... наиболее активный, непосредственно ощущаемый, первичный движущий фактор развития и совершенствования производства. В нем проявляются (стр. 45) отношения между отдельными работниками и обществом в целом, а также между работником и предприятием» (141 – **Тушканов М.П. Проблемы материального стимулирования труда колхозников / Дисс. д.э.н., М., 1985, стр.31**). Личные интересы предопределяются теми материальными и культурно-бытовыми благами, которые могут принести результаты труда. Однако не у всех людей и не всегда личный интерес проявляется в первую очередь. «Рассматривая поведение работников в коллективе, социальные психологи выделяют три крайних типа. Один ориентирован на задачу, второй — на других людей, третий тип – на себя. Если рассматривать эти типы работников с позиции реализации ими интересов, то... первый тип... ориентирован на... внешних (общенародных) и частично личных, второй – коллективных и частично внешних, третий тип - на... личных и частично внешних... интересов» (105 – **Першукевич П.М. АПК Сибири: тактика и стратегия экономических реформ. – Новосибирск, 2001, стр.274**). Как видим, данная схема говорит о том, что трудно представить, чтобы в обществе существовали люди, выражающие только свои личные интересы, только коллективные или только общенародные интересы. Это, кроме прочего, в свою очередь говорит о наличии точек соприкосновения, совпадения отдельных групп личных, коллективных и общенародных интересов.

Коллективные интересы могут быть расчленены на интересы первичного трудового коллектива (бригады, фермы, цеха), предприятия в целом, отдельных

профессиональных групп (механизаторов, животноводов, водителей и т.п.), населения отдельных регионов, городов, сел, других территориальных образований. Наличие коллективных интересов подчеркивает необходимость совместного удовлетворения различных потребностей людей. «Однако имущественное расслоение общества привело к тому, что оно стало утрачивать корпоративную структуру и расслоилось на богатых и бедных, стал выделяться и средний слой» (4 – Агеев В.М. Структура производственных отношений социально ориентированной многоукладной экономики. – М., изд. стандартов, 1995, стр.107). Признание этого факта говорит о том, что в рыночной экономике некоторые коллективные интересы могут распадаться на интересы более мелких групп людей, входящих в данный коллектив (население городов, других территорий, работники отдельных отраслей и т.п.). Это происходит по той причине, что данные группы перестают идентифицировать себя с тем большим коллективом, в который они все же входят.

(Стр. 46) Коллективные интересы отдельного предприятия также могут входить в противоречие с интересами населения данной территории, а также общенародными интересами. В свою очередь интересы коллективов внутрихозяйственных подразделений не всегда совпадают с общехозяйственными.

Общенародные интересы нельзя свести к сумме интересов отдельных коллективов или всех членов общества. Есть группа интересов, свойственная только населению страны в целом (нерушимость границ, демократические устои, продовольственная безопасность и т.п.). Реализация таких интересов связана с усилиями всего народа и использованием ресурсного потенциала всей страны, благодаря чему возникает общенародный интерес.

Между личными, коллективными и общенародными интересами всегда существуют определенные противоречия, несогласованность. Если эти противоречия окажутся чрезмерными, то возможны революционные взрывы, способные привести к смене общественной формации. Но «нормальный» уровень противоречий способствует реализации всех групп интересов – через преодоление этих противоречий. Следует также учесть, что технический прогресс, в целях более рационального использования ресурсного потенциала, вынуждает переходить от индивидуальных к коллективным (групповым) формам организации труда, тем самым объективно порождая коллективный интерес. С другой стороны, чем крупнее производство, тем больше противоречий между личными и коллективными интересами.

В экономической литературе много точек зрения по поводу приоритетности интересов, – какая группа более важна – личные, коллективные, или общенародные. Вот несколько мнений. «Несмотря на важность точки зрения социальной справедливости, нельзя забывать принципиально иной точки зрения – производительности... если переход земли в руки трудящихся... имел своим последствием сокращение производительности сельского хозяйства – это грозило бы большой опасностью стране» (140 – Туган-Барановский Социальные аспекты кооперации. – М, Экономика, 1989). Или: «... когда работник трудится на себя, он кровно заинтересован в результатах труда... **(стр. 47)** Этому принципу в наибольшей мере способствует форма хозяйствования, соединяющая в одном лице собственника, хозяина и работника. *Но это означает мелкотоварное производство*» (85 –

Милосердов В.В. Экономические интересы АПК. – Доклады и тезисы Всероссийской научно-практической конференции, 23-24 июня 1999 г. – Воронеж, 1999, стр.113).

Как видим, эти авторы за приоритет общенародных или коллективных интересов, реализация которых с их точки зрения обеспечивает более высокий уровень эффективности производства. Однако, с переходом на рыночную экономику, возросло число тех, кто за приоритет личных интересов. «Не менее сложная задача - это претворить в жизнь принцип приоритета интереса личности. Советское общество не накопило практического опыта в этом отношении, поскольку исходило из приоритета интересов государства. Приходится приобретать этот опыт в ходе осуществления экономических реформ...» (4 – **Агеев В.М. Структура производственных отношений социально ориентированной многоукладной экономики. – М., изд. стандартов, 1995, стр.111). [...]**

Мы придерживаемся точки зрения следующей последовательности в приоритетах: общенародные, коллективные и личные. Такая субординация интересов вытекает из следующих соображений. В данном кооперативе трудятся два механизатора, один из них трудится хорошо (на базе личной материальной заинтересованности), начисленная ему в течение года заработная плата составила **50** тыс. рублей. Второй механизатор трудится без особого интереса, ему начислено всего **10** тыс. рублей. По итогам года обнаружилось, что кооператив в убытке, не сформирован валовой доход, соответственно нет источника для выплаты, заработной платы ни первому, ни второму механизатору. Таким образом, нереализованный коллективный интерес не позволил реализоваться и личным интересам каждого члена этого коллектива.

(Стр. 48) В масштабах страны спокойная, устойчивая жизнь каждого члена общества зависит от устойчивости государства. В условиях безвластия, анархии, коррупции, бандитизма, и т.п. оказывается плохо всем – и бедному, и богатому.

Эти условные примеры говорят о том, что для реализации личных интересов необходимо; чтобы прежде были реализованы общенародные и коллективные интересы. Интересы целого должно иметь предпочтение перед интересами отдельных сегментов целого, иначе невозможно построить это целое. Вспомним, как в начале современной экономической реформы многие сторонники рыночной экономики утверждали, что чем больше богатых людей в стране, тем богаче и сама страна. Теперь мы, имеем многократное увеличение сверхбогатых и богатых людей в стране по сравнению с периодом «советской уравниловки», но страна в целом обнищала, – личные интересы отдельных граждан страны стали преобладать и ущемлять интересы подавляющей части населения. Поэтому в разумном, рациональном (и справедливом к тому же) обществе общенародные, общие интересы должны быть реализованы, в первую очередь. Другое дело, что при этом личная материальная заинтересованность должна быть на виду, должна стать первой заботой руководителей всех рангов.

В экономической литературе достаточно широко рассматривается также проблема объективности экономических интересов. [...]

(Стр. 49) Объективный характер экономических интересов очевиден. Поскольку они отражают суть объективно существующих производственных отношений, тем самым сами могут выступать как объективная экономическая категория. Впрочем, и на простых житейских примерах *можно проследить доказательство*

объективности экономических интересов. Например, реальный уровень заработной платы каждого работника **структурного подразделения**, функционирующего на принципах хозрасчета или арендных отношений, во многом зависит от наличия или отсутствия хозрасчетного дохода самого коллектива, даже если этот факт кто-то из работников не понимает. **Это примерно то же самое, когда ученик не знает таблицу умножения, но тем не менее она существует со всеми своими закономерностями, результатами и другими характеристиками.** Проблема осознанности интересов в принципе к самим интересам никакого отношения не имеет, вернее эта связка необходима лишь на этапе реализации интересов.

Мотивы и стимулы также являются экономическими категориями. «Мотив... есть потребность, ценностная ориентация интерес работника, побуждающие его к принятию решений действовать определенным образом в данной ситуации. Но мотивы ... возникают в том случае, если есть (стр. 50) дополнительное внешнее воздействие в виде стимула... мотив есть актуальные потребности работника» (105 – **Першукевич П.М. АПК Сибири: тактика и стратегия экономических реформ. – Новосибирск, 2001, стр.276).** «Стимул – не аналогия интереса и не дополнение к нему. Стимул – элемент интереса, конкретная форма его реализации, количественное выражение степени реализации интереса. Имеется точка зрения, что стимул есть осознанный интерес, объективная форма проявления интереса, что это сам интерес в его свойстве побудителя деятельности. Проанализируем эти позиции. Имеются объективные потребности и интересы, существующие вне воли человека. Они могут быть осознаны человеком или он может и не подозревать об их существовании. Когда они не осознаны, то продолжают существовать «сами по себе». **Но вот человек увидел свой интерес, осознал его наличие, что может последовать за этим?** Возможны следующие варианты его реакции:

1. Человек равнодушно «кивнет» своему интересу и пройдет мимо. Осознанный, но не востребованный интерес, так же, как и не осознанный, не пробудит у него какую-либо реакцию, действие.

2. Осознанный интерес может стать мотивом к действию, может сыграть роль первотолчка. Однако при этом человек может не знать, не представлять, как именно действовать, в каком направлении предпринимать шаги, чтобы реализовать осознанный интерес.

3. Помимо «первотолчка», мотива как такового, человек располагает полной информацией о том, что именно ему предлагают делать, чтобы признать за ним «хороший труд» (т.е. ему должны быть известны критерии оценка хорошего труда - что конкретно, и сколько он должен-делать), а также, что это ему даст – какое вознаграждение (не в названии дело, а в сумме) он получит за достижение такого «хорошего труда».

4. Чтобы человек начал действовать, помимо стимула еще необходимо:

- желание такой ценой получать такие вознаграждения;
- умение выполнять намеченную задачу;
- отсутствие другого стимула с более легко доступными задачами и с не меньшим вознаграждением;
- уверенность в том, что выполнив предусмотренные задачи, он действительно получит предусмотренное вознаграждение.

Таков, на наш взгляд, достаточно длинный путь от потребности до стимула. В этой схеме «цепочка» уже выглядит так: потребность – интерес – мотив – стимул. К этому следует добавить, что стимулом может быть не только материальное вознаграждение, но также улучшение условий труда, дополнительный отпуск, уважение окружающих, авторитет, удобно расположенная работа и другие (стр. 52) привлекательные для конкретного человека мотивы. Стимулом может стать и страх наказания, насилие и другие подобные негативные факторы и действия. Все эти многочисленные мотивы и стимулы обычно распределяют на две группы: внутренние и внешние.

Внутренние мотивы и стимулы обычно присущи самому человеку (или коллективу) и зависят от интеллектуального и профессионального образования, мышления, моральных позиций, физического и психического состояния и других подобных факторов, полностью зависящих от него, подконтрольных ему.

Внешние мотивы и стимулы слабо зависят от самого человека. К ним можно отнести: внутрихозяйственный экономический механизм предприятия (предложение стимулов), его финансовые возможности, условия выполнения поставленных задач, степень зависимости от других исполнителей, конкуренция и т.п. В макроэкономической сфере важнейшими из них являются: условия ценообразования, кредитования, конкурентная среда и т.п.

Механизм доведения до исполнителей (отдельных исполнителей, коллективов) сути мотивов и стимулов, называется мотивацией (мотивированием) или стимуляцией (стимулированием). Без такого механизма, хорошо отработанного, конкретного, простого для восприятия, немисливо говорить об использовании хозрасчетных принципов хозяйствования, о внутрихозяйственном расчете. Именно с помощью мотивации или стимуляции обеспечиваются процессы осознания объективных интересов субъектами. Происходит соединение этих интересов с их «хозяевами» – субъектами-носителями этих интересов. Весь этот процесс должен завершиться явной заинтересованностью исполнителей в реализации намеченных задач (*т.е. пунктом 4 представленных этапов*). Заинтересованность уже категория субъективная, она может быть, а может и не быть. Заинтересованный исполнитель уже полностью готов к активным действиям, нужно, лишь создать определенные условия для его начала и протекания. Это уже должны быть усилия управляющих или регулирующих органов».

1.3. Фрагмент текста диссертации Трофименковой Е.В., стр. 51–57:
«(Стр. 51) В условиях рынка, экономических методов управления производством, в условиях, когда земля и другие средства производства сельхозпредприятий стали частной, коллективно-совместной или коллективно-долевой собственностью, требования к тарификации, нормированию и оплате труда значительно изменились. Рассмотрим сложившуюся в этих предприятиях внешнюю и внутреннюю экономическую ситуацию.

Предприятия с частной собственностью на средства производства полностью экономически самостоятельны и независимы от государства. Если в масштабе страны все сельхозпредприятия, независимо от типов и форм собственности в них, поставлены в одинаковое положение по отношению к государству, если такие экономические проблемы, как налогообложение, ценообразование, кредитование,

для всех этих предприятий решаются по одинаковым правилам, то степень их эффективности главным образом будет зависеть от них самих, от усилий их коллективов, от сложившегося в них уровня хозяйствования. Значит, в вопросах тарификации, нормирования и оплаты труда они должны быть независимы от государства, поскольку в конечном итоге уровень доходов работников этих предприятий будет полностью зависеть от возможностей каждого предприятия. В масштабах страны, в масштабах всего сельскохозяйственного производства уже невозможна реализация принципа оплаты по труду (соответственно отпадает необходимость в рычагах, призванных обеспечить ее, т.е. единая система тарификации, нормирования и оплаты труда). Принцип этот уже звучит по **(стр. 52)** иному – оплата в зависимости от эффективности предприятия, его доходности. Какая бы система тарификации, нормирования и оплаты труда не была утверждена в масштабе всей страны, в конечном итоге она может не получать практического применения. Даже в двух рядом расположенных предприятиях (не говоря уже о предприятиях расположенных в разных регионах) за одну и ту же работу (требующую от исполнителей одинаковых усилий, знаний, навыков, квалификации и т. п.) двое рабочих могут получать совершенно разную оплату - причем различия могут быть не на 50-100% (как это имело место ранее), а в 5-6 и более раза, поскольку финансовые возможности этих предприятий также могут различаться во столько же раз.

Тем не менее, полностью не отпадает необходимость в тарификации труда, в разработке нормативов и систем оплаты труда. Во-первых, это связано с тем, что в масштабах страны должны действовать минимальные, гарантированные государством тарифные ставки, будет выплачиваться пособие по безработице. Для этих целей необходима единая по стране тарифная сетка. Во-вторых, самим сельхозпредприятиям будут необходимы какие-то ориентиры при организации у себя нормирования и оплаты труда. Таким образом, с позиций государства и сельхозпредприятий потребность в тарифно-квалификационных справочниках не исчезает, хотя в определенной степени снижается значение этого документа, он становится не обязательным, а будет носить рекомендательный характер.

Каким же должен быть новый Справочник по тарификации труда? Если ответить на этот вопрос кратко, то таким, чтобы соответствовал потребностям реформированных сельскохозяйственных предприятий. А эти потребности являются отражением тех экономических интересов, которые имеют место в сельхозпредприятиях с коллективно-долевой и коллективно-совместной собственностью.

