

НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК

ВОЛГОГРАДСКОЙ
АКАДЕМИИ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ
СЛУЖБЫ



УЧРЕДИТЕЛЬ:

ФГОУ ВПО «ВОЛГОГРАДСКАЯ АКАДЕМИЯ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ»

2 / 2009

Журнал основан в 2009 г.

Периодичность серии 2 номера в год

**Серия
ЭКОНОМИКА
Выпуск 2**

Редакционный совет:

И. О. Тюменцев, д-р ист. наук, профессор
(председатель Редакционного совета);
С. А. Агапцов, д-р экон. наук, профессор;
В. В. Герасимова, д-р экон. наук, профессор;
А. В. Дорждеев, канд. экон. наук,
заместитель главы администрации
Волгоградской области;
Т. В. Игнатова, д-р экон. наук, профессор
(Северо-Кавказская академия государственной службы);
И. Д. Мацкуляк, д-р экон. наук, профессор,
заслуженный деятель науки РФ,
(Российская академия государственной службы);
С. П. Сазонов, д-р экон. наук, профессор, академик РАЕН,
заслуженный экономист России,
руководитель Управления Федерального казначейства
по Волгоградской области;
Ю. И. Сизов, д-р экон. наук, первый заместитель
главы администрации Волгоградской области
по социально-политическим вопросам

Главный редактор:

Т. Б. Иванова, д-р экон. наук, профессор

Зам. главного редактора:

В. М. Запругайло, канд. техн. наук, доцент

Ответственный секретарь:

А. П. Алмосов, канд. экон. наук

Редакционная коллегия:

Н. Х. Атаян, д-р экон. наук, профессор;
В. Г. Никифорова, канд. экон. наук;
О. С. Олейник, д-р экон. наук, профессор;
В. Н. Кабанов, д-р экон. наук, профессор;
С. Б. Левинсон, канд. экон. наук, профессор;
Е. Н. Малышева, канд. экон. наук, доцент;
М. П. Харламов, д-р физ.-мат. наук, профессор;
Т. Н. Шиндялова, канд. экон. наук, доцент;
Д. Ю. Завьялов, канд. юрид. наук, доцент

**ИЗДАТЕЛЬСТВО ВАГС
2009**

ОТ РЕДАКЦИИ

Собственное завтра России

Собственное завтра России ... По мнению Президента России Д. А. Медведева, оно состоит в повышении качества жизни россиян, в том, чтобы наше общество становилось богаче, свободнее, гуманнее, привлекательнее, было в состоянии дать всем желающим лучшее образование, интересную работу, хороший доход, комфортную среду для личной жизни и творческой деятельности. Для этого необходимо, чтобы развитие страны обеспечивалось интеллектуальными ресурсами: «умной» экономикой, создающей уникальные знания, экспортом новейших технологий и продуктов инновационной деятельности (Медведев Д. А. Россия, вперед! Официальный сайт Президента России). В этом случае мы перестанем быть сырьевым придатком более развитых стран, прекратим эксплуатировать невозпроизводимые природные ресурсы, начнем производить наукоемкую продукцию, обеспечивая именно за счет этого рост макроэкономических показателей.

Хотя рыночная трансформация в нашей стране идет почти два десятилетия, но мы все еще в начале пути к такому «собственному завтра». Много называется причин этого. И одновременно в правительственных документах и научных исследованиях предлагаются различные рецепты их преодоления.

Особенностью нынешнего времени является рост интереса к таким предложениям со стороны властных структур, разработка инновационных способов решения возникающих проблем самими представителями органов государственного управления. Фактически дискуссия о «собственном завтра России» идет постоянно. Еще одно подтверждение этому – статьи, публикуемые в данном номере. Они охватывают только часть присланного в редакцию материала, посвящены решению экономических и финансовых аспектов российских проблем, но, несомненно, являются полезными при разработке практических планов развития нашего государства.

Будем рады, если Вы присоединитесь к нам, чтобы в дискуссии осмыслить прошлое, оценить настоящее, задуматься о будущем и выработать такие пути его построения, которые обеспечат процветание российской экономике. Ждем Ваших статей по адресу: nir@vags.ru. Подробные требования редакции к представляемым материалам находятся в конце журнала.

СОДЕРЖАНИЕ

THE CONTENT

**ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА
И ЕЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ**

Дорждеев А. В.
Институциональные инструменты управления
субфедеральным долгом 5

Олейник О. С.
Совершенствование управления развитием
региона на основе региональной статистической
информационно-аналитической системы..... 18

Алмосов А. П.
Российская финансовая система: понятие
и основные направления трансформации
в XXI веке 28

**FINANCIAL SYSTEM
AND ITS REGIONAL DEVELOPMENT**

Dorjdeeve A. V.
Institutional instruments of regional
debt management..... 5

Oleynik O. S.
Improvement of management development region
on base regional statistical information-analytical
system..... 18

Almosov A. P.
Russian financial system: notion and main trends
to transformations in XXI age..... 28

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Молоканов В. М.
Анализ экономической динамики на основе
инструментария портфельной теории 38

Рязанов Ф. А.
«Опыт закона о народонаселении» в исследовании
экономик постиндустриального типа 47

ECONOMIC THEORY

Molokanov V. M.
Economic dynamics analysis on the basis of portfolio
theory instruments..... 38

Ryazanov F. A.
«Experience of the law about population» in the study
of the postindustrial type economy..... 47

**КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ
И ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ**

Придачук М. П.
Проблемы фундаментальной оценки ценных
бумаг в условиях финансового кризиса 52

Брѣхова Ю. В.
Об оценке системной несостоятельности
предприятий нефтяного комплекса 55

Чугумбаев Р. Р.
Анализ системы сбалансированных целевых
значений показателей бизнеса..... 59

**CORPORATIVE FINANCE
AND FINANCIAL MARKETS**

Pridachuk M. P.
Problems of fundamental estimation of securities
in the conditions of financial crisis..... 52

Brechova Y. V.
About estimation of system insolvency enterprise
oil complex..... 55

Chugumbaev R. R.
The analysis of the balanced target values
of the business indicators 59

ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ЭКОНОМИКА

Скоробогатченко Д. А.
Оптимальное распределение финансовых
ассигнований на содержание транспортной
инфраструктуры..... 65

Гатиятулин Ш. Н., Иванова В. В.
Мотивация трудовой активности и эффективность
хозяйствования 68

SPATIAL ECONOMY

Skorobogatchenko D. A.
Optimal distribution of financial allocations
for the maintenance of transport infrastructure..... 65

Gatyatulin Sh. N., Ivanova V. V.
Motivation to labor activity and efficiency
of the management..... 68

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

Вишнеvский В. С.
О современных критических оценках трудовой
теории стоимости в российской экономической
науке..... 75

CRITIQUES AND BIBLIOGRAPHY

Vishnevskiy V. S.
About contemporary critical assessments of the work
of the theory of value in the Russian economic
scienc..... 75

НАУКА МОЛОДАЯ

Сапего В. Ф.

Стратегические ориентиры социально-экономического развития 84

Хухия Р. А.

Сущность и внешняя институциональная среда финансового менеджмента государственного долга субъекта федерации 87

Щербakov Д. В.

Влияние налогового потенциала российских компаний на их инвестиционную привлекательность в условиях мирового финансового кризиса 91

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ..... 94

SCIENCE YOUNG

Sapego V. F.

Strategic reference points of social and economic development of regions..... 84

Huhija R. A.

Essence and external institutionalinaya ambience of financial management of the regional state debt..... 87

Scherbakov D. V.

Influence of the tax potential of the russian companies on their investment attractiveness in condition of the world financial crisis..... 91

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS..... 94

*Точка зрения редакции и членов редколлегии
не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей*

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ЕЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

УДК 336.763.31

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ СУБФЕДЕРАЛЬНЫМ ДОЛГОМ

А. В. Дорждеев

Представлена концепция институциональных аспектов управления региональным долгом, на основе которой проведена диагностика его состояния, предложены направления повышения качества управления региональным долгом и система мониторинга получаемых результатов.

Ключевые слова: управление субфедеральным долгом, институциональные инструменты управления субфедеральным долгом, диагностика состояния управления субфедеральным долгом, направления улучшения качества управления субфедеральным долгом.

INSTITUTIONAL INSTRUMENTS OF REGIONAL DEBT MANAGEMENT

A. V. Dorjdee

The concept of institutional aspect of management of regional debt is presented. Diagnostics of its condition is organized on this base. Also is offered directions of increasing quality regional debt management and system of the monitoring got result.

Keywords: regional debt management, institutional instruments of the regional debt management, diagnostics of the condition of regional debt management, directions of the improvement quality of regional debt management.

В России на протяжении последних десятилетий осуществляется реформирование бюджетной системы. Происходит перемещение акцента от анализа влияния решений органов власти на состояние финансовой системы к исследованию роли институтов в части координации деятельности участников бюджетного процесса, одним из которых является институт государственного долга, несовершенство которого проявилось во время кризиса 1998 г. Хотя за прошедшее десятилетие были предприняты многочисленные попытки совершенствования законодательства, разработки нормативных актов, направленных на повышение эффективности государственного заимствования, но комплексного характера эти мероприятия пока что не приобрели.

Применительно к такому сложному финансовому институту, как государственный долг субъекта РФ, реализация нынешнего этапа бюджетного реформирования приобретает особое значение, существует необходимость методологических и практических разработок, обеспечивающих исследование институциональных инструментов управления региональным долгом и выработку путей повышения их результативности субъектами федерации. Представляется, что при исследовании

управления региональным долгом как особого института отечественной экономической системы, позволяющего повысить эффективность бюджетного процесса за счет использования институциональных инструментов, целесообразен следующий концептуальный подход (более подробно см. [1]):

- региональный долг является одновременно:
 - а) одним из государственных институтов, так как функционирует по определенным, установленным государством, правилам, которые очерчивают установленный круг взаимоотношений между экономическими субъектами (агентами – согласно институциональной теории) и б) системой экономических взаимоотношений по поводу заимствования органами региональной власти;
 - анализ регионального долга как института позволяет исследовать его как взаимодействие установленных правил, анализ регионального долга как системы экономических взаимоотношений дает возможность определить, какие правила необходимо разрабатывать для его функционирования;
 - институт регионального долга как экономическая категория представляет собой систему принятых правил построения отношений заимствования между органами региональной власти и экономическими субъектами (агентами) на основе законодательно принятых норм;

- средства, лежащие в основе функционирования института регионального заимствования, формируются на основе налоговых и неналоговых поступлений в доходы субфедерального бюджета, которые подразделяются на текущие и отложенные, то есть те, которые, если не смогут быть получены или возвращены через некоторый, заранее известный период времени, то приведут к снижению кредитоспособности территории;

- централизованные фонды денежных средств, полученные в результате функционирования института регионального долга, используются для предоставления бюджетных услуг юридическим и физическим лицам;

- стоимостной формой взаимодействия экономических агентов выступают транзакции, передающиеся посредством сетей, под которыми понимаются инструменты, обеспечивающие функционирование его разрозненных элементов как единого целого, например, платежная система ЦБ РФ (обеспечивает движение платежных средств), центральный депозитарий (повышает эффективность учета прав собственности);

- институт регионального долга имеет внешнюю и внутреннюю среду функционирования, каждая из которых регламентируется правилами поведения экономических агентов, но одновременно изменяется под действием стихийных, неорганизованных элементов рынка;

- внутренняя институциональная среда института регионального долга включает в себя институциональные инструменты в виде системы принятых нормативов построения отношений заимствования органов региональной власти на определенной территории (в регионе). Она определяется внешней институциональной средой, которая формирует институциональные инструменты в виде системы правил, установленных в Бюджетном кодексе;

- анализ регионального долга как системы экономических взаимоотношений позволил определить, что для повышения ее эффективности необходимы правила, регламентирующие: а) количественные ограничения развития объема и структуры заимствований, определяемые рисками его воспроизводства, которое станет невозможным при наступлении дефолта; б) сокращение затрат (транзакций) экономических субъектов, возникающих в процессе организации займов (например, стоимости долга); в) формы объектов, по поводу которых складываются отношения заимствования; г) допустимый в конкретной социально-экономической ситуации круг субъектов (агентов) отношений

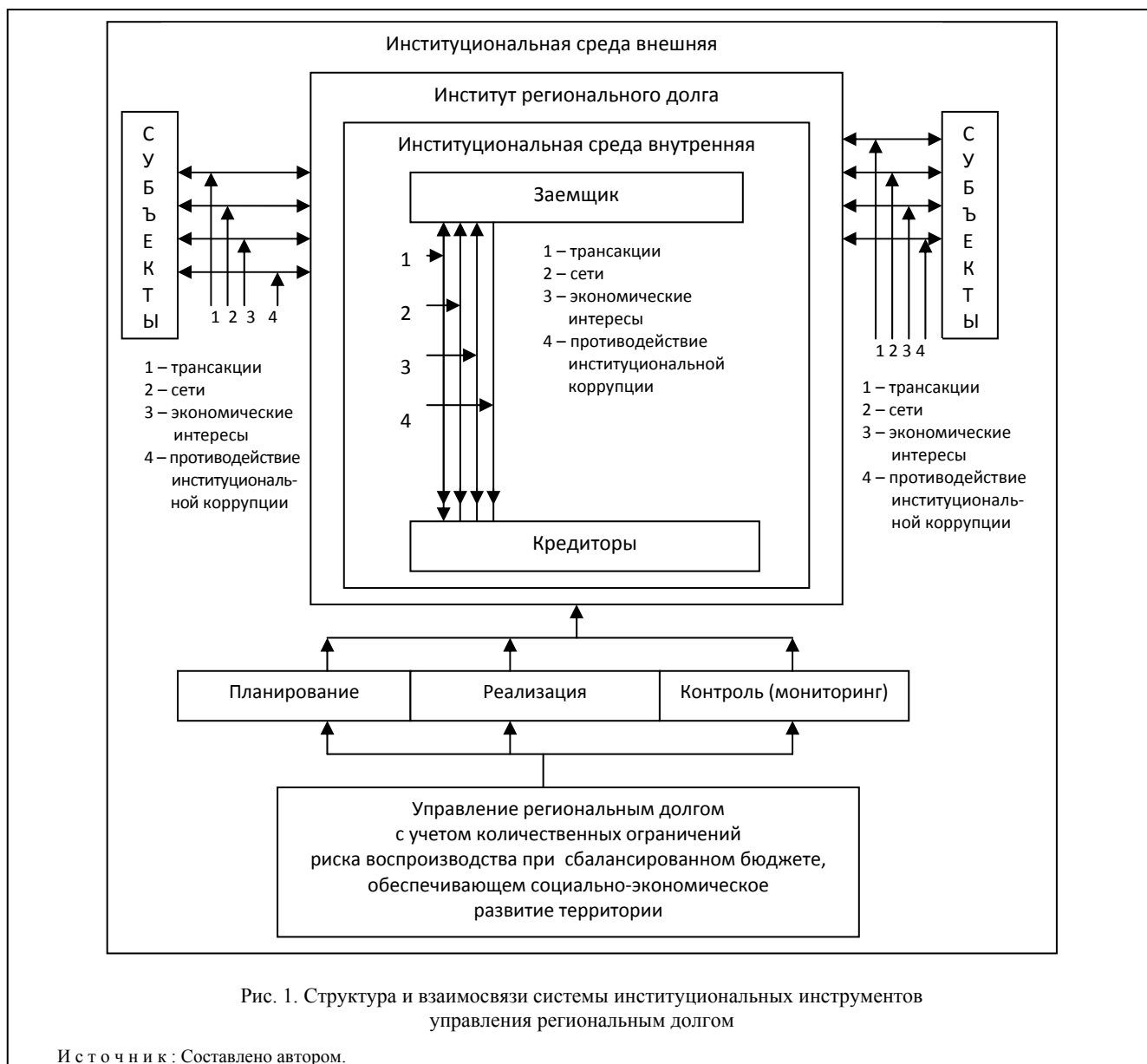
заимствования; д) формирование механизма, обеспечивающего взаимосвязку экономических интересов всех агентов института регионального долга;

- при несовпадении экономических интересов самого института регионального долга как единого целого, с одной стороны, и обособленных, представляющих его агентов, с другой стороны, последние могут удовлетворять за счет финансовых потоков, связанных с заимствованиями, в первоочередном порядке собственные потребности, в том числе и противоречащие цели управления субфедеральным долгом, что может приводить к появлению институциональной коррупции и вызывать необходимость формирования противодействующей ей системы.

Управление региональным долгом представляет собой воздействие экономических субъектов на его изменения как системы отношений заимствования и как института. Применяемые для этого институциональные инструменты представляют собой часть общего процесса управления и включают в себя воздействия только со стороны органов региональной власти. Их использование предполагает: а) формулировку цели, для достижения которой осуществляется планирование элементов именно института регионального долга; б) организацию реализации составленных планов; в) осуществление контроля (мониторинга) их исполнения.

Схематично структура и взаимосвязи системы институциональных инструментов управления региональным долгом представлены на рис. 1. Взаимосвязи между элементами института регионального долга, являющиеся одновременно и институциональными инструментами его управления (транзакции, сети, экономические интересы, противодействие институциональной коррупции), проявляются независимо друг от друга, поэтому они представлены параллельными друг другу линиями.

Диагностика состояния институциональной среды управления региональным долгом субъекта Российской Федерации представляет собой качественную оценку соответствия между целью управления региональными заимствованиями и результатами применения регулирующих их правил как для отдельных элементов института регионального долга, так и для их взаимосвязей, которые наиболее сильны между институциональными сетями, системой противодействия коррупции и транзакционным издержкам. Ее применение позволило получить следующее.



Результаты анализа регулирующих правил формирования долга в целом:

- законодательная база (и федеральная, и региональная) находится в состоянии постоянных изменений, что создает атмосферу неопределенности для участников бюджетного процесса и не позволяет оценить влияние этих изменений на снижение уровня неопределенности среды и на повышение эффективности перераспределительной функции бюджетных отношений;
- регулятивные нормы отличаются неоднородностью и противоречивостью. Это связано с составом законодательства и его сложной соподчиненностью. Часть отношений, возникающих по поводу формирования и управления субфедеральными заимствованиями, регулируется Бюджетным кодексом, другая дополняется системой законодательных и нормативных актов субъекта Федерации. Содержание и качество проработки правовых вопросов сильно различаются в разных регионах,

что указывает на проблему совместимости и непротиворечивости различных документов, а также необходимости постоянного приведения региональных актов в соответствие с федеральными;

- разработанные на федеральном уровне фискальные правила не могут исчерпывающим образом регулировать совокупность рисков, принимаемых на себя региональными администрациями в связи с заимствованиями, поскольку не учитывают региональных особенностей, структуры доходов, долговой емкости бюджетов, временной структуры долга. Решать эту проблему можно как на основе дальнейшего совершенствования законодательства, так и развивая координацию деятельности между непосредственно самими региональными администрациями. Для обобщения их опыта и распространения рекомендаций по эффективному управлению и использованию финансовых ресурсов сектора государственного (регионального) управления целесообразно создание негосударственных

независимых организаций, на которые были бы возложены данные функции.

Результаты анализа видов долговых обязательств:

- формами долговых обязательств субъекта Российской Федерации, учитываемых в его государственной долговой книге, согласно законодательству, являются [2]: государственные ценные бумаги, бюджетные кредиты, привлеченные от других уровней бюджетной системы РФ, кредиты, полученные от кредитных организаций, иностранных банков и международных финансовых организаций, государственные гарантии субъекта РФ;

- анализ видов обязательств субъектов Федерации, показывает, что в настоящее время пока не сложились устойчивые однотипные правила всех форм заимствования, учитывающих мировую практику их применения (табл. 1);

- по государственным ценным бумагам отсутствует облигационный контракт с защитительными статьями для уменьшения финансовых рисков облигационеров, например, путем запрета на новые выпуски облигаций, пока не будут выполнены обязательства по выплате процентов по уже имеющимся обязательствам;

- при предоставлении гарантий отличаются требования БК и Унифицированные правила для гарантий по первому требованию, что делает невозможной однозначную трактовку отдельных положений законов, создает основу для коррупционной деятельности, сопряжена с рисками, которые зависят от деятельности или бездействия исполнительного органа, наделенного правом выдачи гарантии. Все это требует наличия у субъекта Федерации квалифицированных юридических служб;

- банковские кредиты субъектам Федерации не подпадают под действие БК РФ, за исключением учета его обязательств и регулируются только ГК РФ;

- неразработанность указанных положений, регулирующих формы привлечения средств, вызывает неоднозначность решения вопросов, связанных с формированием регионального долга и вызывает повышение риска функционирования данного института;

Все указанные проблемы видов долговых обязательств являются институциональными и для их решения необходимо устранение противоречий в различных нормативных актах, регламентирующих хозяйственную деятельность.