Прежде всего, следует решать два вопроса:

- о каких тарифных разрядах должна идти речь - на отдельные виды сельхозработ, на отдельные профессии или отдельных исполнителей? То есть **(стр. 53)** речь должна идти о тарификации работ, тарификации профессии или тарификации работников; речь должна идти о тарификации работ, тарификации профессии или тарификации работников;

- кто должен заниматься вопросами тарификации и классификации исполнителей?

При распределительных отношениях, основанных главным образом на требованиях принципа оплаты по труду, методика тарификации труда учитывала характеристику работ и знания работника. Под характеристикой работ

подразумевалось его содержание, виды операций и обязанности, которые должны выполняться рабочим, типы и мощности обслуживаемых им машин и т. п. Далее оценивался уровень знаний рабочего - знаний, которыми он должен был обладать, чтобы мог выполнять данные виды операций и работ. Для оценки сложности труда учитывался целый ряд показателей - сложность технологии работы; сложность предметов и орудий труда; сложность выполнения работы; ответственность за результаты работы; ответственность за предметы и орудия труда; ответственность за технику безопасности. По каждому показателю определялась бальная оценка работы и на этой основе она относилась к тому или иному тарифному разряду той или иной тарифной сетки (механизированных или конно-ручных работ). Как видим, данная система тарификации труда оценивала работника с позиции его квалификации, его потенциальных возможностей для выполнения работ разной степени сложности. Эта система не учитывала фактические результаты труда - подразумевалось, что высокая квалификация исполнителя равнозначна более высокой производительности труда, а значит и заслуживает более высокой оплаты.

Однако эта позиция оказалась верной лишь в большой совокупности исполнителей, то есть при оценке результатов деятельности достаточно значительных по численности двух групп рабочих с низкой и более высокой квалификацией. Если же учитывались индивидуальные результаты, то не всегда высокая квалификация обеспечивала более высокую производительность труда. Кроме того, что более важно, высокая (**стр. 54**) производительность труда не всегда означала более высокую эффективность с точки зрения финансовых результатов производства. Данное обстоятельство было следствием специфики сельскохозяйственного труда. Здесь, как правило, результаты труда проявляются по истечению длительного периода времени. Лишь в конце хозяйственного года можно было в полной мере оценить истинные результаты труда - по доходам подразделения или предприятия в целом. И поскольку этот доход складывался в результате труда всего коллектива (подразделения или предприятия), поскольку невозможно было точно оценивать вклад каждого исполнителя в этом доходе через систему тарификации труда, делалась попытка оценить его через косвенные показатели - сложность выполняемой работы, квалификацию работника, необходимую для выполнения этой работы. В большой совокупности рабочих эта система работала, но оценить более точно вклад каждого в полученном доходе практически невозможно, поскольку на местах не могли повышать или понижать разряд выполненной рабочим работы в зависимости от фактического качества ее выполнения. Ведь непосредственные руководители рабочего или специалисты, находящиеся на местах, уже в процессе выполнения рабочим той или иной работы могли более точно оценить эффективность его усилий. Пусть на основе косвенных показателей (качество и сроки выполнения работы, дисциплина труда, степень ответственности для данных конкретных условий, степень важности для производства и т.д.) они могли более правильно оценить труд рабочего, но не имели право уточнять разряды работ, поскольку система тарификации предусматривала именно оценку работ с точки зрения их сложности, а не оценку результатов труда рабочего после того, как он выполнит эту работу.

В новых условиях, после перехода на рыночные отношения, когда и для предприятия в целом, и для каждого его внутривозвращенного подразделения

итоговая оценка эффективности производится через полученный доход, становится очень важным определить вклад каждого (стр. 55) исполнителя также через этот показатель. *Пусть даже на основе косвенных показателей* руководители и специалисты предприятия должны иметь право оценить каждого рабочего. При этой оценке будет иметь значение множество факторов - квалификация работника, сложность выполняемой работы, дефицитность рабочих, данной профессии, дисциплина труда, добросовестность исполнителя, владение смежными профессиями, безотказность в работе, качество выполнения работ, ответственность, организаторские способности, активность, уживчивость в коллективе, готовность оказать помощь другим, требовательность к себе и к другим т.д. Именно все эти и множество других факторов в конечном итоге способствуют росту доходов предприятия и подразделения. Однако, учитывать их через действующую систему тарификации труда практически невозможно - они могут быть правильно оценены лишь конкретно на месте, в каждом предприятии, подразделении, руководителями и специалистами. Конечно, при этом возможны и субъективные оценки, однако если иметь в виду, что эти руководители и специалисты также являются совладельцами предприятия; то вряд ли в их интересах: дать высокие: оценочные баллы рабочим, которые не стремятся обеспечивать высокую доходность, подразделения или предприятия.

Уже отмечалось, что конечная эффективность производства во многом зависит от, высокой квалификации исполнителей. При этом специфика сельхозпроизводства такова, что поручить высококвалифицированному исполнителю только работы, требующие его квалификации, практически невозможно. Он должен быть готов выполнять любую работу, поскольку все они нужны и важны для предприятия. Но если при этом каждый раз менять тарифный разряд и ставку в зависимости от выполняемой работы, то высококвалифицированный работник нередко окажется незаинтересованным в выполнении этих работ. Значит, он должен иметь гарантии, что если по производственной необходимости его переведут на выполнение работ, не требующих высокой квалификации от исполнителя и соответственно ниже (стр. 56) оплачиваемых, уровень его оплаты не снизится. Это говорит о том, что на данном этапе развития сельскохозяйственного производства должен быть тарифицирован непосредственно каждый исполнитель и ему должна быть гарантирована оплата по присвоенному ему разряду.

Изменились и концептуальные аспекты формирования фонда заработной платы. Фонд, предназначенный для распределения по собственности, между собственниками распределяется по условиям, принятым в каждом хозяйстве, кроме случаев, когда механизм такого распределения оговорен в законодательном порядке. Это говорит о том, что на данном этапе развития сельскохозяйственного производства должен быть тарифицирован непосредственно каждый исполнитель и ему должна быть гарантирована оплата по присвоенному ему разряду.

Фонд оплаты труда (зарботной платы) может проходить два этапа распределения:

1 этап — между коллективами структурных подразделений по условиям внутрихозяйственного расчета;

2 этап – между работниками каждого структурного подразделения по условиям, принятым коллективом каждого из них.

В сельскохозяйственных предприятиях с неразвитыми внутрихозяйственными отношениями, при отсутствии хозяйственного (коммерческого) расчета по структурным подразделениям, может отпадать необходимость первого этапа распределения фонда оплаты труда. Тогда распределение этого фонда осуществляется по условиям общехозяйственного Положения об оплате труда.

Следует также иметь в виду, что в рыночной экономике принцип оплаты по труду может быть практически реализован лишь в масштабах отдельного сельхозпредприятия (при отсутствии внутрихозяйственного расчета по структурным подразделениям) или в масштабах каждого структурного подразделения. Практическая реализация этого принципа невозможна в масштабе всего общественного производства страны или региона. Это обусловлено тем обстоятельством, что фонд оплаты труда формируется за счет чистой продукции каждого предприятия в зависимости от его рыночной эффективности. Таким образом, в перечисленных ареалах, **(стр. 57)** вместо принципа оплаты по труду действует принцип оплаты по доходу или рыночной эффективности каждого хозяйствующего субъекта, независимо от его организационно – правовой формы, включая и те государственные предприятия (федеральные, региональные и муниципальные), за финансовые результаты производства которых их собственники не несут ответственности.

В связи с переходом на принцип оплаты по рыночной эффективности предприятия, все обязательные для реализации принципа оплаты по труду атрибуты – единые в масштабах государства или отрасли или специальности тарифные ставки (часовые, дневные, месячные) или должностные оклады, показатели и условия разделения хозяйств на группы по оплате труда, нормативы труда (выработок, нагрузок, зон обслуживания и т.п.), типовые положения об оплате труда - и другие подобные документы, не могут считаться обязательными для применения во всех или соответствующих субъектах хозяйствования по стране в целом, данному региону или отрасли. Они могут восприниматься лишь как рекомендации, фактическое применение которых будет зависеть от решений полномочных на то органов каждого субъекта хозяйствования. Обязательным для всех субъектов хозяйствования, общественных и других организаций, остаются лишь установленные в законодательном порядке минимальные (гарантированные) размеры заработной платы и предусмотренные также в законодательном порядке надбавки, доплаты и прочие подобные выплаты. Таким образом, ответственность за уровень доходов всех работников, кроме выплат социального характера за счет бюджетов всех уровней и внебюджетных фондов, полностью ложится на субъекты хозяйствования, функционирующие по законам рыночной экономики» – **фактически дословно (за исключением незначительного количества введенных/замененных слов и словосочетаний, не изменяющих смысла текста – выделены курсивным полужирным начертанием) совпадает с текстом диссертации Арутюняна Ф.Г., стр. 238–242, стр. 146–148: «(Стр. 238)** В условиях рынка, экономических методов управления производством, в условиях, когда земля и другие средства производства сельхозпредприятий стали частной, коллективно-совместной или коллективно-долевой собственностью, требования к тарификации, нормированию и оплате труда значительно изменились. Рассмотрим сложившуюся в этих предприятиях внешнюю и внутреннюю экономическую ситуацию.

Предприятия с частной собственностью на средства производства полностью экономически самостоятельны и независимы от государства. Если в масштабе страны все сельхозпредприятия, независимо от типов и форм собственности в них, поставлены в одинаковое положение по отношению к государству, если такие экономические проблемы, как налогообложение, ценообразование, кредитование, для всех этих предприятия решаются по одинаковым правилам, то степень их эффективности главным образом будет зависеть от них самих, от усилий их коллективов, от сложившегося в них уровня хозяйствования. Значит, в вопросах тарификации, нормирования и оплаты труда они должны быть независимы от государства, поскольку в конечном итоге уровень доходов работников этих предприятий будет полностью зависеть от возможностей каждого предприятия. В масштабах страны, в масштабах всего сельскохозяйственного производства уже невозможна реализация принципа оплаты по труду (соответственно отпадает необходимость в рычагах, призванных обеспечить ее, т.е. единая система тарификации, нормирования и оплаты труда). Принцип этот уже звучит по иному - оплата в зависимости от эффективности предприятия, его доходности. Какая бы система тарификации, нормирования и оплаты труда не была утверждена в масштабе всей страны, в конечном итоге она может не получать практического применения. Даже в двух рядом расположенных предприятиях (не говоря уже о предприятиях расположенных в разных регионах) за одну и ту же работу (требующую от исполнителей одинаковых усилий, знаний, навыков, квалификации и т. п.) двое рабочих могут получать совершенно разную оплату - причем (стр. 239) различия могут быть не на 50-100% (как это имело место ранее), а в 5-6 и более раза, поскольку финансовые возможности этих предприятий также могут различаться во столько же раз.

Тем не менее, полностью не отпадает необходимость в тарификации труда, в разработке нормативов и систем оплаты труда. Во-первых, это связано с тем, что в масштабах страны должны действовать минимальные, гарантированные государством тарифные ставки, будет выплачиваться пособие по безработице. Для этих целей необходима единая по стране тарифная сетка. Во-вторых, самим сельхозпредприятиям будут необходимы какие-то ориентиры при организации у себя нормирования и оплаты труда.

Таким образом, с позиций государства и сельхозпредприятий потребность в тарифно-квалификационных справочниках не исчезает, хотя в определенной степени снижается значение этого документа, он становится не обязательным, а будет носить рекомендательный характер.

Каким же должен быть новый Справочник по тарификации труда? Если ответить на этот вопрос кратко, то таким, чтобы соответствовал потребностям реформированных сельскохозяйственных предприятий. А эти потребности являются отражением тех экономических интересов, которые имеют место в сельхозпредприятиях с коллективно-долевой и коллективно-совместной собственностью.

Прежде всего, следует решать два вопроса:

- о каких тарифных разрядах должна идти речь - на отдельные виды сельхозработ, на отдельные профессии или отдельных исполнителей? То есть речь должна идти о тарификации работ, тарификации профессии или тарификации

работников; речь должна идти о тарификации работ, тарификации профессии или тарификации работников;

- кто должен заниматься вопросами тарификации и классификации исполнителей?

При распределительных отношениях, основанных главным образом на требованиях принципа оплаты по труду, методика тарификации труда учитывала характеристику работ и знания работника. Под характеристикой (**стр. 240**) работ подразумевалось его содержание, виды операций и обязанности, которые должны выполняться рабочим, типы и мощности обслуживаемых им машин и т. п. Далее оценивался уровень знаний рабочего - знаний, которыми он должен был обладать, чтобы мог выполнять данные виды операций и работ. Для оценки сложности труда учитывался целый ряд показателей - сложность технологии работы; сложность предметов и орудий труда; сложность выполнения работы; ответственность за результаты работы; ответственность за предметы и орудия труда; ответственность за технику безопасности. По каждому показателю определялась балльная оценка работы и на этой основе она относилась к тому или иному тарифному разряду той или иной тарифной сетки (механизированных или конно-ручных работ). Как видим, данная система тарификации труда оценивала работника с позиции его квалификации, его потенциальных возможностей для выполнения работ разной степени сложности. Эта система не учитывала фактические результаты труда - подразумевалось, что высокая квалификация исполнителя равнозначна более высокой производительности труда, а значит и заслуживает более высокой оплаты.

Однако эта позиция оказалась верной лишь в большой совокупности исполнителей, то есть при оценке результатов деятельности достаточно значительных по численности двух групп рабочих с низкой и более высокой квалификацией. Если же учитывались индивидуальные результаты, то не всегда высокая квалификация обеспечивала более высокую производительность труда. Кроме того, что более важно, высокая производительность труда не всегда означала более высокую эффективность с точки зрения финансовых результатов производства. Данное обстоятельство было следствием специфики сельскохозяйственного труда. Здесь, как правило, результаты труда проявляются по истечению длительного периода времени. Лишь в конце хозяйственного года можно было в полной мере оценить истинные результаты труда - по доходам подразделения или предприятия в целом. И поскольку этот доход складывался в результате труда всего коллектива (подразделения (**стр. 241**) или предприятия), поскольку невозможно было точно оценивать вклад каждого исполнителя в этом доходе через систему тарификации труда, делалась попытка оценить его через косвенные показатели - сложность выполняемой работы, квалификацию работника, необходимую для выполнения этой работы. В большой совокупности рабочих эта система работала, но оценить более точно вклад каждого в полученном доходе практически невозможно, поскольку на местах не могли повышать или понижать разряд выполненной рабочим работы в зависимости от фактического качества ее выполнения. Ведь непосредственные руководители рабочего или специалисты, находящиеся на местах, уже в процессе выполнения рабочим той или иной работы могли более точно оценить эффективность его усилий. Пусть на основе косвенных показателей (качество и сроки выполнения работы, дисциплина труда, степень ответственности для данных конкретных условий,

степень важности для производства и т.д.) они могли более правильно оценить труд рабочего, но не имели право уточнять разряды работ, поскольку система тарификации предусматривала именно оценку работ с точки зрения их сложности, а не оценку результатов труда рабочего после того, как он выполнит эту работу.

В новых условиях, после перехода на рыночные отношения, когда и для предприятия в целом, и для каждого его внутрихозяйственного подразделения итоговая оценка эффективности производится через полученный доход, становится очень важным определить вклад каждого исполнителя также через этот показатель. Руководители и специалисты предприятия должны иметь право оценить каждого рабочего. При этой оценке будет иметь значение множество факторов - квалификация работника, сложность выполняемой работы, дефицитность рабочих, данной профессии, дисциплина труда, добросовестность исполнителя, владение смежными профессиями, безотказность в работе, качество выполнения работ, ответственность, организаторские способности, активность, уживчивость в коллективе, готовность оказать помощь другим, требовательность к себе и к другим т.д. Именно все эти и множество других факторов в конечном итоге способствуют росту доходов предприятия и подразделения. Однако, учитывать их через действующую систему тарификации труда практически невозможно - они могут быть правильно оценены лишь конкретно на месте, в **(стр. 242)** каждом предприятии, подразделении, руководителями и специалистами. Конечно, при этом возможны и субъективные оценки, однако если иметь в виду, что эти руководители и специалисты также являются совладельцами предприятия; то вряд ли в их интересах: дать высокие: оценочные баллы рабочим, которые не стремятся обеспечивать высокую доходность, подразделения или предприятия.

Уже отмечалось, что конечная эффективность производства во многом зависит от, высокой квалификации исполнителей. При этом специфика сельхозпроизводства такова, что поручить высококвалифицированному исполнителю только работы, требующие его квалификации, практически невозможно. Он должен быть готов выполнять любую работу, поскольку все они нужны и важны для предприятия. Но если при этом каждый раз менять тарифный разряд и ставку в зависимости от выполняемой работы, то высококвалифицированный работник нередко окажется незаинтересованным в выполнении этих работ. Значит, он должен иметь гарантии, что если по производственной необходимости его переведут на выполнение работ, не требующих высокой квалификации от исполнителя и соответственно ниже оплачиваемых, уровень его оплаты не снизится. Это говорит о том, что на данном этапе развития сельскохозяйственного производства должен быть тарифицирован непосредственно каждый исполнитель и ему должна быть гарантирована оплата по присвоенному ему разряду ***независимо от того, какую работу ему поручили.***

(Стр. 146) Фонд, предназначенный для распределения по собственности, между собственниками распределяется по условиям, приятным в каждом хозяйстве, кроме случаев, когда механизм такого распределения оговорен в законодательном порядке.

(Стр. 147) Фонд оплаты труда (заработной платы) может проходить два этапа распределения:

1 этап – между коллективами структурных подразделений по условиям внутрихозяйственного расчета;

2 этап – между работниками каждого структурного подразделения по условиям, принятым коллективом каждого из них.

В сельскохозяйственных предприятиях с неразвитыми внутривладельческими отношениями, при отсутствии хозяйственного (коммерческого) расчета по структурным подразделениям, может отпадать необходимость первого этапа распределения фонда оплаты труда. Тогда распределение этого фонда осуществляется по условиям общевладельческого Положения об оплате труда.

Место принципа оплаты по труду.

В рыночной экономике принцип оплаты по труду может быть практически реализован лишь в масштабах отдельного сельхозпредприятия (при отсутствии внутривладельческого расчета по структурным подразделениям) или в масштабах каждого структурного подразделения. Практическая реализация этого принципа невозможна в масштабе всего общественного производства страны или региона. Это обусловлено тем обстоятельством, что фонд оплаты труда формируется за счет чистой продукции каждого предприятия в зависимости от его рыночной эффективности. Таким образом, в перечисленных ареалах, вместо принципа оплаты по труду действует принцип оплаты по доходу или рыночной эффективности каждого хозяйствующего субъекта, независимо от его организационно - правовой формы, включая и те государственные предприятия (федеральные, региональные и муниципальные), за финансовые результаты производства которых их собственники не несут ответственности.

В связи с переходом на принцип оплаты по рыночной эффективности предприятия, все обязательные для реализации принципа оплаты по труду атрибуты – единые в масштабах государства или отрасли или специальности тарифные ставки (часовые, дневные, месячные) или должностные оклады, **(стр. 148)** показатели и условия разделения хозяйств на группы по оплате труда, нормативы труда (выработок, нагрузок, зон обслуживания и т.п.), типовые положения об оплате труда и другие подобные документы, не могут считаться обязательными для применения во всех или соответствующих субъектах хозяйствования по стране в целом, данному региону или отрасли. Они могут восприниматься лишь как рекомендации, фактическое применение которых будет зависеть от решений полномочных на то органов каждого субъекта хозяйствования. Обязательным для всех субъектов хозяйствования, общественных и других организаций, остаются лишь установленные в законодательном порядке минимальные (гарантированные) размеры заработной платы и предусмотренные также в законодательном порядке надбавки, доплаты и прочие подобные выплаты.

Таким образом, ответственность за уровень доходов всех работников, кроме выплат социального характера за счет бюджетов всех уровней и внебюджетных фондов, полностью ложится на субъекты хозяйствования, функционирующие по законам рыночной экономики».

1.4. Фрагмент текста диссертации Трофименковой Е.В., стр. 120–124:
«(Стр. 120) Чтобы увязать размеры заработков членов структурных подразделений с доходами своего коллектива, предлагается следующая схема. Все подразделения должны функционировать на условиях внутривладельческой аренды. С этой целью оформляются договорные отношения между подразделениями и руководителем

хозяйства. Распорядитель имущества пайщиков – руководитель хозяйства – выступает в качестве арендодателя, подразделения – арендаторов. Интерес коллективов подразделений – распоряжаться определённой долей произведённого ими дохода, по собственному усмотрению.

Руководитель хозяйства передаёт часть своих прав и соответственно ответственности структурным подразделениям. Он выступает в качестве **(стр. 121)** посредника между собственниками средств производства и структурными подразделениями – пользователями этих средств производства. Оставаясь руководителем хозяйства, он отвечает за формирование и использование общехозяйственных фондов, а также перед пайщиками (акционерами) за сохранность их собственности и выплату предусмотренной платы за её использование. Чтобы формировать общехозяйственные фонды и накапливать средства для расчетов с собственниками средств производства он должен передать право пользования средств производства структурным подразделениям на определенных условиях. Лучшим вариантом, как нам представляется, при этом может быть внутривладельческая аренда. При этом общая её схема такова:

- руководитель хозяйства определяет какие структурные подразделения необходимы хозяйству исходя из его специализации, объёмов производства, перспектив развития и других факторов. Он же на первых порах назначает руководителей этих подразделений (в дальнейшем они будут выборными) доводит им плановые задания по производству продукции или выполнению услуг;

- руководитель структурного подразделения подбирает команду – специалистов, служащих и рабочих. Здесь он должен обладать, полной самостоятельностью, поскольку коллектив подразделения будет нести материальную ответственность в случаях неэффективности работы;

- руководители хозяйства и подразделения согласовывают между собой все параметры производственного задания – объёмы производства, качество продукции, сроки выполнения услуг, условия взаиморасчетов и т.п.;

- руководитель подразделения совместно со специалистами определяет круг необходимых для выполнения своих обязательств средств производства (земля, основные и оборотные средства). Оформляется заказ об объёмах, качестве и сроках поставок этих средств и передаётся в аппарат управления хозяйства; **(стр. 122)**

- между сторонами заключается договор о взаимоотношениях. В этом договоре предусматриваются все условия аренды основных фондов, цены на поставки оборотных средств, продукцию и услуги, другие позиции взаимоотношений.

Остановимся на важнейших вопросах взаимоотношений между сторонами. В экономической литературе последних лет некоторые авторы пишут, что структурным подразделениям следует заключать договора аренды на землю и основные средства не с руководителем хозяйства (или Правлением), а непосредственно с владельцами земельных долей и имущественных паев (акций). Наши исследования показывают, что такой вариант имеет множество недостатков. Что касается земельных долей, то во-первых, их владельцы пока не закреплены к конкретным участкам, поэтому неясно, с кем из них следует заключать договора аренды данной конкретной полеводческой бригаде. Во-вторых, такие договора уже заключены между хозяйством и владельцами, они зарегистрированы в районных земельных комитетах. Чтобы заключать новые договора, владельцы земельных долей должны расторгнуть

старые, а новые снова регистрировать в надлежащем порядке, что с практической точки зрения бессмысленно, поскольку для них важно, чтобы выполнялись все условия договора, а не кто конкретно выступает в качестве арендатора. Кроме того, структурные подразделения не являются юридическими лицами, что осложнит процедуру заключения договора.

Что же касается имущества, то ситуация здесь более запутанная. Вопрос здесь заключается в следующем - следует ли структурным подразделениям передать в аренду все необходимые им основные фонды или при этом нужно исключить стоимость имущественных паев членов этих подразделений? На практике – в тех хозяйствах, где внедрена внутрихозяйственная аренда – в аренду передаются все основные фонды. При этом ссылаются на то обстоятельство, что каждому пайщику известна лишь стоимость его пая, но нет разделения имущества в натуре. Мы придерживаемся такой же точки зрения.

(Стр. 123) Оборотные средства структурные подразделения должны покупать у администрации хозяйства по ценам, включающим в себя стоимость приобретения, доставки до хозяйства и хранения в складах хозяйствам. Если склады, где хранятся эти средства, находятся в аренде у подразделений, то затраты на хранение не включаются в цену оборотных средств.

Услуги структурных подразделений друг другу, а также покупка друг у друга продукции, осуществляются через центральную бухгалтерию по внутрихозяйственным расчетным ценам.

Структурные подразделения также должны содержать центральный аппарат управления хозяйства и цеховой аппарат, Для этих целей рассчитываются фиксированные суммы - пропорционально прямым затратам (включая арендную плату) структурных подразделений.

Таким образом, все хозрасчетные подразделения из своего дохода должны выделять следующие платежи:

- амортизационные отчисления на находящиеся в их распоряжении основные фонды;
- расходы на покупку оборотных средств и услуги других подразделений;
- содержание центрального аппарата управления;
- содержание цехового аппарата.

К перечисленным расходам структурного подразделения прибавляется заработная плата с начислениями, на базе полученной суммы и планируемых объёмов производства определяется внутрихозяйственная расчетная цена на единицу продукции.

Плановый объём продукции подразделение продаёт администрации хозяйства по внутрихозяйственным расчетным ценам. Сверхплановая продукция продается с наценкой до 50%. Этот процент дифференцируется в зависимости от удельного веса заработной платы в плановой себестоимости продукции - возрастает по мере роста данного показателя.

(Стр. 124) За счет выручки от проданной таким образом продукции, структурные подразделения в первую очередь погашают свои производственные затраты включая полученный в течение года аванс по тарифным ставкам, остаток составляет их хозрасчетный доход.

Как видим, данная схема окажется выгодной тем подразделениям, где:

- фактическая себестоимость продукции окажется ниже плановой;
- окажется больше сверхплановой продукции.

Таким образом хозрасчётный дохода подразделения – это разница между суммой выручки от продажи произведённой коллективом продукции и всеми статьями производственных затрат в течение года. Если выручка окажется равной сумме производственных затрат, то у коллектива хозрасчетного дохода не образуется и заработная плата работников окажется на уровне минимальных (гарантируемых) ставок. При образовании хозрасчетного дохода он расходуется на доплату членам коллектива. Если выручка меньше производственных затрат, то свой убыток коллектив подразделения может погашать за счет поощрительных выплат и дивидендов, причитающихся работающим пайщикам данного подразделения за счет общехозяйственных средств» – **фактически дословно (за исключением нескольких пропущенных текстовых блоков – выделены курсивным полужирным начертанием) совпадает с текстом диссертации Арутюняна Ф.Г., стр. 256–263: «(Стр. 256) Чтобы увязать размеры заработков членов структурных подразделений с доходами своего коллектива, предлагается следующая схема. Все подразделения должны функционировать на условиях внутривладельческой аренды. С этой целью оформляются договорные отношения между подразделениями и руководителем хозяйства. Распорядитель имущества пайщиков - руководитель хозяйства – выступает в качестве арендодателя, подразделения – (стр. 257) арендаторов. Интерес коллективов подразделений– распоряжаться определённой долей произведённого ими дохода, по собственному усмотрению.**

Руководитель хозяйства передаёт часть своих прав и соответственно ответственности структурным подразделениям. Он выступает в качестве посредника между собственниками, средств производства и структурными подразделениями - пользователями этих средств производства. Оставаясь руководителем хозяйства, он отвечает за формирование и использование общехозяйственных фондов, а также перед пайщиками (акционерами) за сохранность их собственности и выплату предусмотренной платы за её использование. Чтобы формировать общехозяйственные фонды и накапливать средства для расчетов с собственниками средств производства, он должен передать право пользования средств производства структурным подразделениям на определенных условиях. Лучшим вариантом, как нам представляется, при этом может быть внутривладельческая аренда. При этом общая её схема такова:

- руководитель хозяйства определяет какие структурные подразделения необходимы хозяйству исходя из его специализации, объёмов производства, перспектив развития и других факторов. Он же на первых порах назначает руководителей этих подразделений (в дальнейшем они будут выборными), доводит им плановые задания по производству продукции или выполнению услуг;

- руководитель структурного подразделения подбирает команду - специалистов, служащих и рабочих. Здесь он должен обладать полной самостоятельностью, поскольку коллектив подразделения будет нести материальную ответственность в случаях неэффективной работы;

- руководители хозяйства и подразделения согласовывают между собой все параметры производственного задания - объёмы производства, качество продукции, сроки выполнения услуг, условия взаиморасчетов и т.п.;

- руководитель подразделения совместно со специалистами определяет круг необходимых для выполнения своих обязательств средств производства (**стр. 258**) (земля, основные и оборотные средства). Оформляется заказ об объёмах, качестве и сроках поставок этих средств и передаётся в аппарат управления хозяйства;

- между сторонами заключается договор о взаимоотношениях. В этом договоре предусматриваются все условия аренды основных фондов, цены на поставки оборотных средств, продукцию и услуги, другие позиции взаимоотношений.

Остановимся на важнейших вопросах взаимоотношений между сторонами. В экономической литературе последних лет некоторые авторы пишут, что структурным подразделениям следует заключать договора аренды на землю и основные средства не с руководителем хозяйства (или Правлением), а непосредственно с владельцами земельных долей и имущественных паев (акций). Наши исследования показывают, что такой вариант имеет множество недостатков. Что касается земельных долей, то во-первых, их владельцы пока не закреплены к конкретным участкам, поэтому неясно, с кем из них следует заключать договора аренды данной конкретной полеводческой бригаде. Во-вторых, такие договора уже заключены между хозяйством и владельцами, они зарегистрированы в районных земельных комитетах. Чтобы заключать новые договора, владельцы земельных долей должны расторгнуть старые, а новые снова регистрировать в надлежащем порядке, что с практической точки зрения бессмысленно, поскольку для них важно, чтобы выполнялись все условия договора, а не кто конкретно выступает в качестве арендатора. Кроме того, структурные подразделения не являются юридическими лицами, что осложнит процедуру заключения договора.