Таблица 1

Характеристика видов долговых обязательств субъекта РФ (по версии Федерального закона № 63-ФЗ)

Обязательства	Бюджетный кредит	Кредит коммерческих банков	Эмиссионный заем	Гарантии
Основные законодательные акты федерального значения, регулирующие данный вид обязательств	1) ГК РФ, ст. 819, 820, 821 2) БК РФ ст. 93 ² , 93 ³ , 93 ⁴ , 93 ⁵ , 95, ст. 298	1) ГК РФ, т. 819, 820, 821 2) БК РФ: ст. 95, 99, 102	1) ГК РФ ст. 807-818 2) БК РФ ст. 99, 99 ¹ , 101, 102, 103, 104, 108 ² , 110 ¹ , 112 ¹ , 113, 114 3) ФЗ №39-ФЗ*, ФЗ № 136-ФЗ*	1) ГК РФ ст. 368, 379 2) БК РФ ст. 95, 99, 99 ¹ , 104, 110 ² , 115, 115 ¹ , 115 ² , 117 ¹ , 300
Кредиторы по обязательствам	Бюджеты других уровней	Коммерческие банки России, иностранные банки, международные финансовые организации	Институциональные инвесторы, частные лица	Состав бенефициаров (кредиторов в основном обязательстве) не определен
Форма договора	Письменная	Письменная	Облигация	Письменная
Валюта обязательств	Национальная	Национальная, иностранная (в том числе в рамках использования иностранных кредитов)	Национальная, иностранная валюта	Национальная валюта, иностранная валюта
Принцип учета обязательств	Только кассовый (ст. 99, п. 3)	Только кассовый (ст. 99, п.2)	Кассовый	Главным образом начислений, если проценты включены в объем гарантии

Пр и м е ч а н и я : * Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» (с изменениями) №39-ФЗ.

* Федеральный закон «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг» (с изменениями) №136-ФЗ.

И с т о ч н и к : Составлено автором по ГК РФ, БК РФ, федеральным законам № 39-ФЗ, ФЗ № 136-ФЗ.

Результаты анализа транзакционных издержек, институциональных сетей и противодействия институциональной коррупции:

- к транзакционным издержкам регионального долга относятся: цена заимствования, цена взаимодействия между участниками долговых

Анализ законодательной базы формирования регионального долга в российском законодательстве позволил выявить несоответствия ряда ограничений целям его управления: а) 15-процентное ограничение объема расходов регионального бюджета, направляемых на обслуживание государственного долга, не учитывает, что долг погашается за счет доходов бюджета, поэтому более логичным является введение ограничения указанных расходов какой-либо долей доходов, поскольку в противном случае источником расходов по обслуживанию государственного долга могут стать привлеченные средства; б) ограничение объема расходов регионального бюджета по обслуживанию государственного долга величиной налоговых и неналоговых доходов бюджета не учитывает, что они определяются и неконтролируемыми этим бюджетом факторами, например, перераспределением доходов между уровнями бюджетов; в) понятие просроченной задолженности настолько расплывчато, что его однозначное, непротиворечивое практическое применение невозможно.

Наличие жестких бюджетных ограничений на заимствования со стороны федерального центра дополняется в России значительной самостоятельностью субнациональных органов власти в сфере долговой политики. Вместе с тем, устанавливая ограничения на долг субъектов, федеративный центр не имеет действенных рычагов контроля за соблюдением этих параметров. Поэтому они не могут застраховать субъект РФ от невыполнения долговых обязательств.

Решение каждой задачи имеет сложную неоднозначную структуру. При этом возможны два варианта поведения субъекта РФ. Некоторые следуют конституционной норме, согласно которой финансовое регулирование отнесено к исключительной компетенции Российской Федерации, а муниципальные образования вправе лишь четко следовать федеральному законодательству без права дополнения, уточнения и конкретизации положений федерального законодательства. Согласно позиции Конституционного Суда Российской Федерации, не допускаются лишь случаи прямого противоречия региональных актов требованиям федерального законодательства. Это означает, что субъекты РФ вправе осуществлять в финансовой сфере самостоятельное регулирование путем принятия норм, в том числе снимающих недостатки действующего федерального законодательства.

К таким нормам, например, относятся добровольно принимаемые субъектами РФ финансовые ограничения, предотвращающие возникновение финансовых проблем. Однако далеко не все субъекты РФ вводят самостоятельные ограничения на объем и структуру задолженности. Администрации, вводящие дополнительные, более жесткие

ограничения, прописывают их в региональном законодательстве (например, Нижегородская область, Санкт-Петербург, Вологодская область).

Для определения необходимых величин ограничений по объемам привлечения займов целесообразно рассчитывать долговую емкость. Она представляет собой разность между доходами бюджета (налоговыми, неналоговыми, доходами от приватизации) и расходами по исполнению текущих (неинвестиционных) обязательств, является инструментом, позволяющим реализовать принцип погашения всех взятых региональной администрацией обязательств за счет доходов бюджета в срок и в полном объеме, что означает прямой запрет на вынужденное рефинансирование. Ограничения по долговой емкости бюджета ввели администрации городов Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода, Вологодской области и других субъектов РФ.

Долговая емкость является инструментом среднесрочного планирования. В целях определения предельных значений объема заимствований доступная долговая емкость делится на три части:

$$ДДЕ = ДДЕ_1 + ДДЕ_2 + ДДЕ_3, \quad (1)$$

где $ДДЕ_1$ – часть доступной долговой емкости бюджета, предназначенная для платежей по погашению и обслуживанию вновь привлекаемых обязательств (по займам и кредитам);

$ДДЕ_2$ – часть доступной долговой емкости бюджета, предназначенная для покрытия ожидаемой ответственности по вновь выданным гарантиям («резерв по возможной ответственности»);

$ДДЕ_3$ – неиспользуемая (страховочная) часть доступной долговой емкости, компенсирующая риск ликвидности бюджета, возникающая вследствие ошибок прогнозирования.

По расчетам, проведенным в Волгоградской области, в 2007–2008 гг. $ДДЕ_1$ составляла около 50 % доступной долговой емкости, $ДДЕ_2$ – 30 %, $ДДЕ_3$ – 20 %. То есть администрация может исполнить свои обязательства в полном объеме, в том числе и при наступлении гарантийного случая, и прибегнуть к новым заимствованиям.

Расчет долговой емкости предполагает выполнение пяти условий:

1) представления агрегированного бюджета субъекта региона иной форме;

2) разделения обязательств субъекта РФ на прямые (возникающие в связи с реальным привлечением ресурсов и их использованием в процессе финансирования бюджетных расходов) и условные (возникающие в связи с принятием на себя одно-

стороннего обязательства путем выдачи гарантии или заключения договора гарантии);

3) обособления функций управления ликвидностью единого бюджетного счета от управления обязательствами;

4) полный отказ от вынужденного рефинансирования;

5) отсутствие дефицита текущих обязательств.

Без расчета долговой емкости бюджета и использования его данных при планировании новых заимствований практически невозможно определить экономически безопасный уровень субфедерального долга, при котором бюджет имеет возможность исполнения долговых обязательств и иных принятых на себя бюджетных обязательств вне зависимости от рисков и исключительно за счет доходов бюджета. Поэтому именно это и должно стать одной из главных задач управления долгом.

Управление ценой заимствования является способом сокращения расходов по обслуживанию долга, снижения долгового бремени в предстоящих периодах, замещения расходов по обслуживанию долга новыми заимствованиями, соблюдения установленных федеральным законодательством ограничений на объем заимствований, а также фактором, учитываемым рейтинговыми агентствами при присвоении эмитенту кредитного рейтинга. Причем достижение одних целей может способствовать достижению других. Так, снижение расходов по обслуживанию долга может способствовать повышению кредитного рейтинга, а, в свою очередь, повышение рейтинга может привести к еще большему снижению цены заимствований.

Структура долгового портфеля субъекта РФ также является важным объектом в процессе управления долгом. Очень часто проблема структурирования портфеля сводится к анализу структуры обязательств, накопленных в портфеле и учитываемых по принципам, предусмотренным бюджетным учетом. При всей важности рассмотрения структуры обязательств субъекта Федерации, следует отметить чрезвычайно низкий информативный уровень полученных на ее основе данных в целях эффективного управления долгом.

Международная практика управления региональными заимствованиями исходит из необходимости структурирования долгового портфеля по целому набору критериев, в совокупности дающих представление о портфеле. Международными стандартами финансовой отчетности в части отражения операций по учету задолженности предусмотрены классификации операций финансирования бюджетного дефицита по типу кредитора и по типу долгового обязательства, а государственного долга по типу держателей обязательств. Национальные стандарты бюджетного учета, к сожалению, значительно уже по своей информативности. Выходом из этого может стать построение комплексной системы управленческого учета, позволяющей с достаточной степенью детализации

представить структуру долгового портфеля. Анализ структуры долгового портфеля по видам обязательств позволяет оценить степень его диверсификации. Анализ структуры портфеля по способам погашения важен для расчета доступной долговой емкости бюджета и принятия решений для минимизации расходов по обслуживанию долга. Эта информация может быть получена по долговой книге.

Классификация государственного долга по типу инвесторов (кредиторов) в нашей бюджетной статистике не производится, хотя она важна, чтобы не допустить концентрации значительных пакетов займов в руках отдельных инвесторов, представить все потоки денежных средств в их полных объемах и привлекать в качестве кредиторов физических лиц. Вовлечение в оборот свободных денег населения способствует увеличению платежных средств в обороте в соответствии с теорией денежного мультипликатора в больших масштабах, чем объем привлеченных денежных средств. Особую важность приобретает тот факт, что полученные в виде доходов деньги останутся в регионе. При этом заимствования напрямую у населения обходятся, как правило, на 3–4 % дешевле (на величину банковской маржи), по сравнению с ситуацией, когда посредником между ними выступает банк или осуществляются продажи через торговые площадки.

Очень важно иметь информацию о том, каким образом распределены инвесторы по территориям региона. Для экономики региона, опять же, очень важен вопрос о том, останутся ли эти деньги в регионе или уйдут к инорегиональным инвесторам. Это связано с тем, что в России существует резкая асимметрия в части распределения финансовых ресурсов. По данным ЦБ РФ, на Москву и Московскую область приходится 63,1 % всех финансовых ресурсов страны.

Управление **институциональным механизмом воспроизводства института регионального долга**, то есть обеспечение его воспроизведения путем погашения ранее сделанных и осуществления новых заимствований, предполагает воздействие на возникающие риски неуплаты сумм основного долга и процентов по ним. Специфика рисков долговых обязательств субъектов федерации состоит в следующем:

- в отличие от хозяйствующих субъектов, государство прибегает к заимствованиям не в связи с предпринимательской деятельностью, а с выполняемыми государственными функциями;
- субъект Федерации, прибегающий к заимствованиям в любой из форм, предусмотренных ст. 99 Бюджетного кодекса, за исключением гарантий, является заемщиком, а потому и состав рисков, и методы их минимизации будут принципиально иные, чем у других лиц, которые могут выступать в качестве кредитора, вкладчика, инвестора;
- государственные ценные бумаги, в отличие от корпоративных, не обеспечены ни уставным ка-

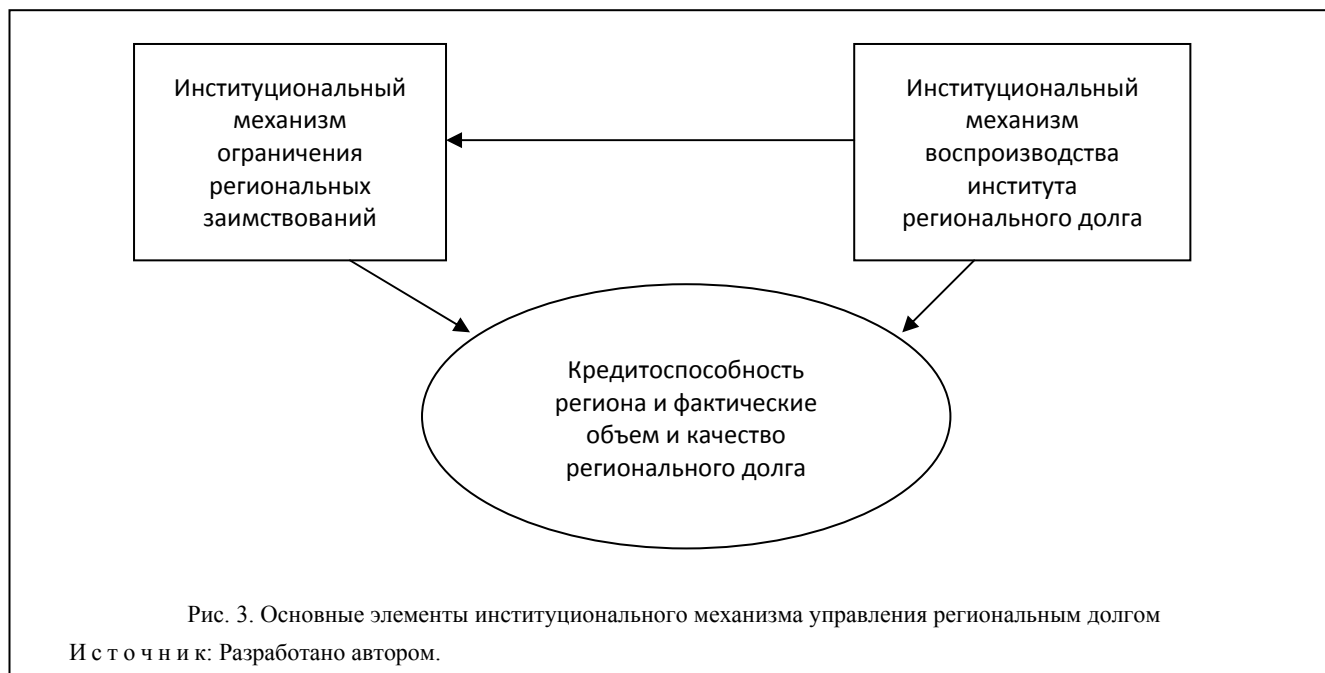
питалом, ни залогом имущества, ни кругооборотом капитала, ни потоками платежей, генерируемых другими обязательствами, как в случае секьюритизации банковских активов. Источниками погашения долговых обязательств государственной администрации (федеральной, региональной) являются будущие доходы бюджетов соответствующего уровня в части, превышающей будущие текущие расходы бюджета. Это значит, что тем самым заданы важнейшие параметры деятельности администрации в части привлечения заемных финансовых ресурсов.

Объединение мер, предлагаемых для снижения отдельных видов риска, позволило предложить их следующий общий перечень:

- осуществление заимствований в меньшем объеме по сравнению с долговой емкостью;
- принятие точных количественных параметров бюджета, что позволит принять своевременные меры для исполнения принятых обязательств, причем желательно, чтобы они были привязаны к долговой емкости;
- диверсификация структуры долгового портфеля;

- принятие мер для устранения институциональной коррупции;
- проведение мониторинга норм, регламентирующих условия субфедеральных заимствований для их своевременной разработки и внедрения;
- создание сетей, обеспечивающих эффективное взаимодействие между участниками института регионального долга.

Нормы, регулирующие эти меры уменьшения рисков, составляют институциональный механизм управления воспроизводством регионального долга. Введение в механизм управления региональным долгом указанных регулятивных мер дополняет институциональный механизм управления ограничениями по объемам заимствования аналогичным механизмом управления воспроизводством института регионального долга. Взаимодействие этих механизмов показано на рис. 3. Ограничения объема и риска привлекаемых заимствований позволяют бюджету оставаться финансово-устойчивым, а региону – кредитоспособным.



При проведении исследования было получено, что проведение оценки кредитоспособности региона возможно с помощью таких методик, как:

- определение кредитного рейтинга, применяемого рейтинговыми агентствами (например, Standard&Poor`s);
- оценки финансового положения субъекта РФ, введенной приказом Министерства финансов РФ «Методика оценки финансового положения и качества управления финансами» (в ред. Приказа Минфина РФ от 18 августа 2005 г. № 211);

- собственных методик оценки кредитоспособности региона, которые разрабатывают некоторые субъекты Федерации.

Можно говорить о достаточности в настоящий момент различных методик, позволяющих оценить кредитоспособность региона, поэтому представляется более важным в настоящее время ввести новую систему индикаторов, обеспечивающих оперативный контроль за изменениями кредитоспособности (табл. 2).

Таблица 2

Индикаторы, используемые в процессе управления рисками долговых обязательств
(на примере Волгоградской области)

Сфера применения индикаторов	Индикаторы	2007 г.	2008 г.
Показатели, характеризующие долговую практику	• Относительный объем прямых обязательств (к доходам без финансовой помощи), %.	15,7	8,7
	• Доля процентных расходов в общих расходах бюджета за выбранный период, %.	0,86	0,67
	• Использование долговой емкости (расходы по погашению обязательств и по обслуживанию долга к долговой емкости бюджета).	0,47	0,88
	• Относительная стоимость прямых обязательств (отношение дисконтированного объема операций, связанных с погашением и обслуживанием прямых обязательств к их номинальному объему)	1,16	1,12
Показатели, характеризующие структуру обязательств	• Относительный объем социально значимой просроченной кредиторской задолженности – отношение просроченной кредиторской задолженности бюджетных учреждений по отдельным категориям, экономической классификации расходов, накопленной по состоянию на отчетную дату, к объему ежемесячного финансирования соответствующих расходов, %.	0,443	0,082
	• Соотношение прямых обязательств, погашаемых в течение текущего финансового года, ко всему объему прямых обязательств по состоянию на отчетную дату.	0,51	0,9
	• Доля обязательств, имеющих плавающую процентную ставку в рублях во всех обязательствах на отчетную дату.	1,5	–
	• Доля рыночных обязательств в общем объеме прямых обязательств на отчетную дату	50,75	70,6
Показатели, характеризующие выполнение текущих обязательств	• Объем просроченных прямых обязательств.	–	–
	• Долгосрочный индекс скрытого заимствования – отношение накопленной кредиторской задолженности бюджетных учреждений к объему непроцентных расходов за последний финансовый год, %.		0,019
	• Отношение прироста просроченной кредиторской задолженности бюджетных учреждений к ее объему по состоянию на начало финансового года	0	0

Источники: Разработано автором и рассчитано по [3].

Они просты в расчете, основаны на оперативной информации и позволяют отслеживать изменение кредитоспособности региона. Эти индикаторы целесообразно применять после получения оценки уровня кредитоспособности на основе расчета долговой емкости, интегральных показателей рейтинговых агентств, коэффициентов из методики Минфина РФ. Но в оперативном плане, именно предложенные индикаторы являются наиболее оптимальным способом проведения мониторинга изменений кредитоспособности субъекта Федерации. Как видно по расчетам, приведенным для Волгоградской области, уровень кредитоспособности стал выше. Это видно из динамики показателей «относительный объем прямых обязательств, рассчитанных к доходам без учета финансовой помощи», «относительный объем социально значимой просроченной кредиторской задолженности», причем относительная стоимость долговых обязательств стала ниже, а использование долговой емкости увеличилось.

Для того чтобы институциональные механизмы управления региональным долгом позволяли наиболее полно обеспечивать устойчивое социально-экономическое развитие территорий, они должны дополняться институциональными инструментами

повышения эффективности управления региональным долгом, к которым относятся, например, совершенствование регионального законодательства о государственном долге; формирование единой организационно-управленческой информационной системы управления долгом, интегрирующий бюджетный, управленческий учет, финансовую отчетность, аудит и управление денежными средствами и другие. Остановимся на ряде из них.

Внесение изменений в региональное законодательство. Анализ состояния регионального законодательства о государственном долге некоторых областных администраций выявил неоднородный состав законодательной базы, различные подходы к ее формированию, к определению принципов управления заимствованиями, к формулированию целей заимствований, к определению процедур выдачи гарантий, к порядку определения платежеспособности бюджета, что выразилось в фактических показателях заимствования (табл. 3). Анализ документов, регулирующих деятельность разных субъектов РФ, показал, что регионы сильно отличаются друг от друга в соответствии в различиями их экономических и финансовых потенциалов, объемом и структурой бюджетов, масштабом и характером задач, решаемых в процессе реализации бюджетной политики. В то же время их общими чертами являются:

- принятие политики заимствования как формы реализации законодательно закрепленной стратегии управления государственным долгом, разрабатываемой в системе долгосрочных финансовых прогнозов;

- тесная связь политики заимствования с политикой капитальных расходов;
- введение необходимости поддержания экономически безопасного уровня долговой нагрузки на бюджет в средне- и долгосрочном периодах.

Таблица 3

Структура долговых обязательств субъектов РФ и Волгоградской области по состоянию на 01.01.2009 г.

Показатель		Государственные ценные бумаги	Кредиты от кредитных организаций	Государственные гарантии	Бюджетные кредиты от других бюджетов	Иные	Итого
Всего по 84 субъектам	млрд. руб.	268,88	166,29	123,21	40,82	0,37	599,57
	%	44,85	27,73	20,55	6,81	0,06	100
Волгоградская область	млрд. руб.	3,03	–	1,08	0,18	–	4,29
	%	70,63	–	25,17	4,20	–	100

Источники: Данные Министерства финансов РФ.

Для эффективной реализации этих общих черт необходима разработка единой системы долгосрочной стратегии управления долговым финансированием, не разработанной в настоящее время в полном объеме в регионах, которая должна включать следующие институциональные инструменты:

- а) региональную модель управления долгом;
- б) цели и инструменты управления;
- в) обоснование и введение региональных ограничений на объем заимствования;
- г) порядок взаимодействия с рейтинговыми агентствами;
- д) стандарты раскрытия информации;
- е) систему учета обязательств.

Это позволит, например, в условиях тенденции устойчивого увеличения собственных доходов и остатков средств на единых казначейских счетах отдельных субъектов РФ однозначно выбрать один из следующих вариантов поведения: использовать эти средства для погашения имеющейся задолженности; уменьшить объем фактически привлекаемых средств; использовать прирост денежных средств для регулирования в пределах года несбалансированности поступления доходов и финансирования расходов бюджета.