Что же касается имущества, то ситуация здесь более запутанная. **Во-первых, пайщикам неизвестно какое конкретное имущество принадлежит им, а, во-вторых, имущественные пай вошли в Уставный фонд хозяйства, т.е. являются его собственностью, поэтому только оно может выступать в статусе арендодателя.**

(Стр. 259) Исходя из этих и ряда других соображений, по нашим рекомендациям в Тамбовской и Тюменской областях структурные подразделения договора аренды на землю и имущество заключали только с руководителем хозяйства (в ряде случаев с Правлением).

Следующая проблема, которая возникает при аренде имущества - это пай, принадлежащие членам данного структурного подразделения.

Вопрос здесь заключается в следующем - следует ли структурным подразделениям передать в аренду все необходимые им основные фонды или при этом нужно исключить стоимость имущественных паев членов этих подразделений? На практике - в тех хозяйствах, где внедрена внутрихозяйственная аренда - в аренду передаются все основные фонды. При этом ссылаются на то обстоятельство, что каждому пайщику известна лишь стоимость его пая, но нет разделения имущества в натуре. Мы придерживаемся такой же точки зрения. [...]

(Стр. 260) Оборотные средства структурные подразделения должны покупать у администрации хозяйства по ценам, включающим в себе стоимость приобретения, доставки до хозяйства и хранения в складах хозяйства. Если склады, где хранятся эти средства, находятся в аренде у подразделений, то затраты на хранение не включаются в цену оборотных средств.

Услуги структурных подразделений друг-другу, а также покупка друг у друга продукции, осуществляются через центральную бухгалтерию по внутрихозяйственным расчетным ценам.

Структурные подразделения также должны содержать центральный аппарат управления хозяйства и цеховой аппарат, Для этих целей рассчитываются фиксированные суммы - пропорционально прямым затратам (включая арендную плату) структурных подразделений. [...]

(Стр. 261) Таким образом, все структурные подразделения (кроме центрального и цеховых аппаратов) из своего дохода должны выделять следующие платежи:

- амортизационные отчисления за находящиеся в их распоряжении основные фонды;

- плату за арендованные основные фонды;

- расходы на покупку оборотных средств и услуги других подразделений;

- содержание центрального аппарата управления;

- содержание цехового аппарата.

Аппарат управления хозяйства и цехов перечисляют в расчетный счёт предприятия те же платежи, кроме последних двух.

К перечисленным расходам структурного подразделения прибавляется заработная плата с начислениями, на базе полученной суммы и планируемых объёмов производства определяется внутрихозяйственная расчетная цена на единицу продукция (услуг).

Плановый объём продукции (услуг) подразделение продаёт администрации по внутрихозяйственным расчетным ценам. Сверхплановая продукция (услуги) продается с наценкой до **30%**, (*в хозяйствах Ишимского района до 50%*). Этот процент дифференцируется в зависимости от удельного веса заработной платы в плановой себестоимости продукции - возрастает по мере роста данного показателя.

За счет выручки от проданной таким образом продукции (услуг), структурные подразделения в первую очередь погашают свои производственные затраты, остаток составляет их хозрасчетный доход.

Как видим, данная схема окажется выгодной тем подразделениям, где:

- фактическая себестоимость продукции (услуг) окажется ниже плановой;

- окажется больше сверхплановой продукции (услуг).

Таким образом хозрасчётный доход подразделения – это разница между суммой выручки от продажи произведённой коллективом продукции (*услуг*) и всеми статьями производственных затрат в течение года (*включая аванс по гарантированным ставкам заработной платы*). Если выручка окажется равной сумме производственных затрат, то у коллектива хозрасчетного дохода не образуется и заработная плата работников-пайщиков окажется на уровне минимальных (гарантируемых) ставок. *Для наёмных работников подразделения в этом варианте начисленная им сумма заработной платы выплачивается за счет общехозяйственных средств.* При образовании дохода, *10% от его суммы переводится в резервный фонд подразделения, а остаток (90%)* расходуется на доплату членам коллектива. Если же выручка меньше производственных затрат, то свой убыток коллектив подразделения может погашать за счет *следующих источников:*

- *сумм, накопленных в резервном фонде за предыдущие годы;*

- поощрительных выплат и дивидендов, причитающихся работающим пайщикам данного подразделения за счет общехозяйственных средств;
- *кредита, предоставляемого из резервного фонда хозяйства (образованного за счет прибыли хозяйства). Условия возврата этого кредита согласовываются между двумя сторонами;*
- *продажи части или всех имущественных паев работников данного подразделения.»*

2. Сравнение текста диссертации Трофименковой Е.В. с текстом диссертации Кожемяко С.В. на тему «Организационно-экономическая самостоятельность хозрасчетных подразделений сельскохозяйственных организаций». В тексте диссертации Трофименковой Е.В. ссылки на работы Кожемяко С.В. отсутствуют.

2.1. Фрагмент текста диссертации Трофименковой Е.В., стр. 124–130:
«(Стр. 124) Перевод подразделений, растениеводства на внутрихозяйственный расчет является наиболее сложной задачей. Эти сложности связаны со следующими факторами:

1) По мнению большинства ученых и специалистов - аграриев, оптимальная численность хозрасчетного коллектива растениеводства в пределах 10-12 человек. При такой численности упрощаются вопросы взаимоконтроля и взаимопомощи членов коллектива, что обеспечивает высокую степень заинтересованности и ответственности рабочих за конечные результаты деятельности своего коллектива. Однако на практике не всегда удается формировать трудовой коллектив такой численности. Все зависит от масштабов и специализации производства. Наиболее эффективная схема работы растениеводческого коллектива – когда за ним закрепляется (стр. 125) полный севооборот сельскохозяйственных культур. Это способствует рациональному использованию сельскохозяйственных угодий, прежде всего пашни, поскольку коллектив должен беспокоиться не только за получение высоких урожаев в данном году, но также думать о перспективе, значит о сохранении плодородия пашни. Однако площадь земельных угодий в севообороте и состав культур, а также уровень механизации работ диктует свои требования к численности и составу работников. Поэтому очень редко удается в растениеводстве формировать оптимальный по численности и составу хозрасчетный коллектив.

2) Потребность в рабочей силе в полеводстве в течение года может колебаться в несколько раз, причем таких периодов в году могут быть 3-4 и более. В пиковые периоды хозрасчетный коллектив оптимальной численности и состава может не справиться с объемами работ (с учетом оптимальных сроков их выполнения), поэтому вынужден привлекать рабочих из других подразделений, что, несомненно, может сказаться негативно на показателях эффективности его производственной деятельности. С другой стороны нередки и такие периоды, когда у подразделения возникает излишек рабочих рук, оно не может обеспечить работой всех постоянных членов коллектива, поэтому часть из них вынуждена временно трудиться в других коллективах хозяйства.

3) Наиболее трудноразрешимая задача при внедрении внутрихозяйственного расчета в растениеводстве – это учет влияния погодных условий на показатели эффективности работы коллектива подразделения. Когда урожайность

сельскохозяйственных культур под влиянием сложившихся погодных условий может меняться *несколько раз*, что в конечном итоге может многократно изменить величину хозрасчетного дохода, то очень сложно реально оценить эффективность деятельности самого коллектива и определить размер «законного» уровня вознаграждения работников.

Без оптимального решения перечисленных трех проблем, перевод растениеводческих подразделений на внутрихозяйственный расчет чаще (стр. 126) всего не может дать ожидаемых положительных результатов, т.е. не может обеспечить, высокий уровень заинтересованности и ответственности за конечные - итоги деятельности подразделений. Наши предложения по решению этих проблем заключаются в следующем.

Учитывая, что во многих сельхозпредприятиях области посевные площади не превышают *1,0-1,5* тыс. га, наиболее целесообразный вариант – формирование в растениеводстве одной полеводческой бригады, с закреплением за ней всего севооборота. В бригаду целесообразно включить всех рабочих, агронома, бухгалтера-нормировщика, слесарей-ремонтников (способных устранить несложные поломки техники в полевых условиях). Очевидна необходимость в совмещении должностей агронома и руководителя бригады. *Механизаторы распределяются по звеньям, занятым на выращивание одной или нескольких культуре. Рабочие на конно-ручных работах составляют «сменную» группу, они по мере потребности трудятся во всех звеньях бригады.* При отсутствии работы в бригаде, именно из этой группы рабочих выбираются те из них, которые временно переводятся для работы в других подразделениях хозяйства, в то время как закрепленные в звеньях механизаторы постоянно трудятся только в бригаде. В наиболее *пиковые* периоды полевых работ, бригада: может привлекать временных рабочих из других подразделений.

При такой схеме использования рабочей силы, хозрасчетный доход определяется в целом по бригаде. Он распределяется только между всеми постоянными членами бригады (т.е. временно привлеченные рабочие получают лишь текущую заработную плату – повременную или сдельную). При распределении хозрасчетного дохода механизаторы, закрепленные в звеньях, получают определенное преимущество в виде поправочных коэффициентов к их заработной плате, начисленной в течение года. *Такой вариант нами предложен СПК «Талашкино» Смоленского района. Здесь в 2009 г посевная площадь 1526 га, площадь всей пашни 1576 га. Общая численность занятых в растениеводстве 11 среднегодовых работников, в том (стр. 127) числе 9 рабочих. Очевидно целесообразность формирования одной хозрасчетной бригады.*

В более крупных хозяйствах, при наличии двух и более севооборотов нужно формировать хозрасчетные бригады или звенья для каждого севооборота. Например, в СНК «Доброволец» 1795 га посевов на двух севооборотах. Общая численность занятых в растениеводстве 21 среднегодовых работника, включая рабочих и специалистов. Здесь оптимальный вариант – формирование двух хозрасчетных бригад.

Остановимся на наших предложениях относительно учета влияния погодных условий на итоги деятельности хозрасчетных подразделений растениеводства. Вполне объяснимо, что установленная в хозрасчетном задании бригады урожайность

сельскохозяйственных культур не может учитывать погодные условия как они сложатся в данном году и насколько повлияют на уровень урожайности. Многие авторы предлагают устанавливать в хозрасчетном задании реальную плановую урожайность на базе среднего показателя за предшествующие 5 лет. Таким образом улавливаются «средние» погодные условия: Усреднение рекордно высоких и низких показателей урожайности учитывает благоприятные и неблагоприятные, погодные условиям на урожайность данной культуры. Установление плановой урожайности на базе такого достигнутого уровня в действительности может способствовать тому, чтобы как-то учитывалось влияние погодных условий. Однако трудно рассчитать, что фактические погодные условия, данного года окажутся достаточно близкими к среднегодовым условиям за предыдущие 5 лет. На самом деле они могут оказаться существенно лучше или хуже среднегодовых условий, соответственно и урожайность сельскохозяйственных культур за данный год может существенно быть выше или ниже достигнутого уровня. **Например по Смоленской области средняя урожайность зерновых за 2005-2009 гг. составила 14,1 ц/га, при диапазоне: от 8;7 до 16,5 ц/га, т.е. худший год урожайность ниже среднегодового уровня почти на 40%, а лучший год выше (стр. 128) на 17,0%. Урожайность зеленой массы кукурузы в диапазоне от 100,3 до 209,3 ц/га, худший результат ниже на 40%, а лучший результат выше на 46% от среднего показателя за пятилетку.**

Безусловно, на величину урожайности оказали влияние и другие факторы – количество вносимых в почву удобрений, нагрузка на технику, материальная заинтересованность работников и т.д., однако если иметь в виду, что значение этих факторов за анализируемый период существенно не изменилось, то можно отметить, что именно влияние погодных условий оказалось решающим. Эти данные свидетельствуют о необходимости учета влияния погодных условий на итоги производственной деятельности хозрасчетных подразделений растениеводства. Нами предлагаются **два** варианта учета влияния погодных условий на урожайность сельскохозяйственных культур и соответственно итоговую эффективность деятельности хозрасчетных подразделений растениеводства.

1 вариант. По каждому сельхозпредприятию плановая урожайность каждой сельскохозяйственной культуры за данный год корректируется по коэффициенту, рассчитанному путем деления фактической урожайности этого же года на среднюю урожайность предшествующих 5 лет.

2 вариант. Погодный коэффициент рассчитывается в среднем по району, по нему корректируются плановые показатели урожайности каждого хозяйства. **На основе скорректированной по 1 или 2 варианту плановой урожайности производится корректировка предусмотренных в хозрасчетном задании плановых затрат по каждой культуре и соответственно внутрихозяйственные расчетные цены по ним.**

Таким образом, если плановая урожайность была установлена ниже скорректированной величины, то на соответствующий процент снижается и внутрихозяйственная расчетная цена. Если же в хозрасчетном задании был предусмотрен завышенный план урожайности, то на соответствующий процент увеличивается внутрихозяйственная расчетная цена. По нашему (стр. 129) мнению, несмотря на отдельные недостатки, корректировку плановой урожайности сельскохозяйственных культур целесообразно выполнить с

применением среднерайонного погодного коэффициента. При корректировке расчетных цен следует учесть, что определенная доля производственных затрат, зависит не от величины урожайности (валового сбора), а от других факторов. Их можно объединить в одну общую группу – это затраты, связанные с обработкой почвы до и после уборки урожая с количеством вносимых под посевы удобрений, это затраты на защиту растений от вредителей и болезней и т.п. Все эти затраты осуществляются независимо от уровня урожайности. Поэтому при корректировке плановой урожайности в зависимости от сложившихся погодных условий часть плановых затрат останется неизменной, стабильной. Изменяются лишь затраты, связанные с уборкой, транспортировкой, очисткой, сушкой и другими подобными работами – чем выше урожайность (или валовой сбор, когда расчеты ведутся по всей посевной площади), тем выше сумма затрат на выполнение этих работ и наоборот. Однако и в данном случае расходы на уборку и послеуборочную доработку урожая стабильны в расчете на 1 ц.

В этой связи нами предлагается следующая методика корректировки внутрихозяйственных расчетных цен на продукцию растениеводства в связи с корректировкой плановой урожайности. По каждой культуре, при составлении технологических карт (т.е. в начале года), для подразделений растениеводства определяется внутрихозяйственная расчетная цена на 1 ц продукции. Одновременно общая сумма расходов на всю посевную площадь данной культуры делится на две части. Одна часть делится на посевную площадь, тем самым определяется сумма постоянных расходов в расчете на 1 га посевной площади. Вторая часть делится на плановый сбор, тем самым определяется сумма постоянных расходов в расчете на 1 ц урожая.

В конце года, сумма, постоянных расходов в расчете на 1 га посевной площади умножается на фактическую посевную площадь (она может не совпадать с планом), тем самым определяются затраты на всю посевную (**стр. 130**) площадь (если фактическая посевная площадь совпадает с плановой, то эти затраты совпадут с суммой по технологической карте). Сумма постоянных расходов в расчете на 1 ц урожая умножается на скорректированную плановый валовой сбор (полученный путем умножения скорректированную по погодным условиям плановую урожайность на фактическую посевную площадь), тем самым определяются плановые затраты на плановый валовой сбор. Сложением плановых затрат на всю посевную площадь и плановых затрат на валовой сбор, определяется вся сумма плановых затрат (где изменится удельный вес двух частей затрат по сравнению с их соотношением, определенным в начале года по технологическим картам). Делением этой суммы на скорректированный плановый валовой сбор, определяется скорректированная внутрихозяйственная расчетная цена» – **фактически дословно (за исключением незначительного количества введенных/замененных слов и словосочетаний, не изменяющих смысла текста, пропущенных текстовых блоков, замен числовых примеров, наименований регионов и сельскохозяйственных организаций – выделены курсивным полужирным начертанием) совпадает с текстом диссертации Кожемяко С.В., стр. 104–118: «(Стр. 104) Перевод подразделений растениеводства на внутрихозяйственный расчет является наиболее сложной из задач, стоящих перед руководителями и специалистами сельхозпредприятий.** Эти сложности связаны со следующими факторами:

1). По мнению большинства ученых - аграриев *и специалистов - агрономов*, оптимальная численность хозрасчетного коллектива растениеводства в пределах 10-12 человек. При такой численности упрощаются вопросы взаимоконтроля и взаимопомощи членов коллектива, что обеспечивает высокую степень заинтересованности и ответственности рабочих за конечные результаты деятельности своего коллектива. Однако на практике не всегда удается формировать трудовой коллектив такой численности. Все зависит от масштабов и специализации производства. Наиболее эффективная схема работы растениеводческого коллектива — когда за ним закрепляется полный севооборот сельскохозяйственных культур. Это способствует рациональному использованию сельскохозяйственных угодий, прежде всего пашни, поскольку коллектив должен беспокоиться не только за получение высоких урожаев в данном году, но должен думать о перспективе, значит о сохранении плодородия пашни. Однако площадь земельных угодий в севообороте и состав культур, а также уровень механизации работ диктует свои требования к численности и составу работников. Поэтому очень редко удается в растениеводстве сформировать оптимальный по численности и составу хозрасчетный коллектив.

2). Потребность в рабочей силе в полеводстве в течение года может колебаться в несколько раз, причем таких периодов в году может быть 3-4 и более. В "пиковые" периоды хозрасчетный коллектив оптимальной численности и состава может не справиться с объемами работ (с учетом **(стр. 105)** оптимальных сроков их выполнения), поэтому вынужден привлекать рабочих из других подразделений, что несомненно может негативно сказаться на показателях эффективности его производственной деятельности. С другой стороны нередки и такие периоды, когда у подразделения возникает излишек рабочих рук, оно не может обеспечить работой всех постоянных членов коллектива, поэтому часть из них вынуждена временно трудиться в других коллективах хозяйства. [...]

3) Наиболее трудноразрешимая задача при внедрении внутрихозяйственного расчета в растениеводстве — это учет влияния погодных условий на показатели эффективности работы коллектива подразделения. Когда урожайность сельскохозяйственных культур под влиянием сложившихся погодных условий может меняться в **5 и более раз**, что в конечном итоге может многократно изменить величину хозрасчетного дохода. **Все это говорит о (стр. 106) том, что очень сложно** реально оценить эффективность деятельности самого коллектива и определить размер «законного» уровня вознаграждения работников.

Без оптимального решения перечисленных трех проблем, перевод растениеводческих подразделений на внутрихозяйственный расчет чаще всего не может дать ожидаемых положительных результатов, т.е. не может обеспечить высокий уровень заинтересованности и ответственности за конечные итоги деятельности подразделений. Наши предложения по решению этих проблем заключаются в следующем.

Учитывая, **что на данном этапе** посевные площади в подавляющем большинстве сельхозпредприятий **Брянской области** не превышают 2-2,5 тысяч гектар, наиболее целесообразным будет вариант — формирование в растениеводстве одной полеводческой бригады, с закреплением за ней всей посевной площади. В бригаду целесообразно включить всех рабочих, специалистов агрономической отрасли, бухгалтера-нормировщика, **1-2** слесарей-ремонтников (**3-4 го разряда**,

способных устранить несложные поломки техники в полевых условиях). Очевидна необходимость в совмещении должностей агронома и руководителя бригады. [...] При отсутствии работы в бригаде, именно из этой группы рабочих выбираются те из них, которые временно переводятся для работы в других подразделениях хозяйства, в то время как закрепленные в звеньях рабочие постоянно трудятся только в бригаде. В наиболее **(стр. 107) напряженные** периоды полевых работ, бригада может привлекать временных рабочих из других подразделений.

При такой схеме использования рабочей силы, хозрасчетный доход определяется в целом по бригаде. Он распределяется только между всеми постоянными членами бригады (т.е. временно привлеченные рабочие получают лишь текущую заработную плату – повременную или сдельную). При распределении хозрасчетного дохода механизаторы, закрепленные в звеньях, получают определенное преимущество в виде поправочных коэффициентов к их заработной плате, начисленной в течение года. [...]

(Стр. 109) Остановимся на наших предложениях относительно учета влияния погодных условий на итоги деятельности хозрасчетных подразделений растениеводства. Вполне объяснимо, что установленная в хозрасчетном задании растениеводческих бригад урожайность сельскохозяйственных культур не может учитывать фактор погодных условий – как они сложатся в данном году и насколько повлияют на уровень урожайности. Многие авторы предлагают устанавливать в хозрасчетном задании реальную плановую урожайность на базе среднего показателя за предшествующие 5 лет. Таким образом, улавливаются «средние» погодные условия. Усреднение рекордно высоких и низких показателей урожайности учитывает благоприятные и неблагоприятные погодные условия на урожайность данной культуры. Установление плановой урожайности на базе такого достигнутого уровня в действительности может способствовать тому, чтобы как-то учитывалось влияние погодных **(стр. 110)** условий. Однако, трудно рассчитать, что фактические погодные условия данного года окажутся достаточно близкими к среднегодовым условиям за предыдущие 5 лет. На самом деле они могут оказаться существенно лучше или хуже среднегодовых условий, соответственно и урожайность сельскохозяйственных культур за данный год может существенно быть выше или ниже достигнутого уровня. [...]

(Стр. 111) Безусловно, на величину урожайности оказали влияние и другие факторы – количество вносимых в почву удобрений, нагрузка на технику, материальная заинтересованность работников и т.д., однако если иметь в виду, что значение этих факторов за анализируемый период существенно не изменилось, то можно с уверенностью отметить, что именно влияние погодных условий оказалось решающим. **Таким образом**, эти данные свидетельствуют об обоснованности и необходимости учета влияния погодных условий на итоги производственной деятельности хозрасчетных подразделений растениеводства. [...]

В связи с вышеизложенным, нами предлагаются **следующие** варианты учета влияния погодных условий на урожайность сельскохозяйственных культур и соответственно итоговую эффективность деятельности хозрасчетных подразделений растениеводства.

I вариант. По каждому сельхозпредприятию плановая урожайность каждой сельскохозяйственной культуры за данный год корректируется по коэффициенту,

рассчитанному путем деления фактической урожайности этого же года на среднюю урожайность предшествующих 5 лет. [...]

II вариант. Корректировка плановой урожайности производится с учетом погодного коэффициента, рассчитанного на основе показателей урожайности в среднем по району, а не хозяйства. [...]

(Стр. 116) В растениеводстве определенная доля производственных затрат зависит не от величины урожайности (валового сбора), а от других факторов. Их можно объединить в одну общую группу – это затраты, связанные с обработкой почвы до и после уборки урожая, с количеством вносимых под посевы удобрений, это затраты на защиту растений от вредителей и болезней и т.п. Все эти затраты (**стр. 117**) осуществляются независимо от уровня урожайности. Поэтому при корректировке плановой урожайности в зависимости от сложившихся погодных условий часть, плановых затрат останется неизменной стабильной. Изменяются лишь затраты связанные с уборкой, транспортировкой, очисткой, сушкой и другими, подобными работами чем выше урожайность (или валовой сбор, когда расчеты ведутся по всей посевной площади), тем выше сумма затрат на выполнение этих работ и наоборот. Однако и в данном случае расходы на уборку и послеуборочную доработку урожая стабильны в расчете на 1 центнер.

В этой связи нами предлагается следующая методика корректировки внутрихозяйственных, расчетных цен на продукцию растениеводства в связи с корректировкой плановой урожайности. По каждой культуре, при составлении технологических карт (т.е. в начале года), для подразделений растениеводства определяется внутрихозяйственная расчетная цена на 1 центнер продукции. Одновременно общая сумма расходов на всю посевную площадь данной культуры делится на две части. Одна часть делится на посевную площадь, тем самым определяется сумма постоянных расходов в расчете на 1 гектар посевной площади. Вторая часть делится на плановый сбор, тем самым определяется сумма постоянных расходов в расчете на 1 центнер урожая.

В конце года, сумма постоянных расходов в расчете на 1 гектар посевной площади умножается на фактическую посевную площадь (она может не совпадать с планом), тем самым определяются затраты на всю посевную площадь (если фактическая посевная площадь совпадает с плановой, то эти затраты совпадут с суммой по технологической карте). Сумма постоянных расходов в расчете на 1 центнер урожая умножается на скорректированный плановый валовой сбор (полученный путем умножения скорректированной по погодным условиям плановой урожайности на фактическую посевную площадь), тем самым определяются плановые затраты на плановый валовой сбор. Сложением плановых затрат на всю посевную площадь и плановых затрат на валовой сбор, определяется вся сумма плановых затрат (где (**стр. 118**) изменится удельный вес двух частей затрат по сравнению с их соотношением, определенным в начале года по технологическим картам). Делением этой суммы на скорректированный плановый валовой сбор, определяется скорректированная внутрихозяйственная расчетная цена.»

3. Сравнение текста диссертации Трофименковой Е.В. с текстом диссертации Горшкова М.А. на тему «Организационно-экономические условия развития скотоводства в регионе». В тексте диссертации Трофименковой Е.В. ссылки на работы Горшкова М.А. отсутствуют.

3.1. Фрагмент текста диссертации Трофименковой Е.В., стр. 96–103:
«(Стр. 96) Как уже отмечалось, основная задача сельскохозяйственного производства заключается в обеспечении населения страны продуктами питания и сырьем соответствующих отраслей промышленности. Так как площадь сельскохозяйственных угодий ограничена, а именно они являются главным природным ресурсом, на котором может быть аграрное производство, то должна быть использована вся площадь этих угодий. Кроме земельных угодий, объемы сельскохозяйственного производства складываются под влиянием и других природных факторов – количества осадков, температуры воздуха, продолжительности вегетационного периода и т.д. В этом случае также могут сложиться худшие, средние и лучшие условия для *сельского хозяйства*.

Тем не менее, сельскохозяйственное производство должно быть организовано при любых доступных для этого условиях, естественно с учетом его специализации. *Но* даже в самых худших условиях хозяйствующие субъекты должны иметь возможность не только возмещать свои производственные затраты за счет доходов, от реализации товарной продукции, но также формировать собственные финансовые средства для дальнейшего осуществления как минимум простого, но и безусловно, расширенного воспроизводственного процесса. *Следовательно, реализационные цены на сельскохозяйственную продукцию строятся на базе общественно-признаваемых нормативов производственных затрат, за данный год, которые в среднем могут сложиться в худших для ведения аграрного производства условиях.* Проблема заключается в обосновании этих затрат. В капиталистической системе хозяйствования эта проблема решается на основе спроса и предложения на рынках сельскохозяйственной продукции. До определенного периода такой подход был вполне приемлем, поскольку уровень потребности в сельскохозяйственной продукции позволял обходиться производством только на (стр. 97) средних, и лучших условиях, где основная масса товаропроизводителей имела возможность получать свою норму прибыли. Но последние *годы* большинство государств начали регулировать доходы сельхозтоваропроизводителей тем или иным способом обеспечивая необходимый уровень доходности даже на худших природных условиях. Такое регулирование осуществляется с использованием нескольких вариантов: регулирование реализационных цен; на основе безвозмездных; дотаций производителям или потребителям сельхозпродукции; за счет возмещения из бюджетных средств определенной доли производственных затрат и капиталовложений; применение комбинированных вариантов. Все эти варианты регулирования в той или иной мере учитывают общественнопризнаваемые нормативные затраты по отдельным зонам, регионам, территориям или категориям *значимой совокупности* хозяйствующих субъектов.

Мы считаем, что для выполнения этих расчетов *по конкретному региону, в том числе и Смоленской области*, необходимо:

– установить базовый, период, с которого начинается подсчет нормативных затрат;

- определить основные элементы производственных затрат, которые следует включить в расчеты;
- определить тот минимальный уровень этих элементов, который должен учитываться в расчетах;
- выявить те затраты, которые должны погашаться за счет доходов сельхозтоваропроизводителей на определенный период, без их включения в себестоимость продукции;
- **рассчитать реализационные цены по основным видам товарной продукции растениеводства и животноводства;**
- определить условия регулирования этих цен или других форм бюджетной поддержки производителей, для обеспечения им соответствующих доходов;
- решить проблему тех сельхозпредприятий, которые даже при использовании всех форм государственного регулирования доходов, **(стр. 98)** останутся убыточными.

Наши предложения по этим вопросам заключаются в следующем. В качестве базового периода следовало бы принять средние данные за предшествующую пятилетку. Однако, учитывая неустойчивость экономики современных сельхозпредприятий, ежегодные значимые колебания в ценах покупных ресурсов и, соответственно, в себестоимости товарных видов продукции сельского хозяйства, **этот вариант пока неприемлем, поэтому** следует опираться на показатели одного года, затем корректировать нормативные затраты каждый последующий год. Для расчета этих затрат **по Смоленской области** в качестве базового нами принят 2009 год. Элементами производственных затрат в расчетах нами приняты: заработная плата с отчислениями, оборотные средства, амортизационный фонд и прочие затраты.

При этом, чтобы сохранить квалифицированные кадры, сельхозпредприятия должны обеспечить своим работникам заработную плату не ниже среднего уровня по экономике области. Материальные затраты, должны повышаться с учетом ожидаемых на предстоящий год темпов роста цен. Остальные элементы затрат, формирующих себестоимость товарной продукции, **могут сохраниться на уровне базового года.**

Кроме того, следует учитывать некоторые виды затрат, которые не были включены в себестоимость продукции в базовом году. Так, в себестоимости товарной продукции отражаются лишь отдельные налоги и сборы: отчисления на заработную плату, налог на доходы физических лиц и другие. Часть налогов и сборов привязаны к прибыли, т.е. при отсутствии прибыли они не удерживаются. Некоторые виды налогов и обязательных платежей не включаются в себестоимость реализованной продукции и не привязаны к прибыли: налог на имущество организации, земельный налог, водный налог, отдельные платежи в бюджет субъектов федерации. Они должны быть выплачены сельхозпредприятиями за счет собственной выручки, поэтому их следует добавить, к сумме **нормативных** затрат, чтобы учесть в реализационных ценах. Поскольку предлагаемые нами условия **(стр. 99)** предусматривают осуществление всех платежей за счет выручки, из суммы общественно-признаваемых нормативных затрат следует исключить безвозмездные субсидии и дотации из бюджетов всех, уровней, **полученных за базовый период.**

Таблица 23

Нормативные затраты на товарную продукцию по сельскохозяйственным организациям Смоленской области на 2009 год

Показатели	Фактические данные за 2009 г.	Нормативные затраты	
		I вариант	II вариант
Заработная плата с отчислениями, млн. руб.	1110	x	x
Отставание в уровне оплаты труда от среднего показателя по экономике, %	46,5	x	x
Скорректированный фонд заработной платы, млн. руб.	x	1626	1626
Сумма остальных затрат в себестоимости выручки, млн. руб.	1744	x	x
Ожидаемый рост цен на покупные ресурсы и услуги, %	x	15	15
Скорректированная сумма остальных затрат, млн. руб.	x	2006	2006
Коммерческие и управленческие расходы, млн. руб.	60	60	60
Налоги и сборы, не вошедшие в себестоимость товарной продукции, млн. руб.	x	96	96
Ежегодное погашение долговых обязательств, накопленных на конец 2009 г., млн. руб.	x	x	1454
Всего затрат, млн. руб.	2914	3788	5242
Сумма выручки без учета субсидий, млн. руб.	2821	2821	2821
- то же к сумме затрат, %	96,8	74,5	53,8
Рентабельность (убыточность), %	-3,2	-25,5	-46,2

Кроме возможности для возмещения перечисленных видов затрат для ведения даже простого воспроизводства сельхозпредприятия нуждаются в определенной сумме прибыли, чтобы формировать страховые или резервные (**стр. 100**) фонды и хотя бы минимальные средства отчислять на социальные нужды. Также необходимо учитывать уже накопленные сельхозпредприятиями долговые обязательства. Очевидно, что они должны погашаться из доходов предстоящего периода, поэтому реализационные цены *на* этот период следует повышать настолько, чтобы были созданы возможности для погашения этих долгов.