В связи с указанными обстоятельствами целесообразно принятие закона о государственном долге субъектов Федерации. Он должен, во-первых, предусматривать обособление управления ликвидностью счета от среднесрочных и долгосрочных заимствований. Во-вторых, закрепить независимость принятия решений о заимствованиях от состояния единого казначейского счета. В-третьих, предоставить право финансовому органу, с учетом фактически складывающегося дефицита бюджета,

принимать решения о сокращении заимствований, о выборе сроков «выхода» на финансовый рынок. В-четвертых, использовать все представленные законодательством инструменты оперативного управления государственным долгом: досрочное погашение долговых обязательств, использование возобновляемых кредитных линий, открываемых в коммерческих банках взамен разовых договоров.

Особое внимание при внесении изменений в региональное законодательство следует уделять работе с гарантиями, предоставление которых сопровождается взятием на себя субъектом большого количества рисков. По данным Комитета бюджетно-финансовой политики и казначейства администрации Волгоградской области, просроченной задолженности нет по кредитам, предоставленным из областного бюджета хозяйствующим субъектам, но существует по гарантиям, исполненным за принципа с правом регресса. Если на это направлены привлеченные средства, то исполнение обязательств удорожается на величину выплачиваемых по ним процентов.

Подобная практика выдачи государственных гарантий не является хорошей. Во-первых, значительная часть гарантополучателей признается банкротами, во-вторых, принципалы не спешат погасить задолженность перед бюджетом, а бюджет привлекает для исполнения обязательств средства и продолжает уже второе десятилетие платить проценты по займам и кредитам. В-третьих, выдача гарантии осуществлялась без принятия обеспечения. В-четвертых, не все гарантии предполагали наличие права регресса.

Для улучшения институционального обеспечения гарантий рекомендуется использовать следующие

щие институциональные инструменты (что и было сделано в Волгоградской области [4]):

- предусматривать право регресса по всем гарантиям;
- обнародовать перечень государственных гарантий с указанием принципала и суммы гарантий на трехлетний срок;
- ограничивать объемы предоставления государственных гарантий в иностранной валюте;
- выдавать гарантии преимущественно на платной основе, дифференцированной по значимости принципала;
- контролировать, чтобы процентные ставки по гарантированным кредитам не были выше сложившихся на тот момент на кредитном рынке региона;
- оценивать инвестиционный проект независимым оценщиком;
- обязательство гаранта перед бенефициаром ограничивать только суммой, предусмотренной гарантией;
- требовать от принципала обеспечения исполнения обязательств в размере не менее 100 % предельной суммы гарантии, при этом обеспечение должно иметь высокую степень ликвидности.

В целом качественное, непротиворечивое, систематизированное построение качественной системы нормативных документов должно опираться на долгосрочную стратегию социально-экономического развития региона.

Развитие организационной структуры управления долгом целесообразно вести по таким направлениям, как создание специализированных структур функционирования регионального долга и использование новых форм контроля за исполнением обязательств.

В настоящее время организационная структура управления долгом субъекта РФ по составу входящих в нее элементов неоднородна. В ряде субъектов РФ построены достаточно сложные системы управления долгом, включающие обособленную структуру, специализирующуюся исключительно на управлении заимствованиями. Построение эффективной организационной системы управления региональными заимствованиями предполагает, с одной стороны, создание целого ряда специализированных подразделений или организаций (как, например, в Москве [5]), которые выполняют отдельные функции по управлению долгом. С другой стороны, возникает не менее трудная задача координации деятельности этих подразделений и организаций. Определенная часть задач по координации деятельности организационных единиц, участвующих в управлении долгом, может быть решена на законодательном и нормативном уровнях путем определения обязанностей отдельных

структурных единиц администрации, необходимых для выполнения всех возложенных на систему управления долгом функций. Функция координационного центра может быть возложена на отдельное подразделение финансового органа администрации.

Условиями эффективного взаимодействия организационных единиц системы управления долгом являются: четкое разделение полномочий, закрепленное в нормативном документе, наличие рационально построенного документооборота, предоставление в срок информации остальным единицам системы управления, подготовка и предоставление отчетности, а также раскрытие информации в срок и полностью в соответствии с установленными требованиями, достоверность предоставляемой информации.

В качестве новых предлагаемых форм контроля за исполнением субфедеральных обязательств в диссертационном исследовании предлагается использовать внешний и внутренний аудит. В отличие от существующих контрольных органов, он направлен не на выявление нецелевого использования средств, а на проверку соответствия представленной информации истинному положению дел.

Для развитых стран с устоявшейся системой финансовых отношений внешнему независимому аудиту подвергается как финансовая информация, так и отдельные аспекты финансовой деятельности. Охват и степень детализации аудита определяются национальной юрисдикцией, а результаты публикуются вместе с финансовой отчетностью. В России такой порядок установлен пока только применительно к Центральному банку России. Проводить такой аудит могут рейтинговые агентства, собрания кредиторов, комиссии по листингу фондовых бирж, специализированные аудиторские организации.

Внутренний аудит должен быть политически независимым. Для этого целесообразно, чтобы его осуществлял отдельный департамент, занимающийся аудитом и не подчиненный главе финансового органа. В работе обосновано, что для эффективной деятельности внутреннего аудита необходимы следующие условия, преимущественно внешнего порядка:

- политики и органы власти должны осознавать значимость такой практики, и всячески способствовать процедуре внутреннего аудита с целью повышения его эффективности;
- при обнаружении случаев плохого управления или злоупотребления служебным положением внутренний аудитор должен сообщить об этом в администрацию вышестоящих уровней;

- отчет, подготавливаемый аудитором, должен учитываться при принятии тех или иных решений и планировании бюджета;

- стоимость услуг аудитора должна быть ниже той прибыли, которую приносят его услуги (стоимость услуг внутреннего аудитора должна быть оправданной).

Разработка и внедрение систем мониторинга регионального долга и оценки эффективности управления заимствованиями необходимы, так как управление региональным долгом даже при наличии эффективного финансового менеджмента подвержено большому риску. Возможности региональной администрации в части построения системы мониторинга эффективности управления региональным долгом определяются наличием:

- 1) качественных долгосрочных прогнозов развития региона;
- 2) прогнозов динамики численности населения и численности занятых;
- 3) методик оценки экономического и финансового потенциала;
- 4) разработанных стратегий экономического развития, составной частью которых является стратегия долговой политики.

Построение системы мониторинга и оценки эффективности управления субрегиональными

заимствованиями является достаточно сложным и долговременным процессом. Управление региональным долгом должно исходить из понимания того факта, что оно обеспечивает стабильность региональной бюджетной системы и входящих в ее состав местных бюджетов, эффективное аккумулярование и перераспределение финансовых ресурсов (и не только на подведомственной территории), влияет на объем и качество предоставляемых бюджетных услуг.

Управление долгом должно сопровождаться наличием четко сформулированных целей, методов и ожидаемых результатов. Отсутствие на федеральном уровне определения понятия «заданный результат», используемого в БК РФ, неразработанный формат представления проекта закона о бюджете, позволяющий обнаружить связь бюджетной политики и результатов, которых правительство хочет добиться в текущем финансовом году, является серьезным препятствием при построении системы мониторинга и оценки эффективности региональных заимствований. Для решения указанной проблемы автором предложена система показателей оценки эффективности управления долгом, ряд из которых приведен в табл. 4.

Таблица 4

**Показатели оценки эффективности управления долгом
(на примере Волгоградской области)**

Показатель	2007 г.	2008 г.
Уровень процентных ставок по рыночным займам (интегральный показатель), % годовых	8,22	9,85
Дюрация на день размещения выпуска, лет	3,37	2,72
Показатели средней стоимости обслуживания долга:		
приведенная стоимость расходов на обслуживание государственного долга за период, тыс. руб.	335408,2	340917,7
расходы по обслуживанию государственного долга, выраженного в ценных бумагах, тыс. руб.	225824,80	257666,10
доля расходов на обслуживание государственного долга в расходах бюджета Волгоградской области, %	0,86	0,67
доля расходов на обслуживание государственных ценных бумаг в расходах бюджета Волгоградской области, %	0,58	0,5
Показатели долговой устойчивости:		
государственный долг области на конец года, в % к ВРП	1,51	1,05 (прогноз)
государственный долг области, выраженный в государственных ценных бумагах на конец года, в % к ВРП	0,76	0,74 (прогноз)
долговая емкость (отношение общих доходов без учета капитальных расходов к объему долга, выраженного в государственных ценных бумагах), в %	12,68	14,21

И с т о ч н и к : Разработано автором и рассчитано по [3].

Предложенные показатели отражают качество финансового менеджмента заимствований. Они отвечают требованиям, предъявляемым к индикаторам:

а) их применение не требует больших затрат; б) проверяемы; в) представляют достаточную информацию для оценки эффективности.

Из табл. 4 видно, что применяемые в Волгоградской области институциональные инструменты обеспечивают повышение эффективности управления долгом. Некоторые негативные изменения предложенных критериев оценки (например, рост процентных ставок по рыночным займам) явились отражением общего глобального ухудшения экономической ситуации.

Вместе с предложенной системой индикаторов, в работе обоснована необходимость использования показателя «реальная стоимость долга, связанная с функциями управления долгом», или «оценки административной стоимости». Для такой оценки рассчитывается индикатор стоимости, равной отношению суммы расходов, возникших при управлении долгом, к сумме самого долга. Выделяются следующие элементы административных долговых

затрат, которые необходимо рассмотреть с целью оценки их обоснованности:

- прямая стоимость, то есть затраты на оплату труда, на содержание офисов, материалов и услуг;
- оплата комиссий агентам и посредникам, осуществляющим различные функции при размещении ценных бумаг или получении кредитов;
- расходы по страхованию.

В табл. 5 приведены расчеты некоторых элементов «административных расходов». Как видно, они из года в год растут. Не подлежит сомнению, что такой объем уже выплаченных и запланированных расходов на обслуживание долга делает необходимой задачу их сокращения, не только с точки зрения снижения показателя цены заимствований в расчете на год, но и снижения общей величины долга.

Таблица 5

Расходы по обслуживанию государственного долга Волгоградской области в 2007–2010 гг., тыс. руб.

Вид расходов	2007 г.	2008 г.	Предусмотрено в бюджете	
			2009 г.	2010 г.
Обслуживание государственного и муниципального долга, в том числе:	335408,1	340917,7	580240,0	790340,0
• выплата процентов по ценным бумагам субъекта РФ;	225824,8	257666,0	315976,0	383527,5
• выплата процентов по кредитам кредитных организаций;	87313,9	76806,2	255998,0	399450,5
• выплата процентов по бюджетным ссудам и кредитам, полученным из федерального бюджета;	3833,2		5500,0	5500,0
• выплата процентов по займам МФО;	16827,0	6445,5	2766,0	1862,0
• прочие расходы, связанные с обслуживанием внутреннего долга	1609,2	821,6	11500	12500

И с т о ч н и к : Рассчитано автором по [3].

Разработанные предложения по совершенствованию институциональных инструментов управления долгом региона могут быть использованы в управленческой практике региональных администраций, полезны с точки зрения расширения представлений участников бюджетного процесса, о возможных последствиях экономической деятельности администраций, о влиянии этой деятельности на благосостояние сегодняшних и будущих поколений граждан.

Библиографический список

1. Дорждеев, А. В. Институциональные аспекты управления региональным долгом [Текст] / А. В. Дорждеев. – Волгоград: Издатель, 2008.

2. Российская Федерация. Законы. Бюджетный кодекс РФ: федер. закон [принят Гос. Думой 31 июля 1998 г.]. – М.: ТК Велби; Изд. Проспект, 2008.

3. Внутренняя информация Комитета бюджетно-финансовой политики и казначейства Администрации Волгоградской области.

4. Закон Волгоградской области от 16 июля 2003 г. № 853-ОД (в редакции Закона от 01.03.2007 г. №1420-ОД) «Об управлении государственным долгом Волгоградской области» // СПС «Гарант».

5. Закон города Москвы от 14 ноября 2007 г. № 43 «О государственном долге города Москвы» // СПС «Гарант».

УДК 332.025

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СТАТИСТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

О. С. Олейник

Региональная статистическая система рассмотрена как часть глобального информационного пространства, показаны особенности ее организации как инструмента, обеспечивающего повышение эффективности управления территориями.

Ключевые слова: регион, глобальная статистическая информационная система и ее уровни, региональная статистическая информационно-аналитическая система.

IMPROVEMENT OF MANAGEMENT DEVELOPMENT REGION ON BASE REGIONAL STATISTICAL INFORMATION-ANALYTICAL SYSTEM

O. S. Oleynik

The Regional statistical system is considered as a part of global information space, are shown particularities to its organizations as instrument, providing increasing to efficiency of management territory.

Keywords: region, global statistical information system and its level, regional statistical information-analytical system.

Любой регион, являясь сложной социально-экономической системой, имеет многоцелевую направленность развития. Траектория и скорость движения его экономики зависят от конкретных условий: экологической ситуации, геополитической и демографической обстановки, уровня занятости и т. д. Эти условия, в свою очередь, от природно-ресурсного потенциала, отраслевой структуры хозяйства, экономико-географического положения, развитости инфраструктуры, этнического состава населения.

Регионы осуществляют большое число разнообразных функций государственного управления и регулирования, располагают значительными материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами. В нашей стране существует значительная дифференциация уровней экономического и социального развития регионов. Поэтому не только территориальные органы управления, но и государство заинтересовано в статистической информации, комплексно характеризующей региональную экономику и позволяющей осуществлять выработку экономической политики и оценку эффективности принятых управленческих решений.

Можно рассматривать регион как квазигосударство, в этом качестве регион представляет собой относительно обособленную подсистему государства и национальной экономики [1. С. 83].

В этих условиях региональные и федеральные органы власти России стремятся иметь более четкое представление о характере и тенденциях развития каждого региона, о его производственном потенциале, об объеме и структуре выпуска товаров и услуг, о его материальных, финансовых и трудовых ресурсах, об уровне жизни населения и т. д. Это необходимо для выработки и реализации эффективной социально-экономической политики центра по отношению к субъектам Российской Федерации, для

выявления источников доходов региона, порядка их перераспределения и использования. Учет этих процессов необходим также в контексте межрегиональных сопоставлений, для объективной оценки хода реализации экономических реформ на местах, для определения доли данного округа или региона в доходах и расходах страны, для установления «цены» его участия в межрегиональной интеграции.

Системная работа с информацией предусматривает использование научных процедур и правил отбора, анализа и оценки результатов. Поэтому актуальна «мысль о полезности и важности системного подхода к решению проблем» [2. С. 17], который обеспечит согласованное познание многих явлений и процессов, их классификацию, позволит выявить объективные закономерности.

Эффективное перераспределение прав и полномочий между центром и регионами – процесс жизненно необходимый в период становления рыночных отношений и, к сожалению, длительный. Отсутствие четкого разграничения функций центра и регионов тормозит выработку механизмов их экономического взаимодействия. В настоящее время определены лишь каналы экономической взаимосвязи субъектов федерации и центра – это федеральный бюджет, налоговая политика и федеральные программы развития регионов. Таким образом, субъект РФ, получив некоторую экономическую самостоятельность, оказался в крайне сложной ситуации, так как приходится налаживать экономическое взаимодействие внутри региона и с федерацией.

Динамично изменяющаяся социально-политическая и финансово-экономическая ситуация требует от органов государственной власти и местного самоуправления осуществления повседневной деятельности по оперативному анализу и оценке складывающейся ситуации во всех сферах жизне-

деятельности области. В связи с этим совершенствование управления и реализация экономических реформ предусматривают осуществление проекта информатизации социального и экономического развития на областном и местном уровнях. Принятие взвешенных решений органами законодательной и исполнительной власти, а также местного самоуправления должно основываться на базе статистических данных. Особенностью проектов этого направления является сложность их реализации, связанная, во-первых, с большим объемом статистической информации, поступающей от значительного количества источников, во-вторых, с повышенными требованиями к оперативности, достоверности, актуальности и виду информации, представленной пользователям. Новые информационные проблемы порождает реализация принципа федерализма и становления местного самоуправления. Ведь при всей самостоятельности государственных органов субъектов федерации и органов местного самоуправления все они функционируют в едином информационном пространстве и должны знать о том, что и как делают другие.

Выполнение этих требований возможно за счет интеграции существующих и создаваемых информационных систем федерального, областного и местного уровней, на основе региональной статистической информационно-аналитической системы, используемой для обобщения, анализа и предоставления статистической и аналитической информации пользователям с применением новейших информационно-коммуникационных технологий. Первоочередной информатизации подлежат основные сферы функциональной деятельности региональных органов государственной власти (производство, экономика, финансы, социальная сфера и др.).

Процесс информатизации региона должен включать в себя: формирование информации, содержащейся в базах статистических данных; применение новейших информационных технологий и технических средств, обеспечивающих обработку такой информации; проведение эффективной аналитической работы по оценке состояния территории в целом и выработки стратегии ее развития, определяющей экономический аспект в качестве приоритетного.

Особенную важность в этих условиях приобретает принятие максимально взвешенных управленческих решений, основой для разработки которых является полная, объективная и актуальная во временном аспекте статистическая информация, освещающая все процессы и явления, подлежащие регулированию. Четко сформулировать задачи и цели можно лишь в том случае, если аппараты органов исполнительной и законодательной власти владеют всей совокупностью информации, обеспечивающей глубокий комплексный анализ ситуации и отвечающей следующим требованиям: полноте, актуальности, достоверности и точности.

Особый вид информации представляет статистическая информация, или первичный статисти-

ческий материал, формирующийся в процессе статистического наблюдения, который затем подвергается систематизации, сводке, обработке, анализу и обобщению [3. С. 19]. Без результатов статистических исследований невозможно представить подготовку и принятие управленческих решений на различных иерархических уровнях государственного управления. Стамбульская декларация, принятая в 2007 г. по итогам Всемирного Форума организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) «Статистика, знания и политика», определила, что «... в веке информатизации благосостояние частично зависит от прозрачного и ответственного принятия политических решений в обществе; наличие статистических показателей экономического и социального развития и состояния окружающей среды и их распространение среди граждан могут внести свой вклад в обеспечение хорошего руководства и совершенствование демократических процессов» [4].

Недостаток в статистической информации испытывают органы государственной власти и общество. Информационные образы экономических субъектов раскрываются в соответствующих им статистических показателях. Поскольку само понятие информации, как известно, возникает в связи с целенаправленной деятельностью, ее накопление и структурирование происходит параллельно структурированию и развитию хозяйственной системы в целом и отдельных ее подсистем. Информация и ее распространение в экономическом пространстве являются отображением экономического состояния всех его компонентов и процессов, происходящих в нем [5. С. 27].

Академик А. Г. Гранберг считает, что экономическое пространство представляется как «насыщенная территория, вмещающая множество объектов и связей между ними: населенные пункты, промышленные предприятия, хозяйственно освоенные и рекреационные площади, транспортные и инженерные сети и т. д. Каждый регион имеет свое внутреннее пространство и связи с внешним пространством» [1. С. 25].

Региональное экономическое пространство ограничено его территориально-административными границами. Структура внутренней среды экономического пространства региона определяется единичными институтами: государственным законодательством, денежно-кредитной системой, а также обеспечивающей территориальной инфраструктурой. В экономическом пространстве позиционирование хозяйственных систем может выражаться не только в физических единицах длины, но и в экономических [6. С. 4–17].

Структуризация экономического пространства различных уровней хозяйственной системы общества проведена О. В. Иншаковым: «Глобальное экономическое пространство постоянно развивается, структурно дифференцируется и интегрируется по уровням: от нано- до мега- ..., что позволяет выде-

лить на современном этапе девять уровней его структуры, среди которых пять базисных и четыре мезоуровня» [7].

Информационные системы можно классифицировать по характеру и структуре, по степени автоматизации и т. д. Однако практический интерес представляют те информационные системы, которые

являются предметно и проблемно-ориентированными и направлены на решение многообразных управленческих и производственных задач [7. С. 44].

Исходя из результатов научных исследований О. В. Иншакова, автор разработал структуру глобальной статистической информационной системы и дал ее определение (рис. 1).