В табл.23 представлены наши расчеты нормативных затрат по сельхозорганизациям Смоленской области за 2009 г. За этот год расход заработной платы с начислениями составил 1110 млн. руб. **Нормативные** затраты по заработной плате увеличены на 46,5%, чтобы обеспечить работникам сельхозорганайзаций такой же уровень оплаты труда, который фактический сложился за этот год в среднем по экономике области. Сумма всех остальных затрат, вошедших в себестоимость выручки (материальные, амортизационные отчисления и прочие), составила 1744 млн. руб. **В нормативных** затратах эта сумма увеличена на 15% и составила 2006 млн. руб., так как ожидается, что цены на покупные ресурсы и услуги в среднем повысятся **на такой процент**.

Сумма коммерческих и управленческих расходов по реализации продукции составила 60 млн. руб., что и сохранено в **нормативных** затратах. Кроме того, в 2009 г. в себестоимости товарной продукции не были отражены различные виды налогов и сборов на общую сумму 96 млн. руб. (они выплачивались за счет прибыли или увеличивали сумму убытка). Эта сумма также отражена в **нормативных** затратах.

На конец 2009 г. сумма долговых обязательств сельскохозяйственных организаций, составила **7270** млн. руб. По II варианту расчета **нормативных** затрат мы обусловили, что эту сумму сельхозорганизации области должны погасить за счет своей выручки в течение последних 5 лет, т.е. ежегодные выплаты составят **1454** млн. руб. Соответственно она включена во 2-ой вариант нормативных затрат.

Таким образом из данных табл. 23 видно, что за 2009 г. общая сумма фактических затрат, вошедших в себестоимость товарной продукции составила (стр. 101) **2914** млн. руб., а выручка **2821** млн. руб., соответственно уровень **убыточности** составит – **3,2%**. По первому варианту расчетов без учета уже накопленных долговых, обязательств нормативные затраты составили **3788** млн. руб. При той же сумме выручки она возместит лишь **74,5%** затрат, т.е: убыточность составит **25,5%**. По 2-му варианту расчетов **нормативные** затраты будут равны **5242** млн. руб., а уровень убыточности составит **46,2%**. Значит, чтобы работать безубыточно и формировать условия для ведения хотя бы простого воспроизводства на базе собственных источников его финансирования по первому варианту расчетов реализационные цены на товарные виды продукции в среднем должны быть выше фактических на **25,5%**, а по второму варианту на **46,2%**. Так как фактические цены 2009 т. обеспечили существенно разный уровень, рентабельности по основными видам товарной продукции растениеводства и животноводства чтобы не порождать выгодные и невыгодные производства, **реализационные цены предлагается рассчитать умножением фактической себестоимости на 25,5 или 46,2%.**

В табл. 24 представлены рекомендуемые реализационные цены по основным видам товарной продукции растениеводства и животноводства для сельскохозяйственных организаций **Смоленской области.**

Таблица 24

Рекомендуемые реализационные цены на товарную продукцию растениеводства и животноводства по сельхозорганизациям Смоленской области

Показатели	Зерновые	Молоко	Говядина
Фактический за 2009 г.			
Себестоимость, руб./ц	423	887	7001
Цена, руб./ц	420	902	5335
Рентабельность, %	-0,7	1,7	-33,8
Рекомендуемые по 1-ому варианту			
Рентабельность, %	25,5	25,5	25,5
Цена, руб./ц	531	1113	8786
- то же к факту, %	126,4	123,4	164,7
Рекомендуемые по 2-ому варианту			
Рентабельность, %	46,2	46,2	46,2
Цена, руб./ц	618	1297	10235
- то же к факту, %	147,1	143,8	191,8

По первому варианту расчетов рекомендуемые реализационные цены по всем видам продукции должны, обеспечить, уровень рентабельности **25,5%**, а по второму варианту **46,2% относительно-фактического уровня себестоимости продукции 2009 г.** По сравнению с фактическими ценами 2009 г., рекомендуемые цены по первому варианту расчетов на зерно выше на **26,4%**, на молоко **23,4%**, на живой вес скота **64,7%**. По второму варианту соответственно на **47,1%, 43,8 и 91,8%.** **Эти цены должны быть гарантированы государством,** а уровень рентабельности как минимум должен формировать условия для ведения простого воспроизводства по значимой совокупности сельхозорганизаций. Речь должна идти о совокупности

хозяйств отдельных или нескольких административных районов с близкими условиями для **(стр. 102)** производства тех или иных видов продукции. ***После погашения накопленных долгов, второй вариант реализованных цен перестает функционировать.***

Фактические цены за 2009 г. не учитывали общественно-***признаваемые нормативные*** затраты, поэтому уровень рентабельности по видам продукции отличался в диапазоне от **-33,8** до **+46,2%**. Естественно, что данное обстоятельство порождает выгодные и невыгодные с позиций рыночной экономики виды товарной продукции, что в конечном итоге может привести (и приводит) к ликвидации производства отдельных видов продукции в которых нуждается население. Предложенные варианты расчетных цен устраняют этот недостаток. Конечно, на практике фактическая себестоимость, соответственно и рентабельность отдельных видов продукции, под влиянием объективных и субъективных факторов, может сложиться по разному, выше или ниже расчетных величин. Однако, в среднем за несколько лет, в большой совокупности хозяйств, эта разница будет не настолько значительна, чтобы стало выгодно производство одних видов продукции в ущерб других. Тем более, что по предлагаемой методике, реализационные цены должны уточняться по истечению определенного периода времени.

(Стр. 103) Для формирования условий расширенного воспроизводства, сельхозпредприятиям области потребуются дополнительные доходы, более высокий уровень рентабельности. При нехватке собственных средств, сельхозпредприятия будут вынуждены прибегать к кредитам или займам. Даже если учитывать, что проценты за кредиты будут выплачиваться из бюджетных средств, сельхозпредприятиям придется со временем вернуть полученные кредиты из собственных доходов.

Государственная поддержка сельхозорганизаций, направленная на обеспечение базовой рентабельности, может осуществляться в различных формах – путем контроля за паритетом цен и возмещения потерь при диспаритете, применением субсидий или дотаций, снижением налоговых платежей, выделением целевых кредитов для приобретения техники и других основных средств и т.п. Кроме того, вместо применения второго варианта рекомендуемых реализационных цен, проблему уже накопленных долговых обязательств можно решить путем их единовременного списания.» – **содержит значительное количество совпадающих текстовых блоков (заимствуются логика и последовательность изложения материала, методика оценки экономических показателей и описание результатов анализа, в тексте присутствуют незначительное количество введенных/замененных слов и словосочетаний, не изменяющих смысла текста, часть текстовых блоков пропущена, заменены числовые значения результатов анализа и наименования регионов – выделены курсивным полужирным начертанием) с текстом диссертации Горшкова М.А., стр. 107–118: «(Стр. 107) Как уже отмечалось в теоретической главе, основная задача сельскохозяйственного производства в том числе и скотоводства, заключается в обеспечении населения страны продуктами питания и сырьем соответствующих отраслей промышленности. Так как площадь сельскохозяйственных угодий ограничена, а именно они являются главным и единственным природным ресурсом, на котором может быть аграрное производство, то должна быть использована вся площадь этих угодий. Кроме земельных угодий,**

объемы сельскохозяйственного производства складываются под влиянием и других природных факторов - количества осадков, температуры воздуха, продолжительности вегетационного периода и т.д. В этом случае также могут сложиться худшие, средние и лучшие условия для **ведения скотоводства. Несмотря на достижения науки и практики, очевидно, что в связи с ростом численности населения планеты будет обостряться проблема его продовольственного обеспечения, т.е. станет труднее обойтись организацией сельскохозяйственного производства только на благоприятных для отрасли природно-климатических условиях.**

Сельскохозяйственное производство должно быть организовано при любых доступных для этого условиях, естественно с учетом его специализации **по видам продукции растениеводства и животноводства. Однако** даже в самых худших условиях, **пригодных для ведения аграрного производства,** хозяйствующие субъекты должны иметь возможность не только возмещать свои производственные затраты за счет доходов от реализации товарной продукции, но также формировать собственные финансовые средства для дальнейшего осуществления как минимум простого, но и безусловно, расширенного воспроизводственного процесса. **Именно в этой связи, согласно концепциям классической экономической теории, реализационные цены на товарную сельскохозяйственную продукцию должны обеспечивать определенную норму прибыли и тем (стр. 108) хозяйствующим субъектам, которые осуществляют производство в худших природно-климатических условиях. Следовательно, эти цены должны строиться на базе общественно-необходимых производственных затрат, которые в среднем могут сложиться в худших для ведения аграрного производства условиях.**

Проблема заключается в обосновании этих затрат. В капиталистической системе хозяйствования многие годы эта проблема решалась в свободно-рыночных отношениях, на основе спроса и предложения на рынках сельскохозяйственной продукции. До определенного периода такой подход был вполне приемлем, поскольку уровень потребности в сельскохозяйственной продукции позволял обходиться их производством только на средних и лучших условиях, где основная масса товаропроизводителей имела возможность получать свою норму прибыли. Но за последние **десятилетия такое решение уже не могло быть принято за основу,** большинство государств начали регулировать доходы сельхозтоваропроизводителей, тем или иным способом обеспечивая им необходимый уровень доходности даже на худших условиях **производственной деятельности. При этом** такое регулирование осуществляется с использованием нескольких вариантов: регулирование реализационных цен; на основе безвозмездных дотаций производителей или потребителей сельхозпродукции; за счет возмещения из бюджетных средств определенной доли производственных затрат и капиталовложений; применение комбинированных вариантов. Все эти варианты регулирования, так или иначе, строятся с учетом общественно-необходимых затрат по отдельным зонам, регионам, территориям или категориям хозяйствующих субъектов. **Ниже представлены наши предложения относительно методики расчета общественно-необходимых или нормальных затрат по сельскохозяйственным предприятиям Ульяновской области.**

Для выполнения этих расчетов необходимо: (стр. 109)

- установить базовый период, с которого начинается подсчет общественно-необходимых затрат;
- определить основные элементы производственных затрат, которые следует включить в расчеты общественно-необходимых затрат;
- определить тот минимальный уровень этих элементов производственных затрат, который должен учитываться в расчетах общественно-необходимых затрат;
- выявить **и рассчитать** те затраты, которые должны погашаться за счет доходов сельхозтоваропроизводителей на определенный период, без их включения в себестоимость продукции;
- **определить тот уровень паритета цен между продукцией сельского хозяйства и покупными ресурсами, который следует обеспечивать за расчетный период;**
- **учесть возможный уровень инфляции за расчетный период для корректировки цен;**
- **рассчитать уровень реализационных цен по основным видам товарной продукции растениеводства и животноводства, который может обеспечить ведение расширенного или простого воспроизводства с учетом себестоимости этих видов продукции, рассчитанной на основе общественнонеобходимых затрат;**
- определить условия регулирования этих цен или других форм бюджетной поддержки производителей, для обеспечения им соответствующих доходов;
- **определить методiku дифференциации цен или других бюджетных платежей (если будут применены неценовые формы поддержки) по зонам, регионам, территориям;**
- решить проблему тех сельхозпредприятий, которые даже при использовании всех форм государственного регулирования доходов, останутся убыточными.

(Стр. 110) Наши предложения по этим вопросам, **рассчитанные на перспективу**, заключаются в следующем. Для расчетов общественно-необходимых затрат и соответственно реализационных цен по выбранному кругу товарной продукции растениеводства и животноводства, в качестве базового периода следовало бы принять средние данные за предшествующую пятилетку. Однако, учитывая неустойчивость экономики современных сельхозпредприятий, ежегодные значимые колебания в ценах покупных ресурсов и, соответственно, в себестоимости товарных видов продукции сельского хозяйства, **принять за базовый период средние показатели предыдущих 5 лет недопустимо, поскольку полученные данные (по уровню общественно-необходимых затрат или реализационных цен) не могут служить основой для последующей пятилетки.** На данном этапе для таких расчетов следует опираться на показатели одного года, затем корректировать общественно-необходимые затраты каждый последующий год. Для расчета этих затрат на продукцию **скотоводства** в качестве базового нами принят 2009 год. При этом элементами производственных затрат в расчетах приняты: заработная плата с отчислениями, оборотные средства, амортизационный фонд и прочие затраты. Чтобы сохранить квалифицированные кадры, сельхозпредприятия должны обеспечить своим работникам заработную плату не ниже среднего уровня по экономике области. Материальные затраты должны повышаться с учетом ожидаемых на предстоящий год темпов роста цен. Остальные

элементы затрат, формирующих себестоимость товарной продукции сельхозпредприятий, могут сохраниться на уровне базового года. Однако, кроме скорректированной по этой методике себестоимости товарной продукции, в расчетах по обоснованию необходимых затрат должны учитываться некоторые виды затрат, которые не были включены в себестоимость продукции в базовом году. Так, в себестоимости товарной продукции отражаются лишь отдельные налоги и сборы: отчисления на заработную плату, налог на доходы физических лиц и другие. Часть налогов и сборов (**стр. 111**) привязаны к прибыли, т.е. при отсутствии прибыли они не удерживаются. Некоторые виды налогов и обязательных платежей, как известно, не включаются в себестоимость реализованной продукции и не привязаны к прибыли: налог на имущество организации, земельный налог, водный налог, отдельные платежи в бюджет субъектов федерации. Они должны быть выплачены сельхозпредприятиями и в условиях самофинансирования текущих расходов, поэтому их следует добавить к сумме **общественнонеобходимых** затрат, чтобы учесть в реализационных ценах. Поскольку предлагаемые нами условия **самофинансирования** предусматривают осуществление всех платежей за счет выручки, **т.е. на базе реализационных цен**, из суммы общественно-необходимых затрат следует исключить безвозмездные субсидии и дотации из бюджетов всех уровней.