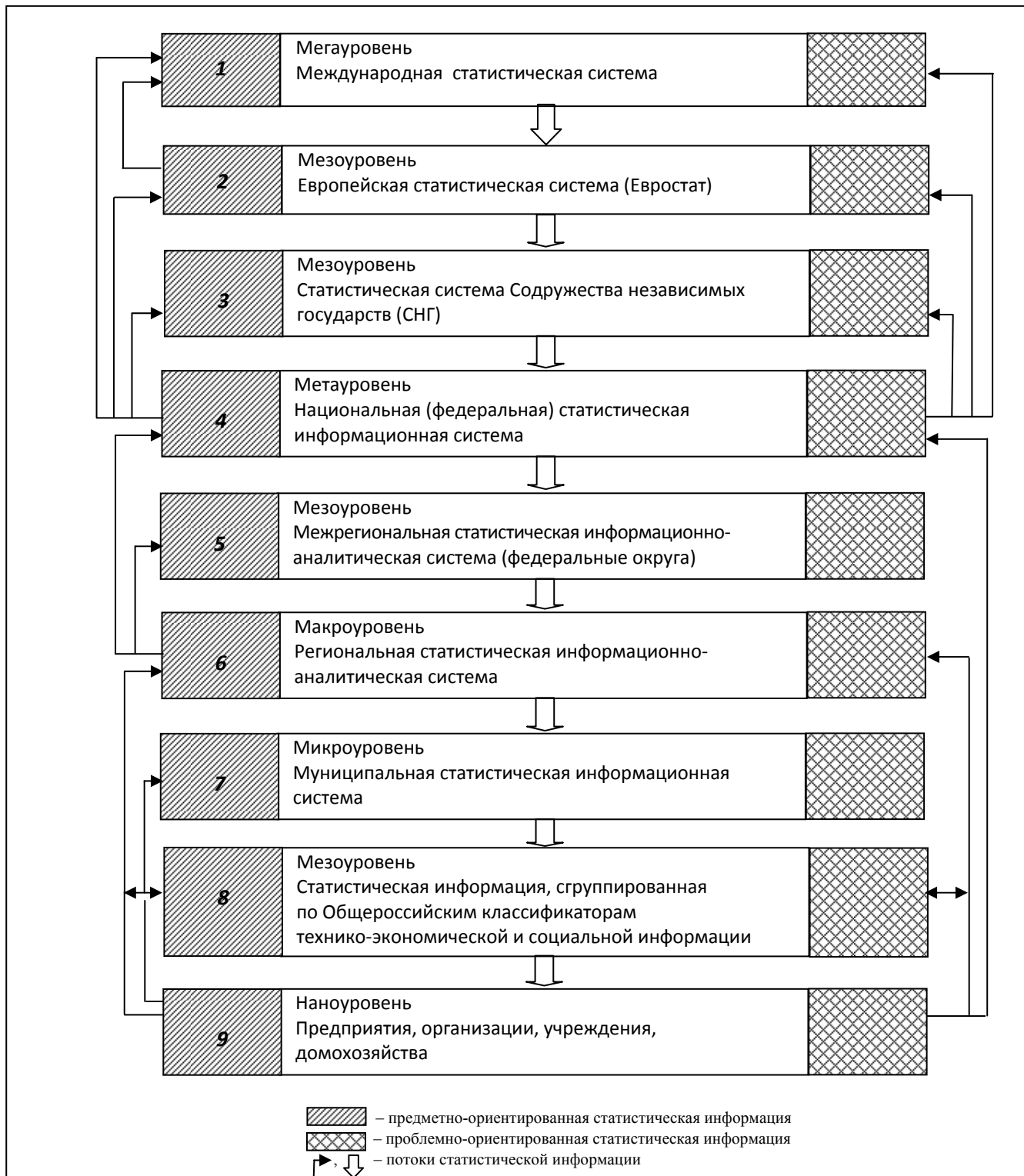


Рис. 1. Глобальная статистическая информационная система

Источник: Составлено автором.

Глобальная статистическая информационная система дифференцируется и интегрируется по девяти уровням: от наноуровня до мегауровня, среди которых пять базовых и четыре мезоуровня. Базовые уровни:

- Международная статистическая система – мегауровень [8];
- Национальная (федеральная) статистическая система – метауровень;
- Региональная статистическая система – макроуровень;
- Муниципальная статистическая система – микроуровень;
- Статистическая и бухгалтерская отчетность предприятий, данные экономических переписей и выборочных обследований организаций, домохозяйств – наноуровень.

Мезоуровни:

- Европейская статистическая система [9];
- Статистическая система СНГ [10];
- Межрегиональная система (федеральные округа) [11];
- Статистическая система информации, группируемая по Общероссийским классификаторам технико-экономической и социальной информации (ОКВЭД, ОКАТО, ОКТМО, ОКПО и др.).

Глобальная статистическая информационная система постоянно развивается в соответствии с современными потребностями органов власти, бизнеса и общества. В результате взаимопроникновения предметно- и проблемно-ориентированной статистической информации обеспечивается ее актуализация, полнота и достоверность.

Международный (1 уровень) и национальный (4 уровень) уровни реализуют соответствующие службы Статистической комиссии ООН и Национальные статистические службы (в России – Федеральная служба государственной статистики). Региональный уровень (6 уровень) реализуется территориальными органами национальной статистической службы.

Объединение национальных статистических систем в соответствии с международными соглашениями ряда стран образуют «территориально-ограниченные» международные системы (2 и 3 уровни). Объединение региональных статистических информационно-аналитических систем по территориально-административному принципу может обуславливать создание межрегиональных статистических информационно-аналитических систем (5 уровень). Объединение информационных систем различных регионов, расположенных в федеральных округах, приведет к созданию межрегиональной статистической информационно-аналитической системы.

Интерес нашего исследования представляет информационное обеспечение деятельности органов власти и управления региона, для которого проектируется региональная информационно-аналитическая система (6 уровень). Организованная совокупность различных муниципальных информационно-аналитических систем должна взаимодействовать с региональной статистической информационно-аналитической системой.

Только еще предлагаемая к разработке муниципальная статистическая информационная система (7 уровень) должна формировать на базе региональных статистических ресурсов, с учетом новых разработок Росстата, осуществляемых в настоящее время. Проектируемые в будущем муниципальные статистические информационно-аналитические системы будут открытыми системами, находящимися в постоянном взаимодействии с органами статистики и муниципальными органами власти и управления.

Каждая предметно- и проблемно-ориентированная статистическая информационно-аналитическая система основана на единой методологии и отличается от других архитектурным подходом, технологической базой. В основном это обусловлено спецификой различных предметных областей и эволюцией концептуальных представлений о них, а также уровнем внедрения и распространения информационных технологий [5. С. 23]. Статистическая информация, сгруппированная по Общероссийским классификаторам технико-экономической и социальной информации, является мезоуровнем (8 уровень), обеспечивает функционирование единой информационно-справочной поддержки предоставления государственных информационных услуг в электронном виде.

Наноуровень (9 уровень) представляет совокупности предметно-ориентированных и проблемно-ориентированных статистических информационных ресурсов. Предметно-ориентированные ресурсы содержат данные по предприятиям, предпринимателям, домохозяйствам в разрезе административно-территориальных образований, видам экономической деятельности. Проблемно-ориентированные ресурсы содержат данные экономических переписей.

Социально-экономические задачи региональной политики в настоящее время не могут быть решены без информационного обеспечения с применением современных информационных технологий. Вместе с тем в Российской Федерации на региональном уровне пока не существует типовой специально организованной информационной системы, которая бы адекватно отражала различные аспекты и тенденции регионального развития. Информационные ресурсы государственной статистики в субъектах РФ предоставляют набор в основном

макроэкономических показателей, которые наиболее подходят для решения задач экономического регулирования и управления страной в целом.

Появление в 1997 г. сборника Госкомстата РФ «Регионы России» не могло решить этих проблем, поскольку информация в территориальном разрезе с самого начала носит общий и унифицированный характер. Экономико-географическое же положение и качественные характеристики регионов различны. Поэтому государство несет большие экономические потери из-за отсутствия надежной информации, адекватно характеризующей развитие как позитивных, так и негативных процессов в различных регионах России [12. С. 4].

Превращение регионов РФ в экономически самоуправляемые территории привело к существенному возрастанию значения субъекта Федерации как объекта статистического анализа. На протяжении ряда лет формируется региональная статистика, центральным звеном которой является создание системы статистических показателей, разрабатываемых с учетом особенностей развития отдельных регионов. Разработка региональной системы статистических показателей основана на следующих принципах: обеспечение единства методологии построения показателей, их сопоставимость с аналогичными показателями в системе государственной статистики; удовлетворение потребностей органов власти региона в оперативном и интеллектуальном анализе статистических показателей, отражающих основные социально-экономические явления и процессы, происходящие на конкретной территории. В зависимости от конкретного региона перечень показателей одного уровня не должен существенно различаться, отличаться может только степень их наполнения, в зависимости от специфики региона.

Многие проблемы информационного обеспечения выявляются при разработке органами власти долгосрочной стратегии и среднесрочной программы развития региона [13. С. 50]. Если исходить из принципа, что «статистический учет может быть полезен в изучении и понимании общества» [14. С. 497], то можно выделить следующие проблемы информационного обеспечения регионов: отсутствует единая концепция, принципы и методология построения региональных статистических информационно-аналитических систем; не определены критерии эффективности функционирования региональных информационных систем; присутствует инерция во внедрении современных информационных систем (управление регионом основано на традиционных способах использования информации); отсутствие высококвалифицированных специалистов в области информационных и коммуникационных технологий в среднем звене органов исполнительной власти; техническая и технологи-

ческая несовместимость коммуникационных и информационных систем между разными государственными ведомствами.

Одним из эффективных инструментов поддержки принятия управленческих решений должны стать РСИАС, которые аккумулируют и эффективно обрабатывают большие объемы статистической информации. Системный подход должен обеспечивать качество управления регионом с использованием общего понятийного аппарата, единых системы статистических показателей и классификаторов во всех обследованиях.

Концептуальную модель динамической системы управления развитием региона на основе РСИАС (рис. 2) представим как систему взаимосвязей социально-экономических условий региона, информационных ресурсов, управленческих решений и оценки уровня социально-экономического развития региона.

Эта система формализована в виде функции:

$$Q_t = f(C_t; R_t; S_t; F_t), \quad (1)$$

где Q_t – оценка уровня социально-экономического развития региона на основе РСИАС;

C_t – социально-экономические условия конкретного региона;

R_t – информационные ресурсы региона;

S_t – запасы статистической информации, информационный потенциал и запас знаний;

F_t – фактическая деятельность, конкретные управленческие решения;

t – определенный этап развития системы взаимосвязей, период.

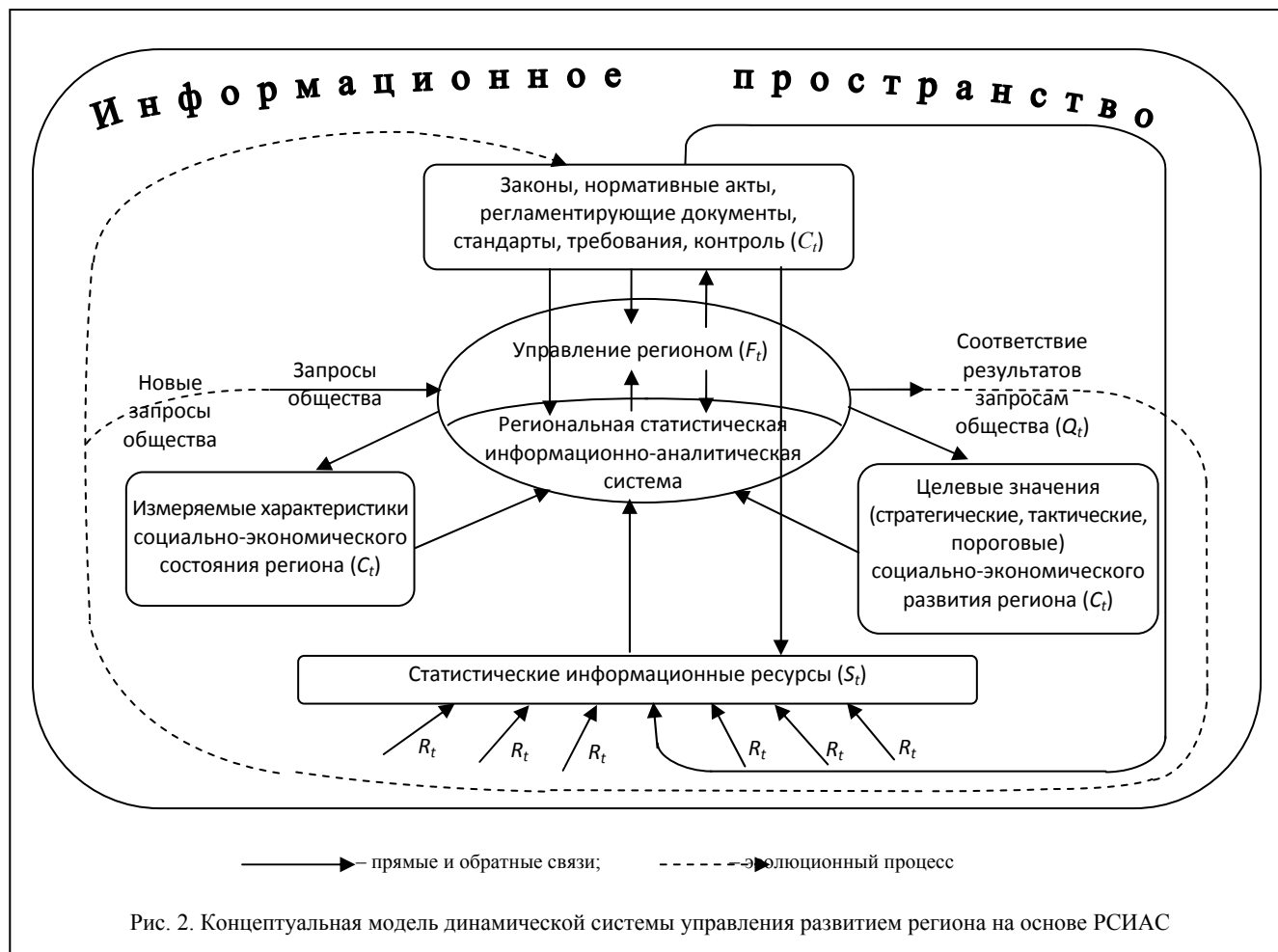
Здесь, под запасом знаний (по определению Ю. А. Шрейдера) понимают: «а) знания, накопленные в обществе; б) информацию, доступную через информационную среду; в) средства передачи знаний; г) средства и кадры для обработки, хранения, поиска и передачи информации». Другим компонентом оказывается информационный потенциал – способность осуществлять сбор, хранение, поиск и передачу информации, обеспечивающей общественно необходимый уровень информированности всех членов общества в соответствии с выполняемыми ими функциями [5. С. 43].

Система обеспечения управления развитием региона включает такую категорию, как информационное пространство, которое представляет собой совокупность окружающих информационную систему элементов (объектов), оказывающих на нее влияние или, наоборот, на которые она воздействует. Его составная часть – единое информационно-статистическое пространство органов государственной статистики формируется на основе статистических данных, полученных от объектов наблюдения, и охватывает официальную инфор-

мацию, сформированную Росстатом, информацию, получаемую при осуществлении ведомственных государственных наблюдений, проводимых федеральными органами государственной власти,

и информацию региональных государственных статистических наблюдений.

Итак, на основании проведенного исследования автор дает следующее определение:



Региональная статистическая информационно-аналитическая система (РСИАС) представляет собой систему взаимосвязанных компонентов (основные: статистические информационные ресурсы, информационные и коммуникационные технологии), формируемых из множества внешних и внутренних источников, их актуализацию, отбор данных по предметно- и проблемно-ориентированному признаку, гибкое формирование справочно-аналитических запросов, применение методов статистического, экономического, финансового и комплексного интеллектуального анализа, создание информационного хранилища, организацию регламентированного доступа пользователям в режиме реального времени, необходимую для обеспечения официальной статистической и аналитической информацией органов законодательной и исполнительной власти в целях совершенствования управления развитием региона.

Вышесказанное подводит к следующей дефиниции существенного содержания рассматри-

ваемого понятия. РСИАС представляет собой совокупность статистических информационных ресурсов, информационно-коммуникационных технологий, аналитических функций, обеспечивающих:

- упорядоченность статистических информационных ресурсов с учетом существующей современной системы научных взглядов;
- хранение и интеграцию статистической информации в базах данных по всем основным показателям хозяйствующих субъектов;
- преобразование данных в виде иерархии агрегации (например: область – район – город – поселение);
- хранение временного признака в данных, дающего возможность отслеживать динамику изменения показателей в течение длительного периода времени (например: год – квартал – месяц);
- актуализацию данных, непротиворечивость данных во всех используемых источниках в течение определенного времени;

- возможность отбора показателей по пред-метно- и проблемно-ориентированному признаку;
- описание изучаемых региональных ситуаций и проблем в системе характерных для них признаков (параметров, показателей);
- количественную и качественную оценку этим ситуациям и проблемам.

Система региональной статистической информации в настоящее время базируется на совокупности показателей государственных статистических наблюдений. Потребность региона в той или иной статистической информации зависит от географических, исторических, социально-экономических особенностей региона, действующей системы управления и полномочий органов управления, действующих правовых и нормативных актов.

Принципами построения и функционирования РСИАС являются:

- 1) применение единых требований к техническим и программным средствам;
- 2) обеспечение технологической возможности информационного взаимодействия ранее созданных и вновь создаваемой информационных систем органов власти и статистики;

3) ответственность органа статистики за полноту, достоверность статистических информационных ресурсов, их своевременную актуализацию и хранение в установленном порядке;

4) минимизация издержек, в том числе финансовых и временных, при получении государственных информационно-статистических услуг в электронном виде;

5) обеспечение регламентированного доступа к РСИАС в процессе оказания государственных информационных услуг;

6) использование органами власти программной инфраструктуры информационной системы;

7) обеспечение защиты информации, осуществляемое в соответствии с законодательством РФ.

Создание РСИАС сориентировано на потребности пользователей. Одним из подходов при идентификации потребителей работы РСИАС заключается в рассмотрении их с трех различных точек зрения: внутренние потребители, прямые внешние потребители, косвенные внешние потребители (таблица).

Основные группы пользователей РСИАС, их потребности и ожидания

Пользователи		Основные потребности и ожидания
Внутренние потребители	Сотрудники статистических органов	Достижение профессиональных целей, обеспеченность необходимыми ресурсами рабочих мест
Прямые потребители	Органы законодательной и исполнительной власти	Ясное, четкое руководство: обмен информацией, четкое выполнение поручений и требований; непрерывное улучшение качества работы. Быть переизбранными или переназначенными на новый срок в связи с хорошим функционированием социально-экономической системы региона, соответствие результатов запросам общества
Косвенные потребители	Общество в целом	Социально-адаптированные и политически активные граждане
	Наука	Научные исследования, качество образовательных услуг
	Инвесторы	Поиск информации, расширение возможностей бизнеса

И с т о ч н и к : Составлено автором.

К основным задачам, которые решаются с помощью РСИАС, относятся: обоснование принятия стратегических и тактических решений социально-экономического развития региона (области, города, района); анализ финансовых результатов деятельности региона и определение факторов, повлиявших на социально-экономическое положение территории; выявление резервов совершенствования управления развитием региона; оперативный анализ финансово-хозяйственной деятельности, мониторинг финансовой устойчивости предприятий; межрегиональные сравнения.

Схема функционирования региональной статистической информационно-аналитической системы представлена на рис. 3.

Источники данных – это официальные статистические и бухгалтерские данные о деятельности хозяйствующих субъектов, домохозяйств, итоги экономических переписей и конъюнктурных обследований. Для каждого источника данных определены параметры: территориальные расположения, административное подчинение, периодичность обновления, конфиденциальность, полнота и достоверность данных и характеристики программно-технической среды, объемы данных.

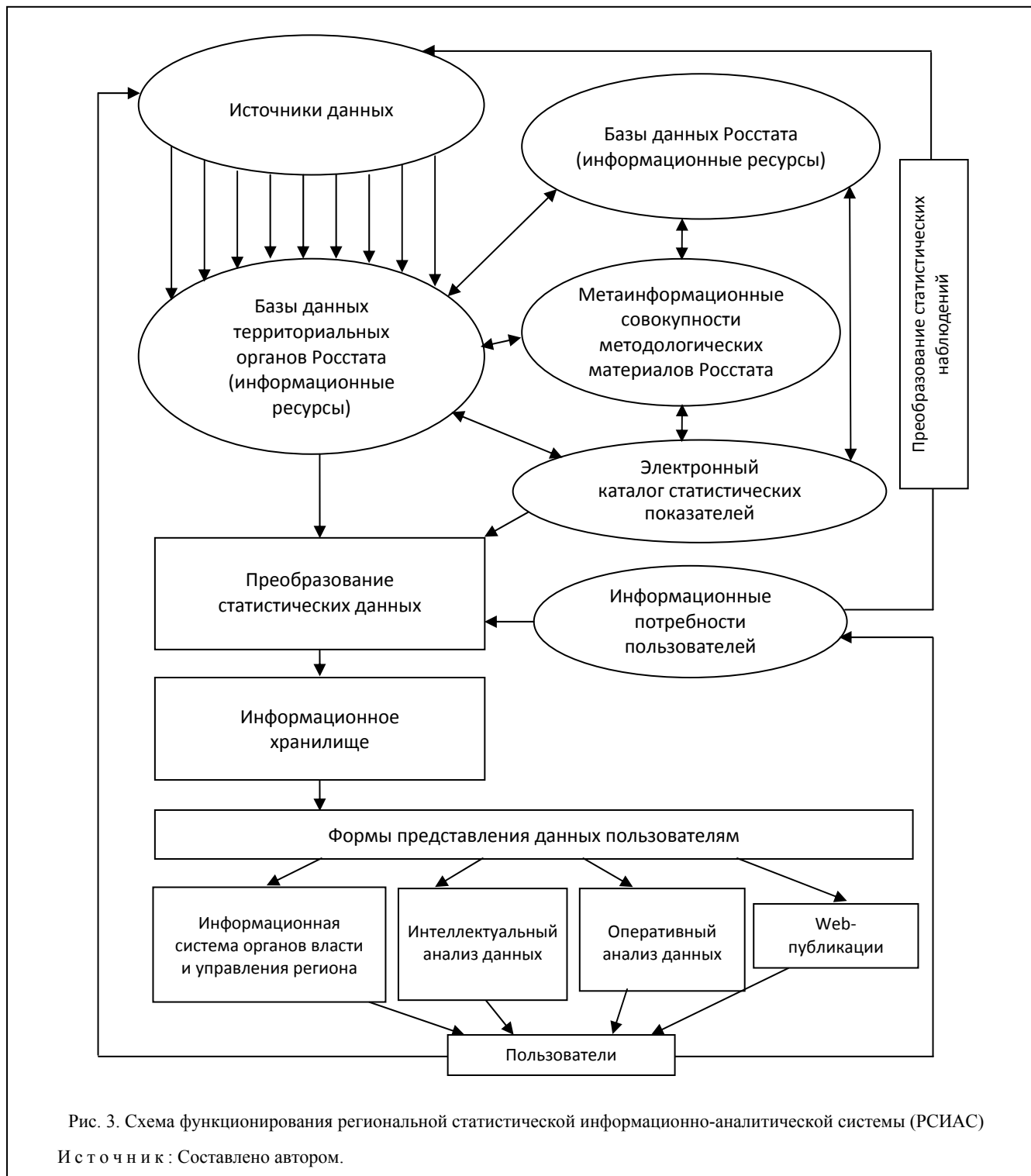


Рис. 3. Схема функционирования региональной статистической информационно-аналитической системы (РСИАС)

И с т о ч н и к : Составлено автором.

Базы данных Росстата состоят из: распределенных по уровням (федеральному, территориальному) баз данных, сформированных в соответствии с системой регистров учета (статистический регистр хозяйствующих субъектов, автоматизированный банк классификаторов, субрегистры); базы данных «Бухгалтерская отчетность организаций» (БД БОО), предназначенной для описания финансово-хозяйственной деятель-

ности юридических лиц и их обособленных подразделений; центральной базы статистических данных (ЦБСД), которая содержит информацию по всем разделам статистики; отраслевых баз данных, содержащих агрегированные статистические данные, объединенные в соответствии с разделами статистики; банка готовых документов (БГД), включающего текстовые, табличные и графические материалы; данных Всероссийской переписи

населения; данных Всероссийской сельскохозяйственной переписи и др.

Базы данных территориальных органов Росстата представляют собой совокупность данных об юридических лицах, их обособленных подразделениях и индивидуальных предпринимателях, которые получены из бухгалтерской и статистической отчетности, поступающей в органы государственной статистики. Здесь формируется и ведется документографическая база данных текстовых, графических и табличных материалов, осуществляется информационно-справочное обслуживание пользователей базы данных готовых документов, в первую очередь органов власти и управления, а также предприятий, организаций, населения для обращения к которым (имеются в виду базы данных) используется система управления базами данных.

Формирование информационных ресурсов Росстата на всех его уровнях осуществляется на метаинформационной совокупности методологических материалов Росстата, содержащей общие положения о системе экономических классификаций, применяемых в статистике; официальную методологию исчисления статистических показателей; методы сбора и формирования статистической информации. Методологические материалы используются при решении различных статистических задач, а также для информационно-справочного обслуживания пользователей статистической информации [19].

Электронный каталог статистических показателей (далее ЭКСП) – это информационно-справочная система метаинформации. С точки зрения экономического содержания, это систематизированный перечень показателей, используемых в статистической практике. С точки зрения организации данных, он представляет собой взаимосвязанную совокупность показателей, нормативно-справочной информации, таблиц метаданных, размещенных на сервере Росстата. Каталог (ЭКСП) имеет централизованный доступ пользователей посредством прикладного программного обеспечения.

Статистические показатели в ЭКСП характеризуют количественную и качественную стороны социально-экономических процессов в обществе, отображающих сущность явления или процесса с указанием конкретных условий места и времени.

Информационное хранилище (далее ИХ) представляет собой базу обобщенной информации, формируемую из множества внешних и внутренних источников, на основе которой выполняются статистические группировки и интеллектуальный анализ [18]. По сравнению с базами данных оперативной обработки транзакций, ИХ обеспечивает более гибкое и простое формирование произволь-

ных справочных и аналитических запросов, а также применение специализированных методов статистического и интеллектуального анализа данных [16. С. 51].

Вследствие передачи государством отдельных функций субъектам РФ, федеральному центру все менее и менее нужна подробная статистическая информация о регионах, откуда происходит сокращение показателей и форм статистического наблюдения, утверждаемых на федеральном уровне.

Для нужд регионов, наоборот, необходимо расширить систему показателей и сделать более подробными формы статистического наблюдения. Проводя доработку статистической информационной базы в регионе, следует учесть тот факт, что она должна опираться на информационную инфраструктуру Росстата. Это дает реальную возможность справиться с задачей информационного обеспечения процессов управления в регионе и обеспечить единую методологию (использование классификаторов, стандартов, методики расчетов и пр.) сбора, обработки, хранения информации.

К сожалению, часто статистическая информация остается невостребованной на региональном уровне в силу следующих причин.

Субъективная. Для восприятия статистической информации необходимы специальные знания, которыми некоторые руководители не обладают, и поэтому появляется недоверие к статистической информации.

Объективная. Сегодняшняя система сбора и обработки информации мало приспособлена к использованию на уровне субъекта федерации [17. С. 77].

Возникает противоречие: пока не решена первая проблема – проблема профессиональной подготовки руководителя, нет потребности в статистической информации. А не будет решена вторая – проблема создания информационных ресурсов, необходимых для принятия управленческих решений, отпадет потребность в профессиональном использовании информационных данных.

Поэтому создание РСИАС позволит решить указанные проблемы за счет предоставления следующих новых возможностей руководителям и специалистам региональных органов власти и управления:

- получать статистические данные социально-экономического положения территории на муниципальном, региональном, межрегиональном и национальном уровнях;
- осуществлять поиск, получение, передачу и распространение статистической информации из баз данных РСИАС с применением новейших информационных технологий;
- использовать информационные ресурсы на базе единого ЭКСП в целях наиболее эффектив-

ного решения основных задач управления и прогнозирования во всех сферах, включая анализ состояния и динамики развития региональной экономики, повышения инвестиционной активности и эффективности финансовой системы, улучшения демографической и социальной ситуации;

- проводить комплексный анализ совокупности социальных, экономических, экологических процессов, происходящих в регионе и в его муниципальных образованиях в целях принятия органами власти своевременных и обоснованных управленческих решений;

- обеспечивать равнодоступность субъектов информационного взаимодействия к открытым информационным ресурсам и их правовое равенство;

- повышать оперативность и качество принятия управленческих решений на стадии эксплуатации за счет постоянной готовности РСИАС адекватно отражать состояние объектов управления и своевременно выявлять тенденции в их развитии;

- применять систему специального доступа к информации ограниченного использования, распространяемой по соглашению участников конкретного информационного обмена.

Таким образом, эволюция способов формирования и предоставления пользователям статистической информации напрямую связана с политическими, экономическими и научно-техническими преобразованиями государства и потребностями государственного управления. Процессы федерализации в России привели к тому, что регионы осуществляют разнообразные функции государственного управления, располагают значительными материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами. Эффективным инструментом информационного обеспечения органов власти и управления регионов России является РСИАС, аккумулирующая и эффективно обрабатывающая большие объемы статистической информации. Совершенствование управления социально-экономическим развитием субъекта РФ на основе региональной статистической информационно-аналитической системы направлено: на повышение эффективности государственного управления; предоставление полной, достоверной, оптимальной по времени статистической информации в целях управления и прогнозирования социально-экономического развития региона; унификацию процессов оказания информационных услуг с применением ИКТ; создание системы обратной связи с потребителями информационных услуг; устранение дублирования информации.

Библиографический список

1. Гранберг, А. Г. Основы региональной экономики [Текст]: учебник для вузов / А. Г. Гранберг; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – 5-е изд. [стер.]. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.

2. Дрогобыцкий, И. Н. Системный анализ в экономике [Текст]: учеб. пособие / И. Н. Дрогобыцкий. – М.: Финансы и статистика, 2007.

3. Общая теория статистики: статистическая методология в изучении коммерческой деятельности [Текст]: учебник / под ред. О. Э. Башиной, А. А. Спирина. – 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2000.

4. Стамбульская декларация [Электронный ресурс]: (принята по итогам Всемирного Форума ОЭСР «Статистика, знания и политика», (г. Стамбул, 27–30 июня 2007 г.). – Режим доступа: <http://www.cisstat.com/rus/event/195.doc>. – 06.02.2008. – Загл. с экрана.

5. Калинина, А. Э. Развитие информационного пространства регионального рынка труда и занятости [Текст]: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Калинина А. Э. – Волгоград, 2005.

6. Гранберг, А. Темпы роста в национальном экономическом пространстве [Текст] / А. Гранберг, Ю. Зайцева // Вопросы экономики. – 2002. – № 9.

7. Иншаков, О. В. О стратегии развития Южного макрорегиона России: методологические и методические проблемы формирования [Текст] / О. В. Иншаков. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2003.

8. Россия и страны мира. 2006 [Текст]: стат. сб. / Росстат. – М.: ФГУП «Производственно-издательский комбинат ВИНТИ», 2006.

9. Россия и страны – члены Европейского союза. 2007 [Текст]: стат. сб. / Росстат. – М.: ФГУП «Производственно-издательский комбинат ВИНТИ», 2007; Европейский союз и Россия: статистические сопоставления, 1995–2005 [Текст]: стат. сб. / Федер. служба гос. статистики, Евростат, Европейская комиссия. – М.: ИИЦ «Статистика России», 2007.

10. Бюллетень «Россия и страны СНГ» [Электронный ресурс] / Росстат. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b07_05/Main.htm. – 08.02.2007. – Загл. с экрана.

11. Бюллетень «Социально-экономическое положение федеральных округов» [Электронный ресурс] / Росстат. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b07_20/Main.htm. – 08.02.2007. – Загл. с экрана.

12. Мироедов, А. А. Информационное обеспечение механизмов управления регионом [Текст] / А. А. Мироедов. – М.: Финансы и статистика, 2002.

13. Новоселов, А. С. Проблемы информационного обеспечения управления региональной и муниципальной экономикой [Текст] / А. С. Новоселов, А. С. Маршалова // «Информационно-статистическое обеспечение региональных систем управления»: Всерос. науч.-практ. конф. (2006; Белокуриха). Всероссийская научно-практическая конференция «Информационно-статистическое обеспечение региональных систем управления», 3–6 апр. 2006 г. [материалы] // Новосибирскстат: Алтайкрайстат: НГУЭУ: СИБАГС: АлГУ: «Мангазья», 2006.

14. Стоун, Р. Статистика общественного развития [Текст] / Р. Стоун // Всемирное признание: лекции нобелевских лауреатов; отв. ред. Г. Г. Фетисов. – М.: Мысль, 2005.

15. Серия изданий Росстата «Методологические положения по статистике» [Текст]: вып. 1 (М., 1996); вып. 2 (М., 1998); вып. 3 (М., 2000); вып. 4 (М., 2003); вып. 5 (М., 2006).

16. Тельнов, Ю. Ф. Проектирование информационных хранилищ для статистических информационных систем / Ю. Ф. Тельнов // Вопросы статистики. – 2003. – №1.

17. Власов, В. О. Нужна ли регионам статистика? [Текст] / В. О. Власов // Вопросы статистики. – 1999. – №4.

18. Inmon, W. Building the Data Warehouse [Text] / W. Inmon. – N.Y.: John Wiley & Sons, 1992.

УДК 336

РОССИЙСКАЯ ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА: ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ В XXI ВЕКЕ

А. П. Алмосов

Рассматривается понятие финансовой системы и предлагается определение ее структуры на основе двух взаимодополняющих сфер – государственных и частных финансов, а также централизованных и децентрализованных финансов. Дается характеристика финансовой системы России в последнее десятилетие.

Ключевые слова: финансовая система, централизованные финансы, децентрализованные финансы, государственные финансы, частные финансы, бюджет, государственный и муниципальный долг.

RUSSIAN FINANCIAL SYSTEM: NOTION AND MAIN TRENDS TO TRANSFORMATIONS IN XXI AGE

A. P. Almosov

There are notion of the financial system considered and is offered determination of its structure on base two spheres – state and quotient finance, as well as site and hostless finance. It is given feature of the financial system to Russia in the last decennial event.

Keywords: financial system, site finance, hostless finance, state finance, quotient finance, budget, state and municipal debt.

Понятие финансовой системы и, в первую очередь, ее структура – наиболее дискуссионный вопрос в современной научной литературе. Подходов к этому вопросу столько же сколько и авторов, пытавшихся формулировать определение указанного термина. Расхождение начинается уже с того, что представляет собой финансовая система, как совокупность элементов – совокупность ли это финансовых институтов, звеньев, сфер или уровней. При этом за основу берут два вида признаков финансовой системы – характер образуемых, используемых и распределяемых денежных фондов, а также принадлежность этих фондов. В зависимости от характера денежных фондов предполагается выделять две сферы: централизованные и децентрализованные финансы. По принадлежности денежных фондов выделяют государственные и частные финансы. Очевидно, что отождествлять обе названные классификации нельзя по той простой причине, что частные финансы образуют только децентрализованные фонды, в то время как в государственных финансах образуются, а следовательно, распределяются и используются как централизованные фонды денежных средств (федеральный, субфедеральные и местные бюджеты, а также бюджеты внебюджетных фондов), так и децентрализованные фонды (в унитарных предприятиях и государственных корпорациях). В связи с этим за основу можно взять двухмерную структуру финансовой системы страны, основанную на указанных выше признаках: 1) характер образуемых фондов денежных средств; 2) принадлежность фондов денежных средств. Использование понятия уровня здесь будет не совсем корректно, поскольку уровень предполагает либо соподчиненность и даже неравноправность элементов разных уров-

ней одной системы (уровни банковской системы, уровни образования), либо цифровые значения конкретных наблюдаемых социально-экономических процессов (уровень цен, уровень процентных ставок, уровень образования). В рамках финансовой системы сложно выделить соподчиненные уровни. Очевидно, что государственные и коммерческие финансы абсолютно равноправны и обоюдно взаимозависимы, вследствие чего не могут быть выстроены по иерархической системе. Что касается абсолютных значений, то понятно, что они не имеют никакого отношения к понятию структуры явлений, а следовательно, и к решению интересующего нас вопроса. Похожие разъяснения можно дать и в отношении централизованных и децентрализованных финансов. Логичнее объединить данные понятия определением сферы. Взяв за основу определение Большой советской энциклопедии можно отметить следующее: сфера – область действия, пределы распространения чего-либо. Разделение финансовой системы на такие сферы, как централизованные и децентрализованные, а также государственные и частные является более логичным. С набором звеньев дело в научной среде обстоит несколько согласованнее – среди звеньев большинство исследователей однозначно выделяют бюджетную систему, государственный и муниципальный кредит, финансы коммерческих и некоммерческих организаций, личные финансы. Отнесение к финансовой системе финансовых рынков, и, в частности, фондового рынка, а тем более отнесение его к сфере централизованных финансов является спорным. Финансовый рынок можно рассматривать в качестве механизма перераспределения фондов денежных средств, но никак не звено, в котором происходит их создание,

распределение и использование. Однако в большинстве проанализированных структур финансовой системы, предлагаемых авторами многочисленных учебников, нельзя встретить очень важного, а в последнее время и одного из ведущих ее звеньев – финансов унитарных предприятий и государственных корпораций. В последние пять лет их значение для финансовой системы значительно возросло. Как будет показано ниже, игнорирование значения указанного звена делает оценку финансовой системы неполной и искаженной. На основе вышесказанного сформулируем рабочее определение финансовой системы, которое позволит нам провести оценку трансформации, произошедшей с ней в последнее десятилетие.

Финансовая система – это совокупность различных сфер и звеньев финансовых отношений, а также механизмов взаимодействия между указанными сферами и звеньями, участвующих в процессе формирования, распределения и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств в государственной и частной сферах национальной экономики.

Таким образом, основополагающим является деление финансовой системы на сферы централизованных и децентрализованных финансов, а также на сферы коммерческих и государственных финансов.

Сфера централизованных финансов – это совокупность звеньев финансовой системы, участвующих в процессе формирования, распределения и использования денежных средств, аккумулируемых в бюджетах всех уровней бюджетной системы РФ. Основным признаком сферы централизованных финансов является то, что аккумуляция и распределение денежных средств происходит централизованным способом соответствующим уровнем государственной власти. Сфера централизованных финансов в настоящее время занимает значительную долю в распределении валового внутреннего продукта страны. Как показано на рис. 1, более 38 % валового внутреннего продукта страны в настоящее время распределяется именно через систему централизованных финансов, причем характерно значительное увеличение рассматриваемой доли по сравнению с 2004 г.

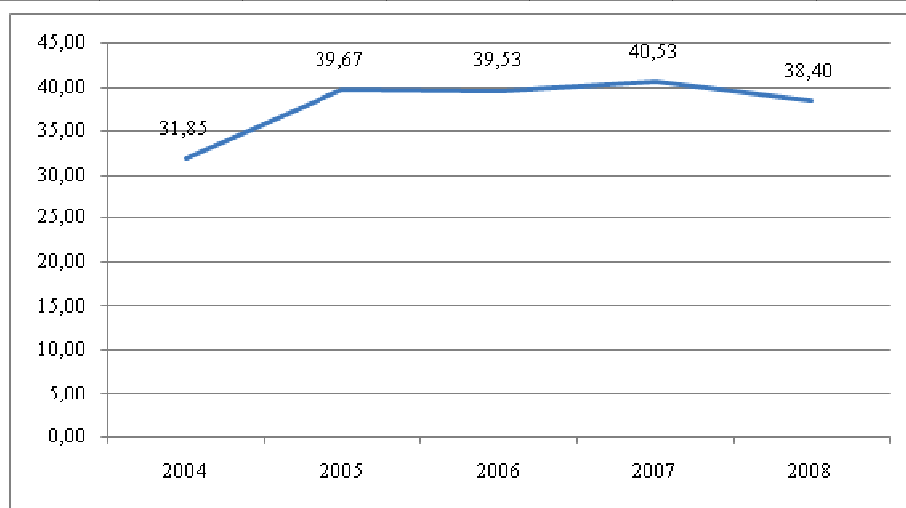


Рис. 1. Доля ВВП Российской Федерации, распределяемая посредством всех уровней бюджета в 2004–2008 гг., %

Источник: Составлено по: // www.gks.ru

Звеньями централизованных финансов являются:

- Бюджетная система.
- Государственный и муниципальный кредит.

Бюджетная система Российской Федерации – основанная на экономических отношениях и государственном устройстве, регулируемая законодательством совокупность федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов [1. Ст. 6]. Среди многочисленных целей и задач бюджетной системы следует выделить главную: перераспределение валового внутреннего дохода для финансового обеспечения

решения ключевых экономических, социальных, культурных и политических задач государства. Роль бюджетной системы состоит в том, что именно в этом звене наиболее полно проявляются все функции финансов одновременно. Бюджетная система создана для того, чтобы перераспределять созданный валовой внутренний продукт, вовлеченный в сферу централизованных финансов посредством таких инструментов, как налоги, акцизы, таможенные пошлины и пр. При распределении централизованных денежных фондов государством создан и постоянно совершенствуется механизм контроля за таким распределением, для этого суще-

ствует целый ряд органов, основными среди которых являются Казначейство, Федеральная налоговая служба, Счетная палата. Инструменты, используемые бюджетной системой, направлены не только на финансирование задач, стоящих перед государством, но и на регулирование важнейших экономических процессов, призванных усилить и продлить позитивные этапы развития национальной экономики и сгладить негативные фазы ее развития. Особенную позицию в структуре бюджетной системы занимают внебюджетные фонды: Пенсионный фонд РФ, Федеральный фонд социального страхования и Фонд обязательного медицинского страхования РФ. Данные фонды играют важное значение

в обеспечении граждан социальными услугами. Однако особенностью современного этапа их развития стала высокая зависимость от бюджетных ассигнований. Как показано на рис. 2, доля бюджетных средств в общем объеме доходов внебюджетных фондов составляет весьма значительную величину. Так, если для Фонда социального страхования и Фонда обязательного медицинского страхования бюджетные трансферты являются весомыми в структуре доходов, то для Пенсионного фонда и территориальных фондов обязательного медицинского страхования бюджетные трансферты становятся критически необходимыми.