Кроме возможности для возмещения перечисленных видов затрат, для ведения даже простого воспроизводства сельхозпредприятия нуждаются в определенной сумме прибыли, чтобы формировать страховые или резервные фонды и хотя бы минимальные средства отчислять на социальные нужды. Также необходимо учитывать уже накопленные сельхозпредприятиями **области** долговые обязательства. Очевидно, что они должны погашаться из их доходов предстоящего периода, поэтому реализационные цены **на товарную продукцию растениеводства и животноводства** за этот период следует повышать настолько, чтобы были созданы возможности для погашения этих долгов. (**стр. 112**)

Таблица 29

Расчет общественно-необходимых затрат на товарную сельхозпродукцию по сельскохозяйственным организациям Ульяновской области на 2009 год.

Показатели	Фактические данные за 2009 г.	Необходимые затраты	
		I вариант	II вариант
Фонд заработной платы с отчислениями, млн. руб.	1474	x	x
Отставание в уровне оплаты труда, %	39	x	x
Скорректированный фонд заработной платы, млн. руб.	x	2049	2049
Сумма остальных затрат в себестоимости выручки, млн. руб.	3583	x	x
Ожидаемый рост цен на покупные ресурсы и услуги, %	x	20	20
Скорректированная сумма остальных затрат, млн. руб.	x	4085	4085
Коммерческие и управленческие расходы, млн. руб.	142	142	142
Налоги и сборы, не вошедшие в себестоимость товарной продукции, млн. руб.	x	107	107
Ежегодное погашение долговых обязательств, накопленных на конец 2009 г., млн. руб.	x	x	1849
Всего затрат, млн. руб.	5199	6383	8232
Сумма выручки от реализации сельхозпродукции, млн. руб.	5411	5411	5411
- то же к сумме затрат, %	104,1	84,8	65,7
Рентабельность (убыточность), %	4,1	-15,2	-34,3

*В табл. 29 представлены наши расчеты общественно-необходимых затрат на товарную сельхозпродукцию по сельхозорганизациям Ульяновской области. За базу принят 2009 г., а общественно-необходимые затраты рассчитаны для 2010 года. Здесь условно принят, что в 2010 году объемы и структура товарной продукции полностью останутся идентичными с данными 2009 г. За этот год расход заработной платы с начислениями по работникам, занятым в сельскохозяйственном производстве, составил 1474 млн. руб. **Общественно-необходимые** затраты по заработной плате (стр. 113) увеличены на 39%, чтобы обеспечить работникам сельхозорганизаций такой же уровень оплаты труда, который фактический сложился за этот год в среднем по экономике области ($1474 \times 139\% = 2049$). **Только при таком варианте сельхозорганизации могут рассчитывать на сохранение необходимых им квалифицированных кадров.** Сумма всех остальных затрат, вошедших в себестоимость выручки от реализации сельхозпродукции (материальные, амортизационные отчисления и прочие), составила 3583 млн. руб. В **общественно-необходимых** затратах эта сумма увеличена на 14%, так как ожидается, что в 2010 г. цены на покупные ресурсы и услуги в среднем повысятся на 20% (этот процент будет скорректирован по итогам 2010 г., соответственно уточнятся и общественно-необходимые затраты). Так как в указанных затратах доля покупных ресурсов и услуг составила 70%, то при их удорожании на 20% общая сумма этих затрат увеличится на 14% ($20 \times 0,7$) и ставит 4085 млн. руб. ($3583 \times 114\%$).*

Сумма коммерческих и управленческих расходов по реализации сельхозпродукции составила 142 млн. руб., что и сохранено в **общественно-необходимых** затратах. Кроме того, в 2009 г. в себестоимость товарной продукции не были отражены различные виды налогов и сборов на общую сумму 107 млн. руб. (они выплачивались за счет прибыли или увеличивали сумму убытка). Эта сумма также отражена в **общественно-необходимых** затратах.

На конец 2009 г. сумма долговых обязательств сельскохозяйственных организаций, **за минусом дебиторской задолженности**, составила 9247 млн. руб. По II варианту расчета **общественно-необходимых** затрат мы обусловили, что эту сумму сельхозорганизаций области должны погасить за счет своей выручки в течение 5 лет, т.е. ежегодные выплаты составят 1849 млн. руб. ($9247:5$). Соответственно она включена во 2-ой вариант общественно-необходимых затрат.

Таким образом из данных табл. 29 видно, что за 2009 г. общая сумма фактических затрат, вошедших в себестоимость товарной продукции (стр. 114) сельского хозяйства, составила 5199 млн. руб., а выручка 5411 млн. руб., соответственно уровень **рентабельности равен 4,1%** ($5411:5199 \times 100$). По первому варианту расчетов без учета уже накопленных долговых обязательств, общественно-необходимые затраты составили 6383 млн. руб. При той же сумме выручки она возместит лишь 84,8% затрат ($5411:6383 \times 100$), т.е. убыточность составит 15,2%. По 2-му варианту расчетов, **с учетом необходимости возврата накопленных долговых обязательств, общественно-необходимые** затраты будут равны 8232 млн. руб., а уровень убыточности составит 34,3%. Значит, чтобы **свести концы с концами**, работать безубыточно и формировать условия для ведения хотя бы простого воспроизводства на базе собственных источников его финансирования, по первому варианту расчетов реализационные цены на товарные виды продукции в среднем

должны быть выше фактических цен на **15,2%**, а по второму варианту расчетов на **34,3%**. Так как фактические цены 2009 г. обеспечили существенно разный уровень рентабельности по разным видам товарной продукции растениеводства и животноводства, чтобы не породить выгодные и невыгодные производства, реализационные цены по всем видам товарной **продукции должны превышать их фактическую себестоимость на 15,2 или 34,3%** (табл. 30).

В табл. 30 представлены рекомендуемые реализационные цены по основным видам товарной продукции растениеводства и животноводства для сельскохозяйственных организаций Ульяновской области, **рассчитанные с учетом общественно-необходимых затрат (по табл. 29).** (стр. 115)

Таблица 30

Рекомендуемые реализационные цены на товарную продукцию растениеводства и животноводства по сельхозорганизациям Ульяновской области за 2009 г.

Показатели	Зерновые	Подсолнечник	Молоко	Говядина	Свинина	Птица	Яйцо (1000 штук)
Фактический за 2009 г.							
Себестоимость, руб/ц	336	677	845	6526	6132	4684	1715
Цена, руб/ц	358	826	857	5386	6937	7522	1818
Рентабельность, %	6,5	22,0	1,4	-17,5	13,1	60,6	6,0
Рекомендуемые по 1-ому варианту							
Рентабельность, %	15,2	15,2	15,2	15,2	15,2	15,2	15,2
Цена, руб/ц	387	780	973	7518	7064	5396	1976
- то же к факту, %	108,1	94,4	113,5	139,6	101,8	71,7	108,7
Рекомендуемее по 2-му варианту							
Рентабельность, %	34,3	34,3	34,3	34,3	34,3	34,3	34,3
Цена, руб/ц	451	909	1135	8764	8235	6291	2302
- то же к факту, %	126,0	110	132,4	162,7	118,7	83,6	126,6

Представлены два варианта цен - без учета накопленных долговых обязательств и с их учетом. По первому варианту расчетов рекомендуемые реализационные цены по всем видам продукции должны обеспечить уровень рентабельности **15,2%**, а по второму варианту **34,3%**. **Соответственно эти цены рассчитаны умножением фактической коммерческой себестоимости на 115,2% или 134,3%. Так, по зерновым культурам коммерческая себестоимость за 2009 г. составила 336 руб/ц, соответственно реализационная цена по первому варианту 387 руб/ц (336x115,2%), по второму варианту 451 руб/ц (336x134,3%). При себестоимости молока 845 руб/ц, реализационная цена соответственно составит 973 руб/ц (845x115,2%) или 1135 руб/ц (845x134,3%).**

(Стр. 116) Таким образом, по сравнению с фактическими реализационными ценами 2009 г., рекомендуемые цены по первому варианту расчетов на молоко выше на **13,5% (973:857x100)**, на живой вес скота на **39,6% (7518:5386x100)**, а по второму варианту соответственно на **32,4 (1135:857x100)** и **62,7% (8764:5386x100)**. **Только по подсолнечнику и мясу птицы фактические цены превышают рекомендуемые первого варианта, а второго варианта превышение имеет лишь цена на мясо птицы.**

Таким образом, мы предлагаем установить гарантируемые государством реализационные цены по товарным видам продукции растениеводства и животноводства, рассчитанные на базе общественно-необходимых затрат. При этом уровень рентабельности как минимум должен формировать условия для ведения простого воспроизводства по значимой совокупности сельхозорганизаций. Речь должна идти о совокупности хозяйств отдельных или нескольких административных районов с близкими условиями для производства тех или иных видов продукции.

Фактические **реализационные** цены за 2009 г. не учитывали общественно-**необходимые** затраты, поэтому уровень рентабельности по видам продукции существенно отличается, от **-54,5** до **+60,0%**. Естественно, что данное обстоятельство порождает выгодные и невыгодные с позиций рыночной экономики виды товарной продукции, что в конечном итоге может привести (и приводит **фактически**) к ликвидации производства отдельных видов продукции, в которых нуждается население. Предложенные варианты расчетных цен устраняют этот недостаток, **так как в них нами заложен одинаковый уровень рентабельности по всем видам продукции.** Конечно, на практике фактическая себестоимость, соответственно и рентабельность отдельных видов продукции, под влиянием объективных и субъективных факторов, может сложиться по разному, выше или ниже расчетных величин. Однако, в среднем за несколько лет, в большой совокупности хозяйств, эта разница будет не настолько значительна, чтобы стало выгодно производство одних видов продукции в ущерб других. Тем более, что по предлагаемой **(стр. 117)** методике, реализационные цены должны уточняться по истечению определенного периода времени.

На современном этапе функционирования сельскохозяйственных организаций такое уточнение расчетных цен должно осуществляться ежегодно, так как макроэкономические условия хозяйствования нестабильны, из-за ежегодного роста цен на покупные ресурсы себестоимость продукции растениеводства и животноводства постепенно повышается. Очевидно, что корректировку реализационных цен следует выполнять в зависимости от процента роста себестоимости каждой продукции.

Для формирования условий расширенного воспроизводства, сельхозпредприятиям области потребуются дополнительные доходы, более высокий уровень рентабельности. При нехватке собственных средств, сельхозпредприятия будут вынуждены прибегать к кредитам или займам. Даже если учитывать, что проценты за кредиты будут выплачиваться из бюджетных средств, сельхозпредприятиям придется со временем вернуть полученные кредиты из собственных доходов. **Кроме того, помимо кредитов, предназначенных на расширение производства, сельхозпредприятиям потребуются средства на**

восстановление того количества техники и других средств производства, амортизационный срок которых завершился. На практике рост основных средств в стоимостном выражении происходит в результате удорожания новых поступлений, а не их количественного увеличения. Поскольку в программе развития сельского хозяйства области не предусмотрены механизмы для решения проблемы диспаритета цен, то можно предполагать, что для реального увеличения основных средств также потребуются дополнительные капиталовложения. Источниками этих средств могут стать беспроцентные долгосрочные кредиты из бюджетов всех уровней, возврат которых следует планировать после реализации предусмотренных программ развития производства.

(Стр. 118) Следует также иметь в виду, что государственная поддержка сельхозорганизаций, направленная на обеспечение базовой рентабельности, может осуществляться в различных формах - путем контроля за паритетом цен и возмещения потерь при диспаритете, применением субсидий или дотаций, снижением налоговых платежей, выделением целевых кредитов для приобретения техники и других основных средств и т.п. Кроме того, вместо применения второго варианта рекомендуемых реализационных цен, проблему уже накопленных долговых обязательств можно решить путем их единовременного списания (в связи с применением реализационных цен с учетом общественно-необходимых затрат, у основной массы сельскохозяйственных организаций накопление новых долгов практически будет исключено).»

4. Сравнение текста диссертации Трофименковой Е.В. с текстом диссертации Гурьянова М.А. на тему «Формирование и распределение добавленной стоимости в сельскохозяйственных организациях». В тексте диссертации Трофименковой Е.В. ссылки на работы Гурьянова М.А. отсутствуют.

4.1. Фрагмент текста диссертации Трофименковой Е.В., стр. 103–104:
«(Стр. 103) Значительное сокращение объемов производства продукции в сельскохозяйственных организациях области относительно дореформенного уровня, предопределило ухудшение их производственно-экономического положения. Оно выразилось в сокращении числа рабочих мест, выхода валовой продукции, выручки и валового дохода в расчете на 100 га угодий. По подавляющей, массе, сельхозорганизаций области произошла деинтенсификация производства, что сократило их возможности в начислении своим работникам достойной заработной платы при одновременном формировании внутренних источников финансирования расширенного воспроизводства продукции, основных и оборотных средств. Исходя из этого, как уже отмечалось, главным внутрихозяйственным резервом роста эффективности и увеличения фонда, оплаты труда выступает расширение масштабов и оптимизация структуры производства. Необходимо ставить задачу восстановления дореформенных объемов и структуры производства продукции растениеводства и животноводства с некоторыми (стр. 104) поправками с учетом современного положения основной массы сельскохозяйственных организаций. При этом следует учитывать следующие обстоятельства:

- сокращение площадей сельскохозяйственных угодий, находящейся в распоряжении этих хозяйств;
- достигнутые результаты по урожайности культур и продуктивности животных;
- потребность в инвестициях и источники их финансирования.

С нашей точки зрения, исходной базой, которая должна стать ориентиром для достижения в перспективе (например, к 2020 г.), могут стать показатели производства, обеспеченные сельхозорганизациями области в 1990 году.» – **фактически дословно (за исключением незначительного количества введенных/замененных слов и словосочетаний, не изменяющих смысла текста, пропущенных текстовых блоков – выделены курсивным полужирным начертанием) совпадает с текстом диссертации Гурьянова М.А. стр. 90–91:** «(Стр. 90) Значительное сокращение объемов производства продукции в сельскохозяйственных организациях *Орловской* области относительно дореформенного уровня, предопределило ухудшение их производственно-экономического положения. Оно выразилось в сокращении числа рабочих мест, выхода валовой продукции, выручки *и добавленной стоимости в расчете на единицу сельскохозяйственных угодий*. По подавляющей массе сельхозорганизаций области произошло деинтенсификация производства, что сократило их возможности в начислении своим работникам достойной заработной платы при одновременном формировании внутренних источников финансирования расширенного воспроизводства продукции, основных и оборотных средств. *Неблагоприятные макроэкономические условия хозяйствования, прежде всего диспаритет цен, привели к узкой специализации хозяйств на производстве зерновых культур, реализационные цены которых достаточно долго обеспечивали высокую рентабельность. Однако при этом не учитывался тот факт, что выход выручки и добавленной стоимости с единицы площади сельскохозяйственных угодий по зерновым культурам значительно меньше по сравнению с такими видами продукции, как картофель, овощи, молоко и мясо. За 1991-2005 гг. произошло сокращение посевной площади даже сахарной свеклы, выручка и добавленная стоимость которой с единицы площади многократно больше, чем по зерновым культурам.*

Исходя из этого, как уже отмечалось в разделе 2.4, главным внутрихозяйственным резервом увеличения добавленной стоимости для сельхозорганизаций Орловской области является рост объемов и оптимизация структуры производства. Необходимо ставить задачу (стр. 91) восстановления дореформенных объемов и структуры производства продукции растениеводства и животноводства с некоторыми поправками с учетом современного положения основной массы сельскохозяйственных организаций (без специализированных птицеводческих и свиноводческих хозяйств). При этом следует учитывать следующие-обстоятельства:

- сокращение площадей сельскохозяйственных угодий, находящейся в распоряжении этих хозяйств;
- изменение в структуре посевных площадей;
- достигнутые результаты по урожайности культур и продуктивности животных;
- потребность в инвестициях и источники их финансирования;

- степень заинтересованности коллективов хозяйств в увеличении объемов и уточнении структуры производства продукции, а также другие факторы.