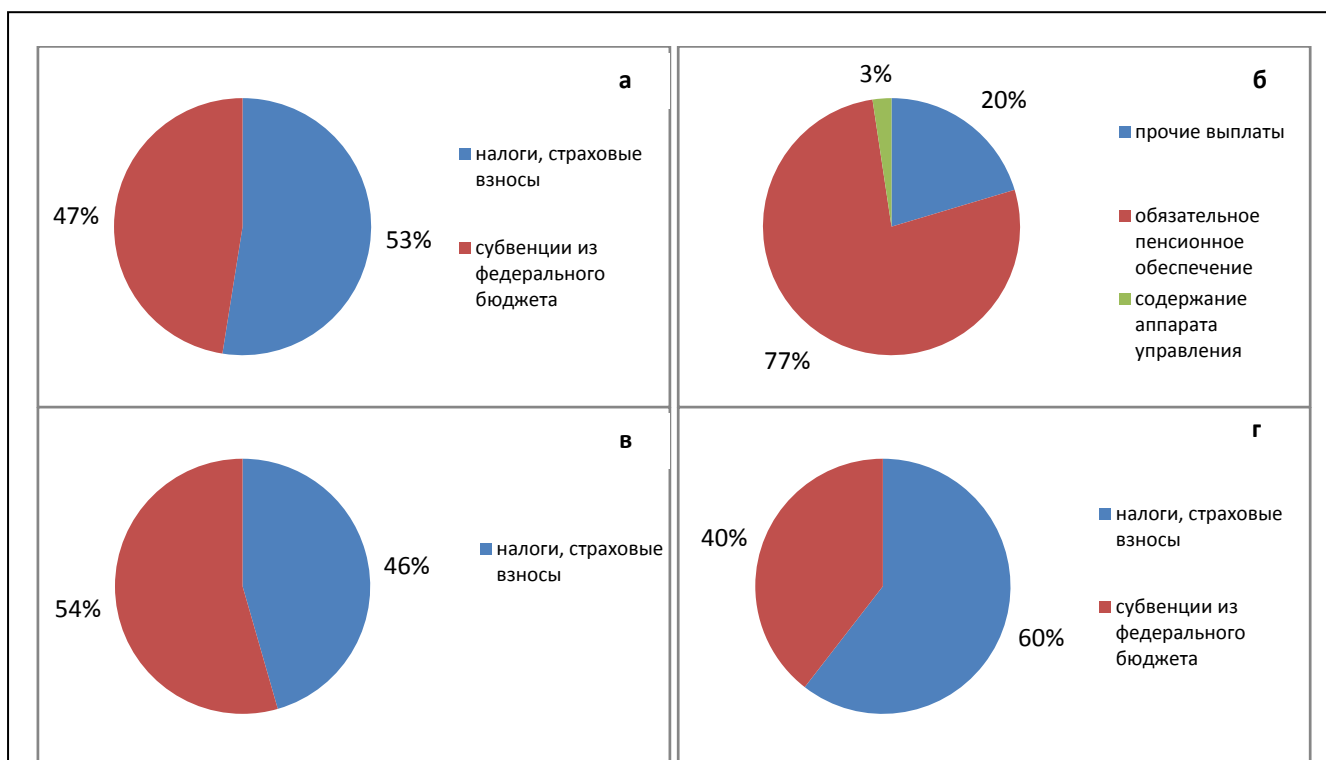


Рис. 2. Структура доходов: а – Пенсионного фонда РФ; б – Фонда социального страхования; в – Федерального фонда обязательного медицинского страхования; г – территориальных фондов обязательного медицинского страхования

Источники: Финансы России. 2008: стат. сб. / Росстат. – М., 2008. – 453 с.

Особенностью российской финансовой системы в последние годы стало образование сильного государственного децентрализованного сектора в который вошли как уже традиционные унитарные предприятия, так и набирающие силу государственные корпорации.

Деятельность государственных корпораций регламентируется ст.71.1 ФЗ от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях». Государственной корпорацией признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного взноса и созданная для осуществления со-

циальных, управленческих или иных общественно полезных функций [5. Ст. 71.1]. Первой государственной корпорацией стала ГК «Агентство по страхованию вкладов». В последние годы для реализации наиболее важных программ развития экономики и социальной сферы было создано около десятка государственных корпораций, среди которых особо следует отметить Российскую корпорацию нанотехнологий, ГК по строительству олимпийских объектов и развитию города Сочи как горноклиматического курорта, ГК «Ростехнологии», ГК по атомной энергии «Росатом», Фонд содействия развитию жилищно-коммунального хозяйства.

Государственные корпорации обладают целым рядом особенностей:

- ГК создается на основании федерального закона.

- Имущество, переданное ГК Российской Федерацией, является собственностью ГК, то есть не является государственной собственностью (этим ГК отличается от ФГУПов). Тем самым контроль за собственностью ГК выведен из-под надзора Счетной палаты РФ.

- ГК не отвечает по обязательствам Российской Федерации, а Российская Федерация не отвечает по обязательствам ГК, если законом, предусматривающим создание ГК, не предусмотрено иное.

- ГК отличается как от ОАО с преобладающим государственным участием, так и от государственных унитарных предприятий (ФГУПов): в частности, на ГК не распространяются положения о раскрытии информации, обязательные для публичных ОАО, а также действие закона о банкротстве; в отличие от ФГУПов ГК выведены из-под контроля ряда государственных органов.

- ГК не обязана представлять в государственные органы документы, содержащие отчет о своей деятельности (исключение составляют ряд документов, представляемых в правительство РФ).

- Контроль за деятельностью ГК осуществляется Правительством РФ на основе ежегодного представления корпорацией годового отчета, аудиторского заключения по ведению бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности, а также заключения ревизионной комиссии по результатам проверки финансовой (бухгалтерской) отчетности и иных документов корпорации. Любые другие федеральные органы государственной власти, органы государственной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления не вправе вмешиваться в деятельность корпораций. ГК не обязана публиковать указанную отчетность.

- Особенности правового статуса госкорпорации, в том числе порядок назначения руководителя, устанавливаются законом, предусматривающим создание государственной корпорации (согласно большинству такого рода законов, руководитель ГК назначается президентом РФ).

Государственные корпорации за 2 года стали крупнейшими игроками на российском рынке. Под их контролем на сегодняшний день находится более 4 % активов российских компаний. Перечень корпораций с указанием активов, контролируемых ими, приведен в табл. 1.

Таблица 1

Размер активов государственных корпораций по состоянию на 1 января 2009 г., тыс. руб.

Наименование корпорации	Размер активов
ГК Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства	195 865 742
ГК Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)	1 597 158 415
ГК Агентство по страхованию вкладов	398 039 765
ГК Олимпстрой	76 882 176
ГК Ростехнологии	2 413 710
ГК Роснанотех	136 246 540
ГК Росатом	н/д

Источники: Годовые отчеты соответствующих государственных корпораций.

Учитывая такую долю в активах компаний возникает очевидный вопрос: какова доля государственного сектора в общей структуре финансов в России. Выделение государственной и частной сфер финансов предполагает некоторую перегруппировку звеньев, в результате чего общая структура финансовой системы будет выглядеть иначе.

Сфера государственных финансов – это совокупность звеньев финансовой системы, участвующих в процессе формирования, распределения и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств, являющихся государственной либо муниципальной собственностью.

Структура государственных финансов, памятуя о том, что в нее входят как государственные, так и негосударственные финансы, включает в свой состав следующие звенья:

- бюджетную систему;
- государственный и муниципальный кредит;
- финансы унитарных предприятий и государственных корпораций.

Государственный сектор в России обширен – в этом сходятся большинство исследователей, но определить эту долю достаточно сложно. Ни органы государственной статистики, ни официальная информация правительства, Министерства финансов или Министерства экономического развития

не позволяют достоверно ответить на вопрос: какая доля формируемого ВВП принадлежит государству. Как показывает табл. 2, доля предприятий с государственным участием в течение последних восьми лет снизилась в два раза, однако, в условиях

консолидации разрозненных государственных активов этот факт не может в полной мере отражать общую долю государственных финансов в ВВП страны. Тем не менее самую грубую оценку такой доли сделать можно.

Таблица 2

Распределение предприятий и организаций по формам собственности (на 1 января указанного года), тыс. ед.

Вид собственности	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Частная, тыс. ед.	1425,50	2509,60	2725,90	2956,80	3237,70	3837,60	3638,80	3855,40
Частная, доля	69,90	79,90	80,88	81,74	82,96	87,88	87,99	89,02
Государственная, тыс. ед.	367,40	386,10	396,40	407,40	407,40	412,50	413,60	404,30
Государственная, доля	18,02	12,29	11,76	11,26	10,44	9,45	10,00	9,34
Смешанная, тыс. ед.	246,50	245,10	247,80	253,10	257,70	116,90	83,30	71,20
Смешанная доля	12,09	7,80	7,35	7,00	6,60	2,68	2,01	1,64

И с т о ч н и к : Россия в цифрах. 2009: крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2009.

На рис. 3 представлены оценочные (минимальные) объемы государственного сектора в ВВП страны. Их оценка позволяет сделать вывод о том, что государственные финансы занимают не менее

47 % от общего объема ВВП, распределяемого с их помощью. Таким образом, государственные финансы современной России – это сфера финансовой системы, как минимум, равная сфере частных финансов.

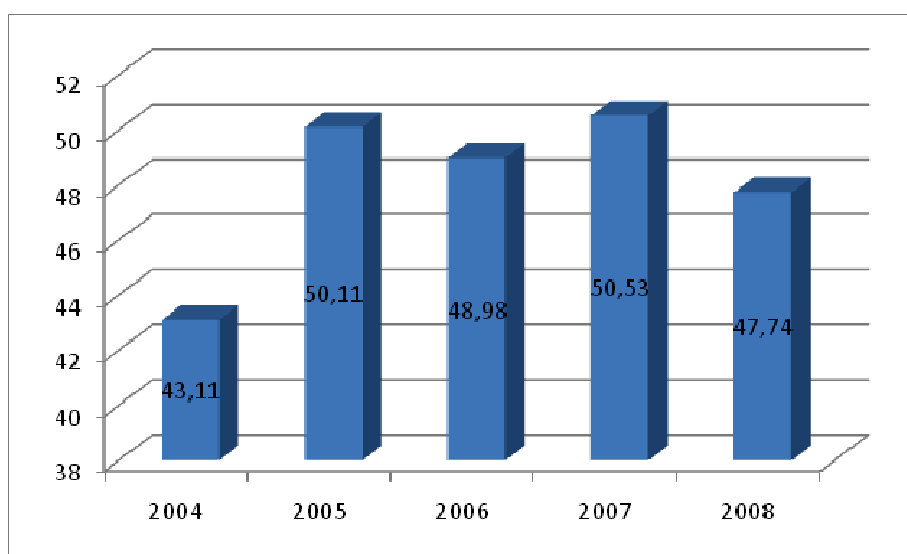


Рис. 3. Оценочные объемы государственного сектора в ВВП страны в 2004-2008 гг., %

И с т о ч н и к : Рассчитано автором по данным www.gks.ru; Финансы России. 2008: стат. сб. / Росстат. – М., 2008; Россия в цифрах. 2009: крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2009.

Второй составляющей сферы централизованных финансов и третьей составляющей сферы государственных финансов является государственный и муниципальный кредит.

Государственный и муниципальный кредит выражает совокупность экономических отношений между государством или муниципальными органами власти, с одной стороны, и другими экономическими субъектами – с другой, по поводу привлечения фондов денежных средств, предоставления

ссуд или гарантийного обеспечения. К основным задачам государственного кредита можно отнести:

- финансирование бюджетного дефицита;
- проведение международной и региональной финансово-кредитной политики;
- поддержку социально-приоритетных секторов и видов деятельности.

Основным элементом государственного кредита является государственный долг, который можно подразделить на внутренний и внешний.

Организация внутренних заимствований на сегодняшний день является не столько источником финансирования расходов государства, сколько средством развития рынка государственных ценных бумаг и ликвидным инструментом для его участников. Как показывает рис. 4, рост объемов внутренних заимствований является для России перманентным процессом, зависимость которого

от темпов экономического роста или каких-либо других макроэкономических факторов неочевидна (рис. 5). Так, на протяжении 1993–1998 гг. в России наблюдалась отрицательная динамика прироста ВВП, в результате чего общий объем внутренних заимствований шел на финансирование возникающего дефицита государственного бюджета.

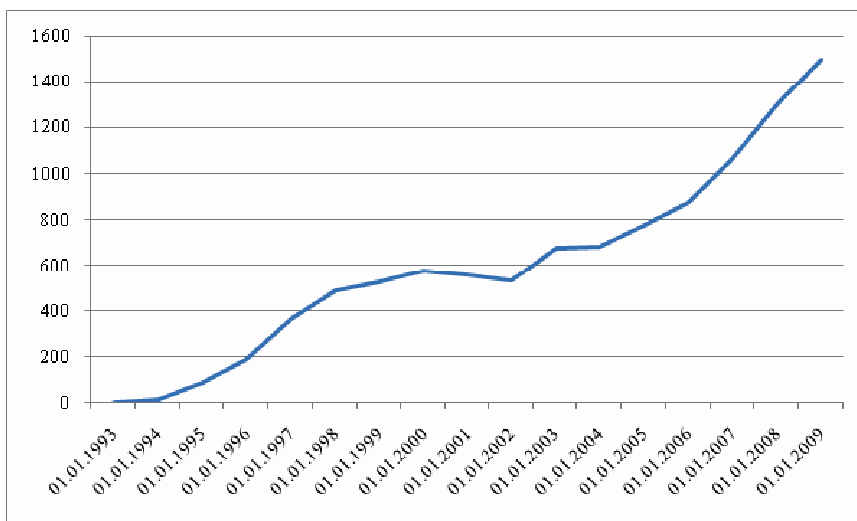


Рис. 4. Динамика объема внутреннего государственного долга РФ в 1993–2009 гг., млрд. руб.

И с т о ч н и к : Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: www.gks.ru

С возобновлением экономического роста в 1999 г., правительство снизило темпы заимствований на внутреннем рынке, однако, уже в 2003 г. рост заимствований снова возобновился. Выпуск новых долговых обязательств в этот период был связан не столько с потребностью государства в дополнительных финансовых ресурсах (с 2000 г. российский бюджет ежегодно сводился с профицитом), сколько

с необходимостью развития рынка государственных ценных бумаг и стерилизацией части денежной массы, резко увеличившейся в результате притока нефтегазовой выручки в экономику России. Косвенным доказательством такой причины прироста объемов государственных заимствований стало снижение объема внешнего государственного долга в 4,7 раз за период с 1999 по 2009 гг. (рис. 6).

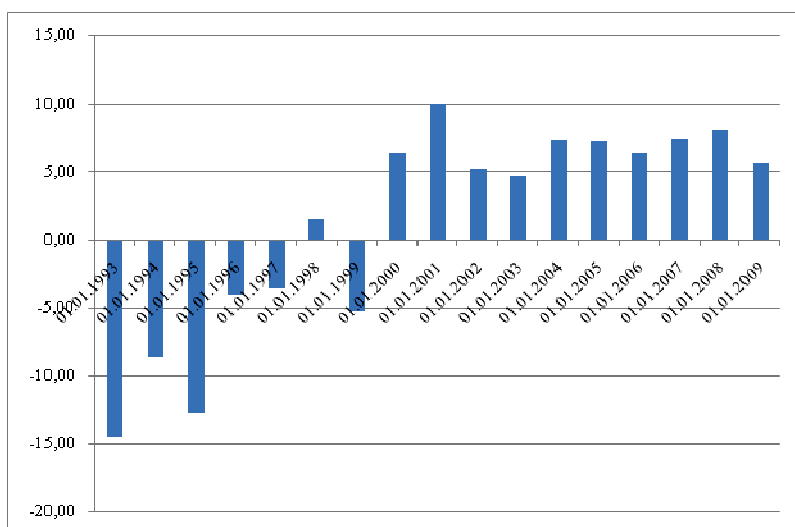


Рис. 5. Темпы прироста ВВП России за период с 1993 по 2009 гг., %

И с т о ч н и к : Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: www.gks.ru

Таким образом, государственный долг призван выполнять целый ряд функций, связанных не только со стабилизацией бюджетной системы

страны, но и с развитием финансовых рынков и решением задач денежно-кредитной политики государства.

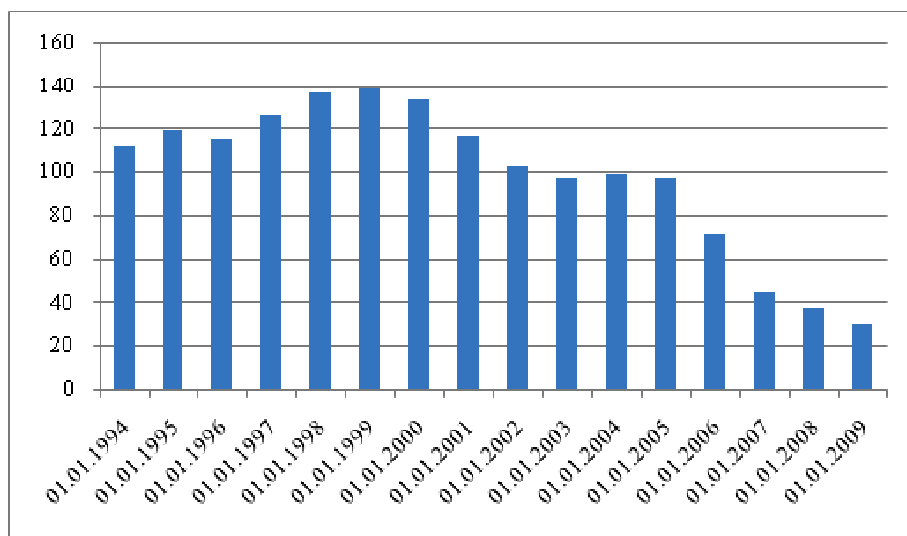


Рис. 6. Динамика внешнего долга России в 1994–2009 гг., млрд.руб.

Источник: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: www.gks.ru

Сфера децентрализованных финансов – это совокупность звеньев финансовой системы, участвующих в процессе формирования, распределения и использования частнообособленных фондов денежных средств отдельных хозяйствующих субъектов и частных лиц.

Звенья децентрализованных финансов включают в свой состав:

- Финансы коммерческих предприятий.
- Финансы некоммерческих предприятий.
- Финансы унитарных предприятий и государственных корпораций.
- Финансы индивидуальных предпринимателей.
- Финансы домашних хозяйств.

Несмотря на значительную долю государственного сектора в экономике любого государства, и России в том числе, ведущую роль в создании валового внутреннего продукта играют, тем не менее, именно децентрализованные финансы.

Финансы коммерческих предприятий – это система экономических отношений, связанных с формированием, распределением и использованием денежных ресурсов отдельных хозяйствующих субъектов в процессе осуществления хозяйственной деятельности в целях получения прибыли, как основной цели деятельности. Финансы коммерческих организаций являются составной частью финансовой системы государства, занимая определяющее положение в структуре финансовой системы, так как именно на их уровне формируется преобладающая масса финансовых ресурсов страны

и начинаются процессы распределения и перераспределения стоимости.

Роль финансов коммерческих организаций в функционировании финансовой системы страны заключается в том, что они являются:

- основным источником образования централизованных денежных фондов;
- главным направлением регулирующих действий государственных органов власти;
- ведущим источником образования финансовых ресурсов домашних хозяйств;
- основой для организации непрерывного процесса удовлетворения общественных потребностей;
- ключевым звеном в распределении и потреблении произведенного валового продукта.

Более подробно роль финансов коммерческих организаций будет рассмотрена в одном из следующих номеров журнала, а сейчас остановимся на общих теоретических особенностях. Ключевыми принципами формирования финансов коммерческих организаций являются [2. С. 333]:

- Самокупаемость – принцип финансово-хозяйственной деятельности, при котором расходы предприятия полностью покрываются собственными доходами.
- Самофинансирование – принцип осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятия, при котором не только текущие расходы, но и капитальные вложения, а также финансирование социальных проектов предприятия и расходы будущих периодов обеспечиваются из собственных источников финансирования.

- Финансовая самостоятельность – предприятиям предоставлено право самостоятельно распоряжаться своими финансовыми, материальными, трудовыми ресурсами, изыскивать и внедрять в оборот заемные и привлеченные средства, исходя из экономической выгоды.

- Принцип материальной заинтересованности в результатах коммерческой деятельности на предприятии проявляется в получении прибыли как источника материального поощрения за достигнутые положительные результаты деятельности предприятия и его коллектива. Интересы государства и работников предприятий могут быть соблюдены рентабельной деятельностью предприятия.

- Экономическая ответственность предприятий определяется установленной в законодательном порядке системой финансовых санкций за невыполнение обязательств перед бюджетом, целевыми фондами и другими предприятиями, банками. Особые формы ответственности предусматриваются для налогоплательщиков, нарушающих налоговое законодательство. Предприятия несут ответственность по своим обязательствам собственным имуществом.

- Важным принципом организации финансов коммерческих предприятий является сочетание финансового планирования и коммерческого расчета.

Финансы некоммерческих организаций это отношения, связанные с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов таких организаций для достижения целей, предусмотренных в уставе организации. Предпринимательскую деятельность некоммерческая организация может осуществлять лишь в рамках решения задач, поставленных перед некоммерческой организацией.

Ключевыми принципами формирования финансов некоммерческих организаций являются:

- Внешнее финансирование (образование денежных фондов за счет членских взносов, пожертвований, грантов, благотворительной помощи, бюджетных ассигнований).

- Целевой характер расходования денежных фондов на основе утвержденной сметы (бюджета доходов и расходов).

- Затратность, убыточность деятельности.

- Открытость финансов, общественный контроль, отсутствие коммерческой тайны в деятельности некоммерческой организации.

- Подотчетность лицу – источнику финансирования.

- Реализация общественных интересов, ведение деятельности, предусмотренной исключительно учредительными документами.

- Моральная и социальная ответственность участников некоммерческой организации за результаты ее деятельности.

Личные финансы – система формирования и использования денежных доходов отдельных индивидов в соответствии с их решениями [3. С. 15]. Специфика финансов домашних хозяйств состоит в том, что эта сфера финансовых отношений в наименьшей степени регламентирована государством, которое не имеет инструментов прямого влияния на процесс распределения располагаемого дохода домохозяйств.

В экономической системе домашние хозяйства играют следующие роли [6. С. 477]:

- выступают на рынке в качестве покупателей и услуг, производимых фирмами;

- предоставляют тем же самым фирмам факторы производства;

- сберегают части формируемого в экономике совокупного дохода, приобретая реальные и финансовые активы.

Как показывает рис. 7, домашние хозяйства потребляют около половины произведенного ВВП, однако, данная доля постоянно снижается. Если в 1995 г. население потребляло более 50 % ВВП, то по состоянию на начало 2009 г. эта цифра составила уже 48 %.

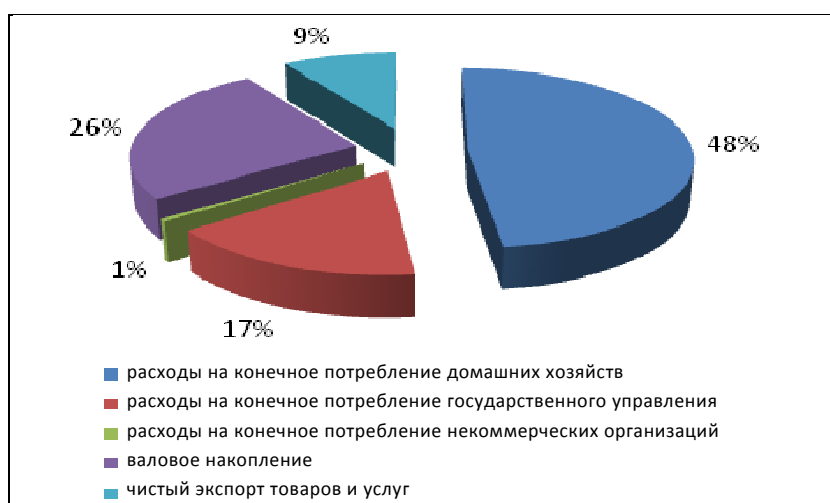


Рис. 7. Расходование ВВП по направлениям использования по состоянию на 1.01.2009 г., %

Источник: Россия в цифрах. 2009: крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2009.

Финансы индивидуальных предпринимателей совмещают в себе особенности финансов коммерческих организаций и личные финансы, при этом акцент смещается в сторону коммерческих финансов, поскольку деятельность индивидуальных предпринимателей связана, в первую очередь, с коммерческой деятельностью, направленной

на получение прибыли на свой страх и риск. На рис. 8 представлена динамика роста оборота малых предприятий. Как видно из указанного рисунка, кризис 2008 г. значительно сказался именно на малом бизнесе, поскольку общий оборот предприятий, по данным 2008 г., как показывает табл. 3, все-таки вырос.

Таблица 3

Динамика оборота предприятий и малого бизнеса в 2005–2008 гг., млрд. руб.

Наименование показателя	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Оборот организаций в целом	36459,5	46950,4	59795,2	74180,9
Оборот малых организаций	9650,7	12099,2	15468,9	10093,5

Источник: Россия в цифрах. 2009: крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2009.

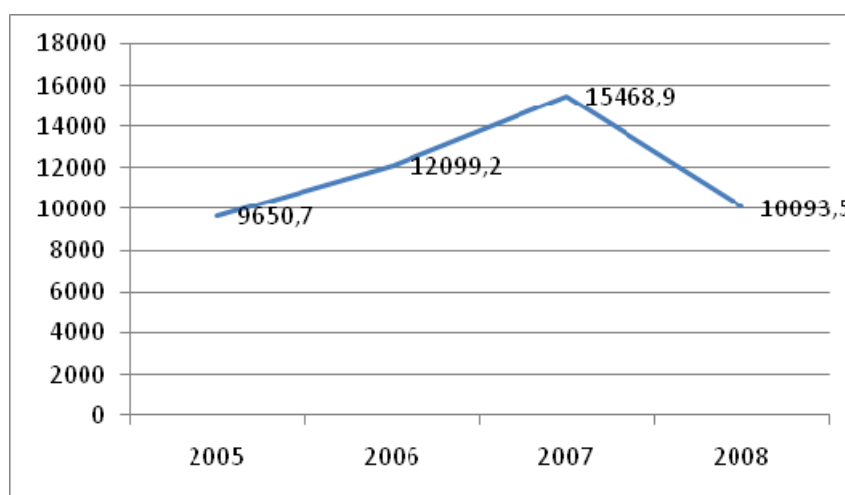


Рис. 8. Динамика оборота малых предприятий в 2005–2008 гг., млрд. руб.

Источник: Россия в цифрах. 2009: крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2009.

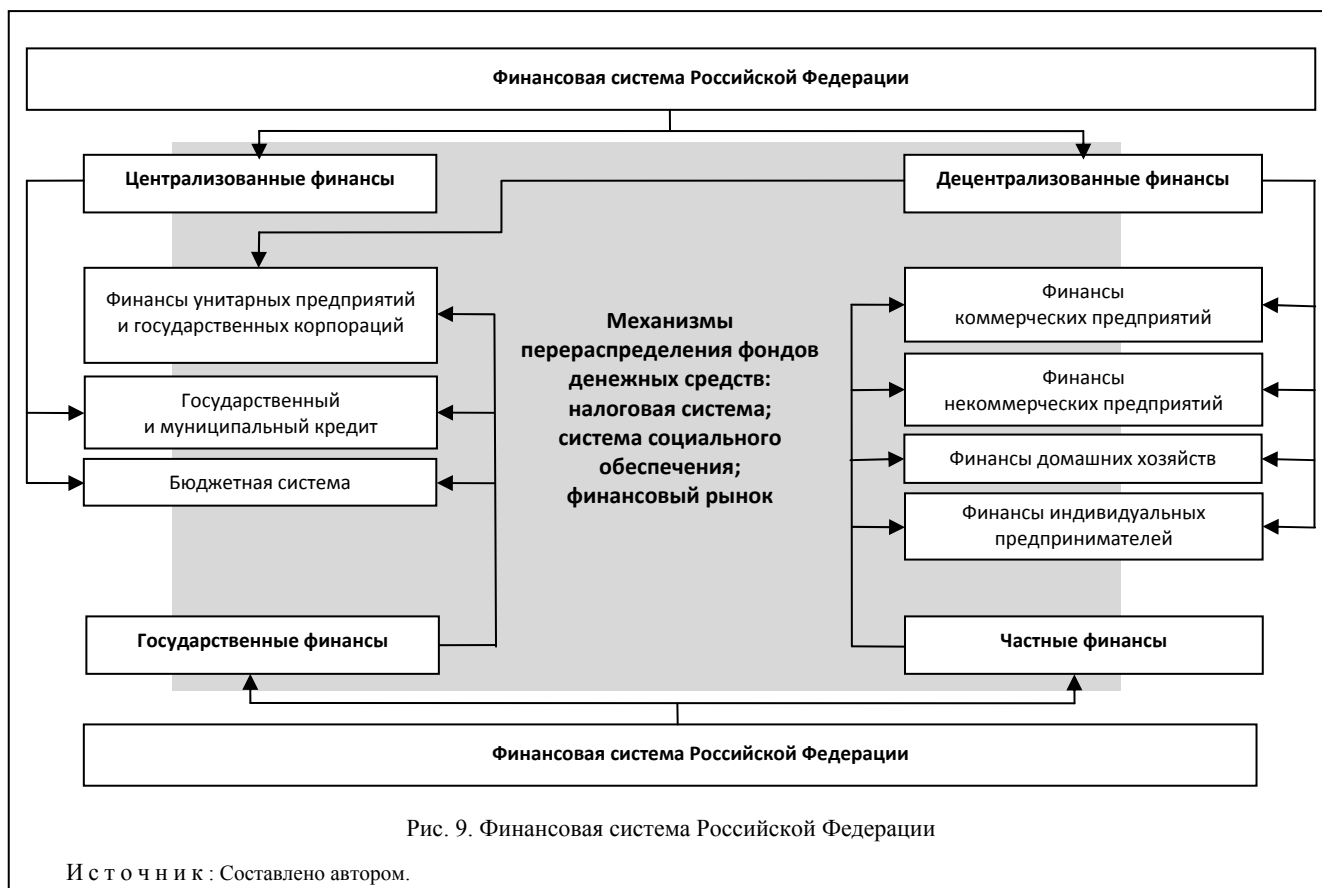
Вся совокупность перечисленных сфер и звеньев финансовой системы не существует сама по себе, а взаимосвязана через такие механизмы перераспределения, как налоговая и социальная система и финансовый рынок, который, в свою очередь, представляет собой совокупность валютного, фондового и кредитного рынков. Взаимодействие финансовых звеньев может происходить только на основе функционирования финансового рынка, который представляет собой механизм распределения денежных фондов между отдельными звеньями финансовой системы. В рамках такого распределения лежат следующие основные инструменты:

- собственность (распределение происходит через фондовый рынок);
- валютные ценности (распределение происходит через валютный рынок);
- кредитные ресурсы (распределение происходит через рынок капиталов).

Несмотря на то что финансовый рынок является частью финансовой системы, его нельзя отнести

к звеньям финансовой системы. На основе вышесказанного можно сделать вывод, что российская финансовая система на сегодняшний день имеет структуру, показанную на рис. 9.

Подводя итоги, отметим следующее. Российская финансовая система состоит из следующих взаимодействующих сфер: государственных и частных финансов, а также централизованных и децентрализованных финансов. Выделенные сферы абсолютно равноправны и примерно равны по объему перераспределяемых внутри себя финансовых ресурсов. Так, посредством сферы государственных финансов перераспределялось не менее 50 % ВВП. Для России является характерной большая роль централизованных финансов, с преобладанием бюджетных средств даже во внебюджетных фондах. Особенностью российских финансов последнего десятилетия стало использование государственного долга не столько для покрытия государственных расходов, сколько для регулирования фондового и денежно-кредитного рынка.



В течение последних двух лет наблюдается усиление государственных децентрализованных финансов. Целевое планирование и выделение приоритетных отраслей экономики побудило государство создать целый ряд государственных корпораций, ответственных за решение наиболее злободневных задач развития российского общества. Общий рост российской экономики, продолжавшийся до середины 2008 г. благотворно сказался и на развитии частного сектора: усилилась роль малых предприятий в структуре экономики, у населения появились средства для увеличения объема накоплений и, тем самым, снижения доли потребления в структуре расходов. Несмотря на то что кризис замедлил развитие России на определенное время, тенденции, сформированные в начале XXI в., позволяют надеяться на скорое возобновление экономического роста и дальнейшее развитие финансовой системы страны.

Библиографический список

1. Российская Федерация. Законы. Бюджетный Кодекс РФ: федер. закон [принят Гос. Думой 31 июля 1998 г.]. – М.: ТК Велби; Изд. Проспект, 2008.
2. Вахрин, П. И. Финансы [Текст]: учебник для вузов / П. И. Вахрин, А. С. Нешитой. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2000.
3. Екшембиев, Р. С. Персональные финансы в финансовой системе государства [Текст] / Р. С. Екшембиев. – М.: Магистр, 2008.
4. Россия в цифрах. 2009 [Текст]: крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2009.
5. Российская Федерация. Законы. О некоммерческих организациях: федер. закон [принят 12 января 1996 г.] // СЗ РФ. – 1996. – №3.
6. Финансы [Текст]: учебник / под ред. В. В. Ковалева. – М.: ТК Велби, 2007.
7. Финансы России. 2008 [Текст]: стат. сб. / Росстат. – М., 2008. – 453 с.
8. Официальный сайт Федеральной службы Госстатистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 330.3

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ НА ОСНОВЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ПОРТФЕЛЬНОЙ ТЕОРИИ

В. М. Молоканов

Отсутствие цельности экономической теории делает актуальным поиск интегральных методологических принципов, способных объединить все зачастую противоположные теории в единую науку, позволяющих анализировать экономическую систему в целом. В данной статье предложен новый методологический подход, разработанный на основе теории портфеля, который раскрывает сущность эволюции экономической системы. В работе разработан математический аппарат данного подхода, выведены оптимизирующие принципы и сделаны соответствующие выводы по выявленным закономерностям.

Ключевые слова: портфельная теория, эволюция экономической системы, устойчивость экономической системы по критерию «Рост ВВП – риск кризиса», модель экономического развития.

ECONOMIC DYNAMICS ANALYSIS ON THE BASIS OF PORTFOLIO THEORY INSTRUMENTS

V. M. Molokanov

There has been no integrated economic theory yet and this fact makes economists seek methodological principles which can unite all sometimes contradictory theories in order to analyse the economic system as a whole. The article represents a new methodological approach developed on the basis of the portfolio theory that considers the essence of economic system evolution. The mathematical instruments for this approach have been offered, some optimizing principles have been inferred and final conclusions have been made in accordance with the revealed regularities.

Keywords: briefcase theory, evolution of the economic system, stability of the economic system on criterion «Growing GIP – a risk of the crisis», model of the economic development

1. Портфельный подход в анализе экономической динамики

Существующие экономические теории как неоклассическая, так и кейнсианская, в большей мере оперируют статическими категориями, игнорируя динамический процесс. Этот недостаток пытаются ликвидировать институциональная теория (от Т. Веблена и Р. Коммонса до современных новых институционалистов Р. Коуза и Д. Норта). Действительно, каждая определенная историческая, экономическая эпоха характеризуется своим набором экономических институтов. И если это так, то методология как неоклассическая, так и кейнсианская не способна объяснить экономическую проблему вне определенных экономических условий. Неоклассическая и кейнсианская теории обусловлены конкретными историческими условиями экономической системы. Современная экономическая теория ни по одному вопросу не способна предоставить единственного ответа. Проблема единства экономической теории сегодня особенно актуальна.

В данной статье предложен новый методологический подход к анализу динамики экономических процессов на макроуровне. Главным критерием,

характеризующим качество макроэкономических изменений, выступает коэффициент взаимозависимости рынков, который и будет определять размер амплитуды колебания циклического развития экономики. Рабочая гипотеза при данном подходе состоит в том, что по мере развития экономической системы эволюция экономики идет в направлении изменения взаимозависимости рынков. Главным следствием данной гипотезы становится положение, согласно которому амплитуда колебаний экономического развития уменьшается по мере либо уменьшения взаимозависимости рынков, либо усиления обратно пропорциональной взаимозависимости между ними.

Политэкономия классиков объяснила природу экономической деятельности, доказала эффективность рыночного способа хозяйствования. Однако теоретики XIX в. оставили нам большой изъян в своих концепциях. Развитие экономики протекает не последовательно вверх, а циклично, чередуя падения и рост мирового производства. Указанная проблема стала основной в учениях теоретиков экономической науки XX в.

Природа экономического цикла глубоко была исследована кейнсианской школой экономической мысли. Общепринятым считается мультипликаторно-

акселераторный механизм самоподдержания экономических циклов, разработанный П. Самуэльсоном, Дж. Хиксом, Э. Хансенем.

Однако данный подход требует определенных условий от реальной экономики – высокой степени взаимозависимости отраслей и рынков, характерной для экономики начала–середины XX в. Но целый ряд экономических явлений, наблюдаемых сегодня, нарушают логику построений названных авторов. Для иллюстрации этих изменений воспользуемся инструментарием, разработанным Г. Марковицем и У. Шарпом для ценных бумаг, применив его на макроуровне, представив экономику как совокупность рынков.

Экономику можно представить как совокупность отдельных рынков – активов, приносящих доход или убыток. Каждый рынок (актив) характеризуется, подобно финансовым активам, ожидаемой доходностью и риском достижения данной доходности. Совокупность отдельных рынков (мировая экономика) – это уже финансовый портфель доходных активов. Экономика будет подвержена кризисам (портфель будет рисковым), если доходность на рынках (доходные активы) невозможно со 100-процентной вероятностью определить. В конечном итоге качество активов (выделяемых в экономике рынков) будет определять доходность портфеля в целом (в макроэкономической терминологии – рост ВВП).

Как и в случае с финансовыми активами, портфель (экономика), состоящий из рынков-активов, можно графически и математически определить. В данной модели рынок понимается как составная часть национальной экономики, на котором продается один, конкретный вид продукции или услуг.

Из набора n -рынков можно сформировать бесконечное число портфелей (экономик). Например, экономика состоит из трех ($n = 3$) рынков: рынок производства автомобилей (A), рынок готового платья (B) и рынок производства макарон (C). Экономика может состоять из бесконечного числа

возможных портфелей, например, первый портфель: 10 % – рынок A , 45 % – рынок B , 45 % – рынок C ; второй портфель: 33 % – рынок A , 21 % – рынок B , 46 % – рынок C и т. д. К счастью, нет необходимости рассматривать все это многообразие рыночных портфелей. Нас будет интересовать лишь подмножество возможных портфелей, соответствующее теореме об эффективном множестве.

Экономика образует свое оптимальное сочетание рынков из множества сочетаний, каждое из которых (составлено по аналогии с теоремой об эффективном множестве доходных активов У. Шарпа) [5]:

- 1) обеспечивает максимальный ожидаемый рост реального ВВП для некоторого уровня риска;
- 2) обеспечивает минимальный риск для некоторого значения ожидаемого роста реального ВВП.

Набор портфелей (сочетаний рынков), удовлетворяющий этим двум условиям, называется *эффективным множеством*.

Рисунок 1 характеризует местоположение достижимого множества – множества возможностей, из которого может быть выделено эффективное множество. Достижимое множество представляет собой все экономики, которые могут быть сформированы из группы в n -рынков. Это означает, что все возможные портфели, которые могут быть сформированы из n -рынков, лежат либо на границе, либо внутри достижимого множества (точки F , T , K , M на рис. 1 являются примерами таких портфелей). В общем случае, данное множество будет иметь форму типа зонтика, подобную изображенной на рисунке. В зависимости от используемых рынков оно может быть больше смещено вправо или влево, вверх или вниз, кроме того, оно может быть шире или уже приведенного здесь множества. Для целей нашего анализа важна выпуклость эффективного множества. Чем рынки менее зависимы друг от друга или их зависимость обратно пропорциональна, тем множество, состоящее из этих рынков, будет более выпукло.

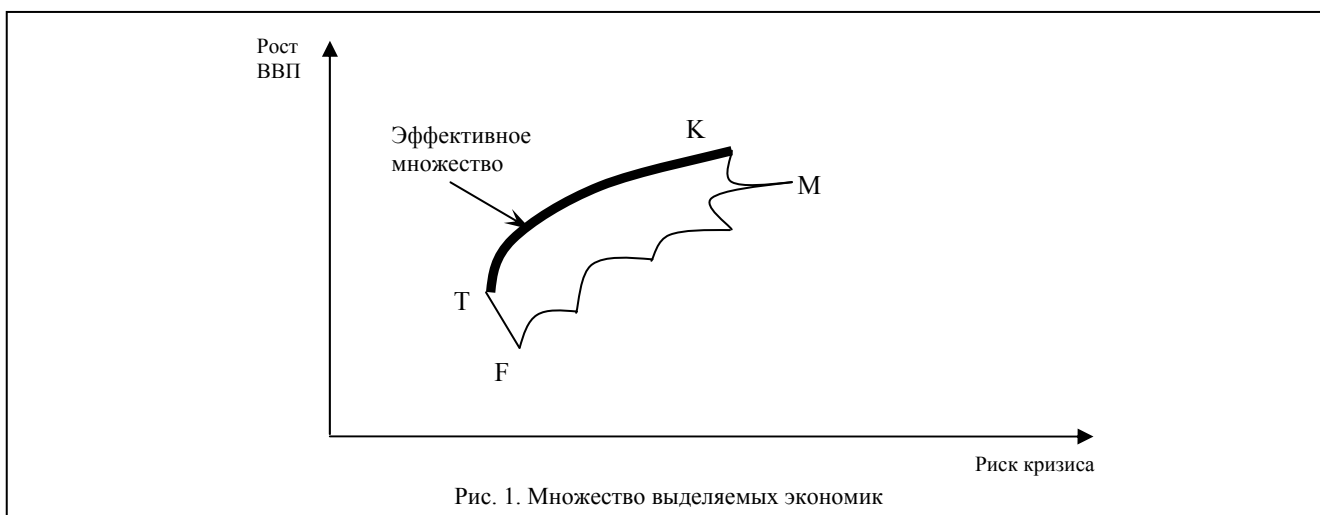


Рис. 1. Множество выделяемых экономик

Применив теорему об эффективном множестве к достижимому множеству, можно определить местоположение эффективного множества (кривая *ТК*).

Все же эффективное множество это достаточно большой набор портфелей. Каждый из этих портфелей характеризуется оптимальным соотношением риска и доходности. Какой портфель (экономику) предпочтет общество зависит от склонности данного общества к риску. Метод, который помогает описать нам подобную склонность, использует так называемые кривые безразличия. Эти кривые отражают отношение общества к риску и доходности и, таким образом, могут быть представлены как двухмерный график, где по горизонтальной оси откладывается риск, мерой которого является стандартное отклонение (σ), а по вертикальной оси – вознаграждение (в макроэкономической терминологии – рост ВВП), мерой которого является ожидаемая доходность (r).