С нашей точки зрения, исходной базой, которая должна стать ориентиром для достижения в перспективе (например, к 2020 г.), могут стать показатели производства, обеспеченные сельхозорганизациями области в 1990 году.

4.2. Фрагмент текста диссертации Трофименковой Е.В., стр. 111–114:
«(Стр. 111) По каждой группе хозяйств следует устанавливать гарантированный (минимальный) должностной оклад для руководителя. По остальным специалистам и служащим устанавливаются поправочные коэффициенты от оклада руководителя хозяйства. Размеры гарантированных должностных окладов, с нашей точки зрения, должны учитывать лишь нагрузки руководителей и специалистов, т.е. они должны различаться только в зависимости от того, в какую группу по балльной оценке попало хозяйство. Главное назначение гарантированных должностных окладов не вознаграждение за обеспечение эффективного хозяйствования сельхозорганизаций, а закрепление кадров, создание им хотя бы минимальных условий для работы по уровню заработной платы. Из-за низких должностных окладов подавляющее большинство специалистов, после окончания средних или высших сельскохозяйственных учебных заведений, не идут работать в сельское хозяйство. Гарантированные размеры должностных окладов, если они установлены с учетом хотя бы минимальных потребностей руководителей и специалистов, будут способствовать закреплению кадров в сельхозорганизациях, что может стать одним из важнейших факторов повышения эффективности хозяйствования.

С учетом вышеизложенного, мы предлагаем следующую методику установления минимальных размеров гарантированных должностных окладов для руководителей и специалистов сельхозорганизаций *Смоленской* области. Базовая сумма в среднем по сельхозорганизациям должна (стр. 112) определяться с учетом сложившегося уровня заработной платы по экономике области, увеличенный на процент превышения уровня заработной платы руководителей сельхозорганизаций относительно соответствующего показателя по постоянным рабочим этих хозяйств. За 2009 г. по *Смоленской* области эти расчеты сложатся следующим образом:

1) Среднемесячная номинальная заработная плата работников в целом по экономике области **13032** руб.

2) Среднемесячная заработная плата руководителей сельхозорганизаций относительно соответствующего показателя по постоянным рабочим **311%**.

3) Базовая сумма должностных окладов руководителей сельхозорганизаций составит **40,5 тыс. руб. (13032x311:100)**.

Если будут определены **9** групп сельхозорганизаций для оплаты, труда руководителей и специалистов, то базовую сумму минимального должностного оклада руководителя следует устанавливать для хозяйств 5-ой группы. По остальным группам рассчитываются поправочные коэффициенты на основе отношения средней суммы баллов к средней сумме баллов 5-й группы хозяйств. **Так, средняя сумма баллов 5-ой группы равна 10 тыс. (9+11=20:2), по 3-ей группе 6 тыс. (5+7=12:2). Должностной оклад руководителя 5-ой группы хозяйств 40,5 тыс. руб., по 3-ей группе соответственно составит 24,3 тыс. руб. (40,5x60:100)**.

Таким образом, можно отметить взаимосвязь между уровнями гарантированных должностных окладов по группам хозяйств и показателями нагрузок на

руководителей, которые отражены в сумме баллов по этим же группам. Кроме того, мы считаем, что уровень должностных окладов руководителей в низших группах хозяйств не должен быть ниже более чем в 2 раза по сравнению с 5-ой группой, поэтому в 1 и 2 группах он составит **20,2** тыс. руб. На практике коэффициенты будут уточняться в зависимости от отношения фактической суммы баллов конкретных хозяйств к средней сумме 5-ой группы. Значит в границах каждой группы хозяйств (кроме 1-2) **(стр. 113)** должностные оклады руководителей могут быть дифференцированы. Так, по хозяйствам 3-ей группы коэффициенты могут составить от **0,51 (5,1:10) до 0,70 (7,0:10)**, соответственно должностные оклады руководителей от **20,7 (40,5x0,51) до 28,4 тыс. руб. (40,5x0,70)**. Такая схема дифференциации позволит избежать влияния 1-ого переходного балла из одной группы в другую на резкий рост и снижение должностных окладов. По 9-ой группе хозяйств целесообразно установить ограничение должностных окладов руководителей не более чем в 4 раза по сравнению с 5-ой группой, так как по отдельным очень крупным хозяйствам сумма баллов может превысить средний показатель 5-ой группы более чем 4 раза.

Как уже отмечалось, размеры должностных окладов руководителей и специалистов, определяют в каждом конкретном хозяйстве. Мы считаем, что допустимо установление более высоких окладов, чем гарантированные. Если же финансовое положение сельхозорганизаций не позволяет, устанавливая оклады даже в размере гарантируемых, то в течение определенного периода разница должна выплачиваться за счет специально созданного для этой цели фонда из средств федерального или регионального бюджета. Только такое решение ограничит утечку квалифицированных кадров из сельского хозяйства и привлечет молодых специалистов.

Гарантированный минимум должностных окладов следует устанавливать не только для руководителей хозяйств, но также для основных специалистов (их перечень можно утвердить официально органами власти). При этом конкретные размеры окладов этих специалистов могут определяться по коэффициентам относительно гарантированного минимума руководителей хозяйств.» – **содержит значительное количество совпадающих текстовых блоков (заимствуются логика и последовательность изложения материала, методика оценки экономических показателей и описание результатов анализа, в тексте присутствуют незначительное количество введенных/замененных слов и словосочетаний, не изменяющих смысла текста, часть текстовых блоков пропущена, заменены числовые значения результатов анализа и наименования регионов – выделены курсивным полужирным начертанием) с текстом диссертации Гурьянова М.А. стр. 104–108: «(Стр. 104) По каждой группе хозяйств следует устанавливать гарантированный (минимальный) должностной оклад для руководителя. По остальным специалистам и служащим устанавливаются поправочные коэффициенты от оклада руководителя хозяйства. Размеры гарантированных должностных окладов, с нашей точки зрения, должны учитывать лишь нагрузки руководителей и специалистов, т.е. они должны различаться только в зависимости от того, в какую группу по балльной оценке попало хозяйство. Главное назначение гарантированных должностных окладов не вознаграждение за обеспечение эффективного хозяйствования (стр. 105) сельхозорганизаций, а**

закрепление кадров, создание им хотя бы минимальных условий для работы по уровню заработной платы. *Значительная текучесть кадров руководителей и специалистов во многих сельхозорганизациях, помимо прочего, результат очень низких должностных окладов. Как уже отмечалось, оклады устанавливаются в каждом хозяйстве, нет конкретных размеров по областям, регионам или стране в целом.* Из-за низких должностных окладов подавляющее большинство специалистов, после окончания средних или высших сельскохозяйственных учебных заведений, не идут работать в сельское хозяйство. Гарантированные размеры должностных окладов, если они установлены с учетом хотя бы минимальных потребностей руководителей и специалистов, будут способствовать закреплению кадров в сельхозорганизациях, что может стать одним из важнейших факторов повышения эффективности хозяйствования.

С учетом вышеизложенного, мы предлагаем следующую методику установления минимальных размеров гарантированных должностных окладов для руководителей и специалистов сельхозорганизаций *Орловской* области. Базовая сумма в среднем по сельхозорганизациям должна определяться с учетом сложившегося уровня заработной платы по экономике области, увеличенный на процент превышения уровня заработной платы руководителей сельхозорганизаций относительно соответствующего показателя по постоянным рабочим этих хозяйств. За 2009 г. по *Орловской* области эти расчеты сложатся следующим образом.

1) Среднемесячная номинальная заработная плата работников в целом по экономике области **14,0** тыс. руб.

2) Среднемесячная заработная плата руководителей сельхозорганизаций области относительно соответствующего показателя по постоянным рабочим **286%**.

3) Базовая сумма должностных окладов руководителей сельхозорганизаций составит **40 тыс. руб. (14,0x286:100)**.

(Стр. 106) Если будут определены **11** групп сельхозорганизаций для оплаты труда руководителей и специалистов, то базовую сумму минимального должностного оклада руководителя устанавливается для хозяйств **6-ой** группы. По остальным группам рассчитываются поправочные коэффициенты на основе отношения средней суммы баллов к средней сумме баллов **6-й** группы хозяйств. *При этом будут получены следующие коэффициенты (табл. 31).*

Коэффициенты рассчитаны делением средней суммы баллов по соответствующей группе хозяйств на среднюю сумму баллов 6-й группы хозяйств. Так, по 4-ой группе он составит 0,69 (22,5:32,5), соответственно (стр. 107) гарантированный должностной оклад составит 27,6 тыс. руб. (40,0x0,69); по 10-ой группе 1,62 (52,5:32,5) и 64,8 тыс. руб. (40,0x1,62) и т.д.

Таким образом можно отметить взаимосвязь между уровнями гарантированных должностных окладов по группам хозяйств, и показателями нагрузок на руководителей, которые отражены в сумме баллов по этим же группам. *Например, сумма баллов по 7-ой группе превышает соответствующий показатель 6-ой группы на 15%, это значит, что у руководителей 7-ой группы хозяйств нагрузки на 15% выше, чем у руководителей 6-ой группы хозяйств, соответственно гарантированные должностные оклады выше также на 15%.* Кроме того, мы считаем, что уровень должностных окладов руководителей в низших группах хозяйств не должен быть ниже более чем в 2 раза по сравнению с **6-ой** группой,

поэтому в 1 и 2 группах он составит **20** тыс. руб. На практике коэффициенты будут уточняться в зависимости от отношения фактической суммы баллов конкретных хозяйств к средней сумме 6-ой группы. Значит в границах каждой группы хозяйств (кроме 1-2) должностные оклады руководителей могут быть дифференцированы. Так, по хозяйствам 7-ой группы коэффициенты могут составить от **1,08 (35001:32500) до 1,23 (40000:32500)**, соответственно должностные оклады руководителей от **43,2 до 49,2 тыс. руб.** Такая схема дифференциации позволит избежать влияния 1-ого переходного балла из одной группы в другую на резкий рост и снижение должностных окладов. По **11-ой** группе хозяйств целесообразно установить ограничение роста должностных окладов не более чем в 4 раза по сравнению с 6-ой группой, так как по отдельным очень крупным хозяйствам сумма баллов может превысить средний показатель 6-ой группы более чем 4 раза.

Как уже отмечалось, размеры должностных окладов руководителей и специалистов определяют в каждом конкретном хозяйстве. Мы считаем, что допустимо установление более высоких окладов, чем гарантированные. Если же финансовые положение сельхозорганизаций не позволяет устанавливать оклады даже в размере гарантируемых, то в течение определенного периода (**стр. 108**) разница должна выплачиваться за счет специально созданного для этой цели фонда из средств федерального или регионального бюджета. Только такое решение ограничить утечку квалифицированных кадров из сельского хозяйства и привлечет молодых специалистов.

Гарантированный минимум должностных окладов следует устанавливать не только для руководителей хозяйств, но также для основных специалистов (их перечень можно утвердить официально органами власти). При этом конкретные размеры окладов этих специалистов могут определяться по коэффициентам относительно гарантированного минимума руководителей хозяйств.»

4.3. Фрагмент текста диссертации Трофименковой Е.В., стр. 115–117:
«(Стр. 115) Для повышения заинтересованности руководителей и специалистов в конечных результатах производственной деятельности хозяйства, необходимо разработать и внедрить систему премирования. Показатели и нормы премирования должны учитывать наиболее нерешенные проблемы в экономике данного хозяйства. Нами разработана и обоснована система показателей премирования руководителей и специалистов для хозяйств *Смоленского района*.

(Стр. 116) Нормы премирования и конкретный перечень премируемых должны определяться в каждом хозяйстве. Кроме перечисленных в таблице 27 показателей, сельхозпредприятия могут устанавливать и собственные, но с таким расчетом, чтобы число показателей премирования для конкретного работника не было более трех.

Рекомендуемые показатели премирования руководителей и специалистов базовых сельхозпредприятий Смоленского района

Возможные показатели премирования	Круг премируемых
1. Увеличение суммы выручки	Работники центрального аппарата управления
2. Сокращение суммы долговых обязательств	Работники центрального аппарата управления
3. Рост рентабельности реализованной продукции	Работники центрального аппарата управления
4. Сокращение аппарата управления, обеспечивающего рост производительности труда ИТР и снижение накладных расходов	Руководители хозяйств и главные специалисты
5. Приближение реализационных цен по отдельным видам товарной продукции к среднерайонным показателям	Руководители и специалисты цехов растениеводства, животноводства, службы маркетинга
6. Оптимизация структуры и масштабов производства в растениеводстве и животноводстве	Руководители и специалисты цехов растениеводства и животноводства
7. Повышение урожайности основных сельхозкультур и продуктивности животных	Руководители и специалисты растениеводства и животноводства
8. Повышение отдачи ресурсного потенциала в целом и его отдельных элементов (сельхозугодий, основных и оборотных средств)	Руководители хозяйств, цехов, главные и ведущие специалисты
9. Повышение уровня оплаты труда работников без роста себестоимости продукции	Руководители хозяйств, цехов, главные и ведущие специалисты
10. Сокращение удельного веса покупных ресурсов в производственных затратах	Работники аппарата управления хозяйства, цехов, структурных подразделений

(Стр. 117) Общую сумму на премирование руководителей и специалистов по убыточным сельхозпредприятиям следует ограничить в размере не более 1% выручки, с уровнем рентабельности до 10% – не более 2%, с уровнем рентабельности от 10,1 до 20% – 3% и с уровнем рентабельности свыше 20% – 4% выручки. Конкретно эти нормы должны утверждаться на общем собрании работников или представительным органом коллектива хозяйства.» – **фактически дословно (за исключением наименования региона и пропущенного текстового блока – выделены курсивным полужирным начертанием) совпадает с текстом диссертации Гурьянова М.А. стр. 108–111: «(Стр. 108) Для повышения заинтересованности руководителей и специалистов в конечных результатах производственной деятельности хозяйства, необходимо разработать и внедрить систему премирования. Показатели и нормы премирования должны учитывать наиболее нерешенные проблемы в экономике данного хозяйства. Нами разработана и обоснована система показателей премирования руководителей и специалистов для хозяйств *Орловской области (табл. 32). [...]***