Рисунок 2 представляет собой график кривых безразличия гипотетического общества. Каждая кривая линия отображает одну кривую безразличия общества и представляет все комбинации портфелей (экономик), который обеспечивает заданный уровень

желаний общества в отношении комбинаций доходность–риск. Например, общество с кривыми безразличия, изображенными на рис. 2, будет считать экономики *A* и *B* равноценными, несмотря на то, что они имеют различные ожидаемые доходности и стандартные отклонения. Хотя общество, представленное на рис. 2, сочтет экономики *A* и *B* равноценными, оно найдет экономику *C* с ожидаемым ростом ВВП R_2 и стандартным отклонением Σ_2 более предпочтительным по сравнению с *A* и *B*. Это объясняется тем, что экономика *C* лежит на кривой безразличия I_2 , которая располагается выше и левее, чем I_1 . Общество будет считать любую экономику, лежащую на кривой безразличия, которая находится выше и левее, более привлекательной, чем любая экономика, лежащая на кривой безразличия, которая находится ниже и правее. Наклон кривых безразличия общества определяется отношением этого общества к риску. Если кривые безразличия пологие, то общество терпимо относится к риску, а если кривые безразличия устремляются круто вверх, то это означает, что общество консервативно по отношению к риску.

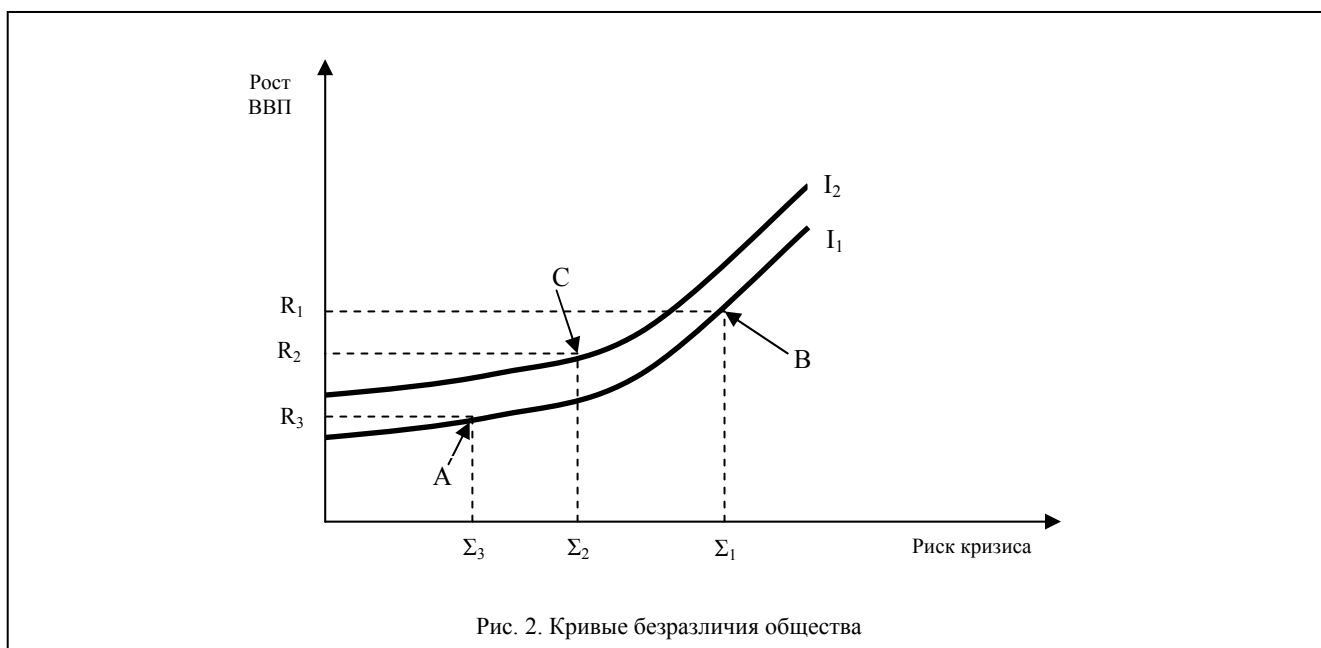


Рис. 2. Кривые безразличия общества

Оптимальная экономика, реально существующая в обществе, будет представлять собой точку касания эффективного множества с кривой безразличия, находящейся выше и левее остальных (рис. 3).

Точка O^* – является оптимальной для общества экономикой, согласного на определенные потери в случае негативного развития экономики для достижения гарантированного определенного роста ВВП.

В результате приведенных построений полученная модель пригодна для адекватного описания

состояния экономики в различные исторические эпохи. Имея строго ограниченное число характеристик, можно описать важнейшие качественные изменения, произошедшие в мировой экономике в XX веке.

Модель «Рост ВВП – риск кризиса», полученная по аналогии с портфельной теорией финансового рынка, позволяет анализировать циклические процессы в экономике, учитывая качественные изменения в условиях функционирования экономических институтов.

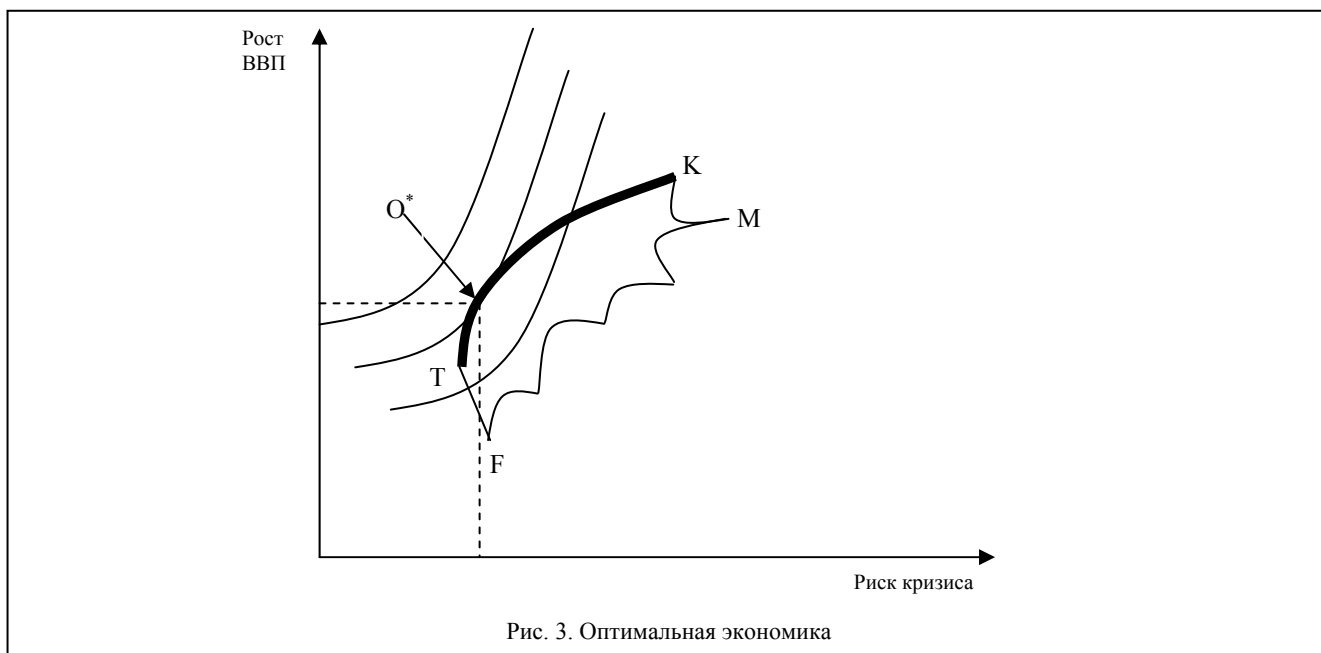


Рис. 3. Оптимальная экономика

2. Выявление устойчивости экономической системы по критерию «Рост ВВП – риск кризиса» в условиях Великой депрессии

Ключевым для понимания хода развития экономики является Великая американская депрессия, мировой кризис 30-х гг. XX в.

Риск получения негативных результатов от экономической деятельности определяется разбросом возможных результатов экономической деятельности каждого выделяемого рынка и называется стандартным отклонением.

Определим риск наступления экономического кризиса как разброс возможных исходов экономической деятельности всех выделяемых в экономике рынков. Этот показатель называется дисперсией (σ^2). Ясно чем σ^2 больше, тем вероятность кризиса больше [5. С. 182].

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_i x_j \sigma_{ij}, \quad (1)$$

где n – количество выделяемых рынков;
 x – доля n -го рынка в экономике;
 σ_{ij} – ковариация исходов экономической деятельности i -го и j -го рынков;
 i, j – рынок i -го и j -го товаров.

$$\sigma_{ij} = p \sigma_i \sigma_j, \quad (2)$$

где p – коэффициент корреляции, характеризующий взаимозависимость рынков ($-1 \leq p \leq 1$), важнейший показатель, определяющий форму эффективного множества;
 σ_i, σ_j – стандартные отклонения i -го и j -го рынков соответственно.

Попытаемся описать ситуацию, сложившуюся на этапе зарождения рыночного способа хозяйствования в конце XIX – начале XX вв., на модели «Рост ВВП – риск кризиса».

Зарождение рыночной экономики провозгласили труды А. Смита и Д. Рикардо. Их модель «экономики–предложения» заложила основы рыночной экономики, принципы эффективного хозяйствования, которые не устарели и в наши дни, с одной стороны, но, с другой стороны, эта модель отражала начальный этап становления рыночной экономики, экономики диктата производителей. Рыночная форма хозяйствования возникла в условиях товарного дефицита. Любой создаваемый товар был обречен на благодарную покупку (закон Сэя). Производитель не имел никакого интереса в отслеживании издержек, так как конкуренции в условиях сплошного дефицита быть не может (эффект масштаба самый распространенный метод сокращения издержек). И это нашло обоснование в трудовой теории стоимости, так как труд являлся основным фактором производства, основным элементом затрат. Потребитель оказался в подчиненном положении, в том смысле, что его желания оплачивать издержки производителей, его потребности в том или ином товаре никак не участвовали в процессе производства. Товаров было слишком мало, чтобы они могли конкурировать за денежные голоса потребителей. В этом основная суть «экономики-предложения».

Этому еще более яркое подтверждение предоставляет система организации хозяйствующих субъектов, теоретические принципы которой разработали Ф. Тейлор, Г. Форд, А. Файоль. Предприятие представляло собой строго упорядоченную иерархическую структуру военизированного типа,

где главная задача – максимизация выпуска товарной продукции. Работник предприятия всего лишь винтик в огромной машине насыщения рынка, где его способности не востребованы, т. к. задача существования организации слишком проста – насытить рынок дефицитными товарами. Именно тогда зародились и стали широко применяться идеи разделения труда, специализации и конвейерного способа производства, сущность которых – любым путем повысить выпуск продукции. В русле тейлоризма предприятие представляет собой механизм, эффективность которого задается в терминах производительности.

Анализируя все вышеизложенное, можно утверждать, что постулаты и принципы классической школы организации основывались на диктате производителя при стабильном рынке с устойчивым спросом. Справедливость этому утверждению подтверждали устойчивость монополистических тенденций до конца 20-х гг. XX в.

Вальтер Ойкен капитализм конца XIX – начала XX вв. назвал «нестабильным хозяйственным порядком второго типа»: «В начале XX в. существенно возросла власть предпринимателей. Если раньше их позиции зависели от рынка и рыночного ценообразования, то теперь они изменились вместе с вытеснением конкуренции, с распространением других рыночных форм, с развитием про-

цесса концентрации, происходящего в форме образования концернов, трестов, картелей и других властных группировок. Теперь они определяли рыночную стратегию и как монополисты диктовали свои условия на важнейших рынках. [...] Предприниматели-промышленники, занимающие на рынках монополистическое или олигополистическое положение, стали управляющими важными частями экономического процесса и более не являлись агентами, точно следующими указаниям потребителей» [1. С. 246].

Достижимое множество в рассматриваемой модели, при описании этой исторической эпохи, имеет малую выгнутость, так как корреляция между рынками приближается к 1. Кривые безразличия характеризуются низкой степенью избегания риска (рис. 4), что и определяет их пологое начертание. Массовые рынки высокорискованы, так как сильно зависят от своевременности поставок исходного сырья, от массового спроса на однородную продукцию. Фирмы работают с большими объемами ресурсов как на входе, так и на выходе, имеют большие показатели операционного леввериджа. Естественно, что даже небольшой сбой в этой напряженной системе может привести к значительному кризису. Экономика начала XX в. характеризуется как высокой доходностью (r), так и высоким риском (σ_p).

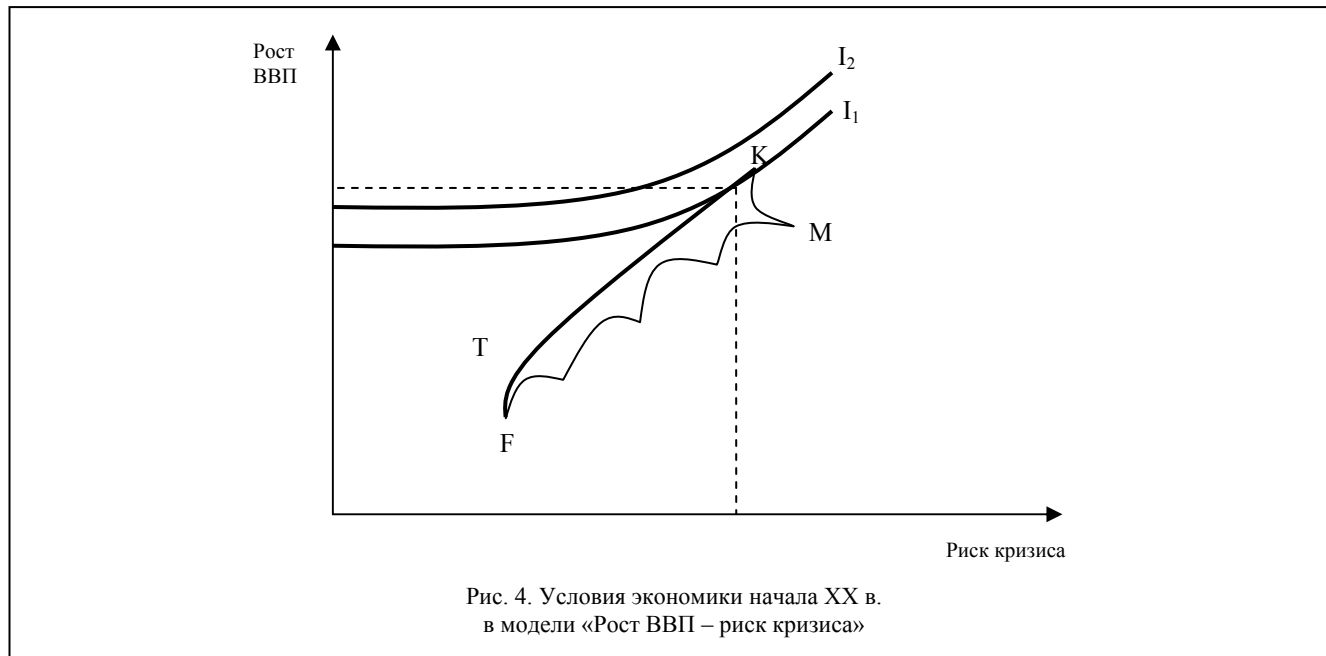


Рис. 4. Условия экономики начала XX в. в модели «Рост ВВП – риск кризиса»

Для экономики начала века были характерны огромные массовые рынки, ориентированные на массового клиента, например, рынок автомашин, рынок стирального порошка и т. д. Поэтому количество рынков было относительно невелико ($x_i \rightarrow \max$). По сути, предприниматели удовлетворяли лишь общественные потребности в еде, одежде, развлечениях и т. п. В силу высокой

инертности и малой конкурентности массовых рынков они являются сильно взаимозависимыми. Изменение потребительских вкусов, не предвиденных никем, означает гибель рынка. Из-за недостаточности конкуренции эти новые потребности не могут быть быстро удовлетворены. Новый рынок не организуется. Но из-за эффекта мультипликатора-акселератора неудачи на одном рынке

будут негативно сказываться на всех других рынках, т. е. $p \rightarrow 1$.

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^{n \rightarrow \min} \sum_{j=1}^{n \rightarrow \min} x_i x_j p \sigma_i \sigma_j \Rightarrow \max. \quad (3)$$

Исходя из проведенного анализа, риск наступления экономического кризиса в начале XX в. был максимален.

Но этот всевозрастающий товарный рост, рассчитанный на массового потребителя, должен был когда-нибудь кончиться. Переломным этапом в тенденции количественного роста экономики стал кризис 30-х гг. XX в. Товарное предложение более не могло обеспечить себе адекватный спрос. Возник так называемый кризис перепроизводства. Готовая продукция затоваривала склады, неспособность ее реализовать заставляла закрывать предприятия, что провоцировало невиданный рост безработицы. Механизм рыночного саморегулирования стал угрожать социальной стабильности. Многие, как и сейчас, заговорили о слишком большой цене свободного рынка. Мощное теоретическое обоснование этим настроениям предложил Дж. М. Кейнс.

Экономическое развитие дестабилизируется под влиянием рыночного механизма хозяйствования из-за тенденции к сокращению общей величины спроса, что приводит к затовариванию рынков, последующему закрытию предприятий, сокращению рабочих мест, росту безработицы. Это, в свою очередь, еще больше снижает спрос, и начинается новый виток банкротств. Таким образом, рынок не в состоянии выправить создавшееся положение, и ему следует помочь справиться с этими трудностями с помощью государственной политики.

Экономический кризис 30-х гг. был вызван безудержным экономическим ростом в предшествующие годы. Предприниматели в погоне за коли-

чественными показателями не заметили, что потребители не хотят больше поглощать всего, что предложат производители. Товарные дефициты были в достаточной мере преодолены. Но производители по инерции, привыкнув за многие годы к беспроblemному сбыту, к огромным доходам, будучи невосприимчивыми к требованиям потребителей в силу структуры организации бизнеса и просто ненужности такого механизма в течение всего их периода хозяйствования, продолжали производить огромное количество, вдруг ставших ненужными, товаров. Глубочайший кризис 30-х гг. был заложен и предопределен масштабной индустриализацией.

Зарождение рыночной экономики происходило далеко не в тех условиях, которые ей предписывал А. Смит. Рыночные механизмы не сработали, так как условий для их функционирования просто не было, а главное среди них отсутствие конкуренции за голоса потребителей. Экономический рост в отсутствии состязательности предпринимателей оказался временным. Производство, не готовое к давлению потребителей, вызвало глубокий системный, структурный кризис экономики. Для того чтобы достичь смитовского идеала саморегулирующейся экономики, человечество должно было пережить этап становления, этап количественного роста рыночной экономики, нацеленного на преодоление товарных дефицитов, чтобы затем перейти в свой новый качественный этап развития.

В результате кризиса 1929 г. резко изменились кривые безразличия (рис. 5) в модели «Рост ВВП – риск кризиса».

Общество стало очень чувствительно к риску. Теперь за незначительный риск экономического кризиса общество согласно платить меньшим экономическим ростом. Точка O_1 – докризисная экономика, точка O_2 – кризисная экономика.

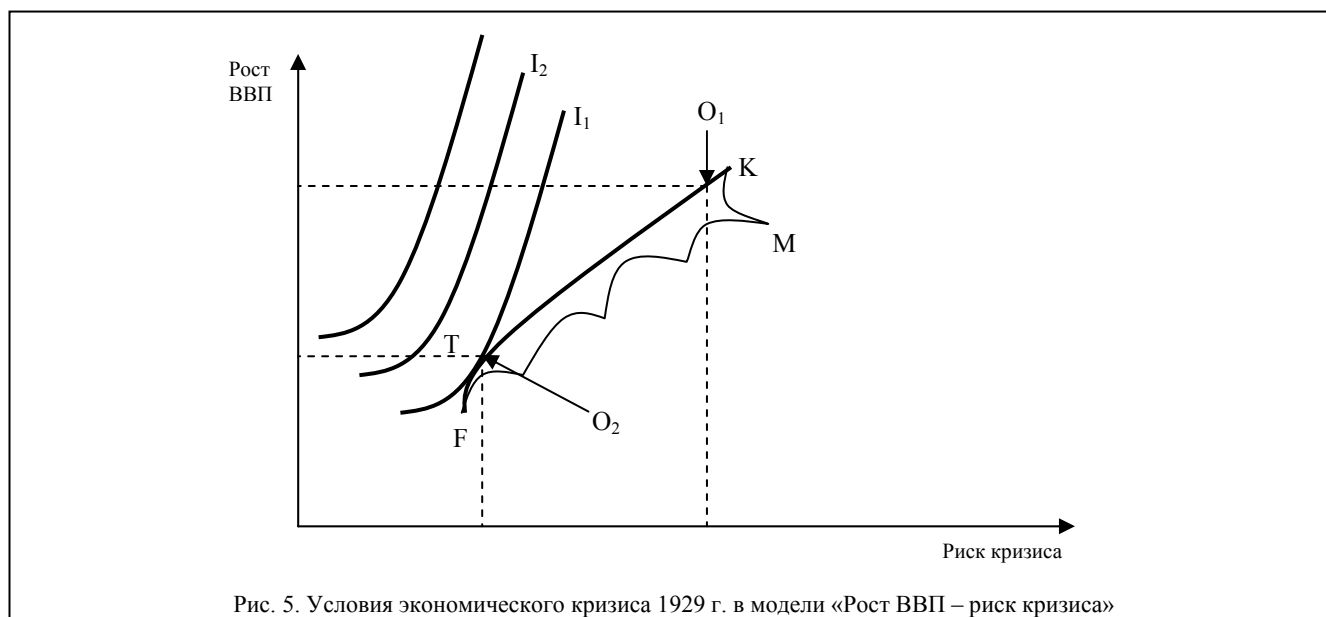
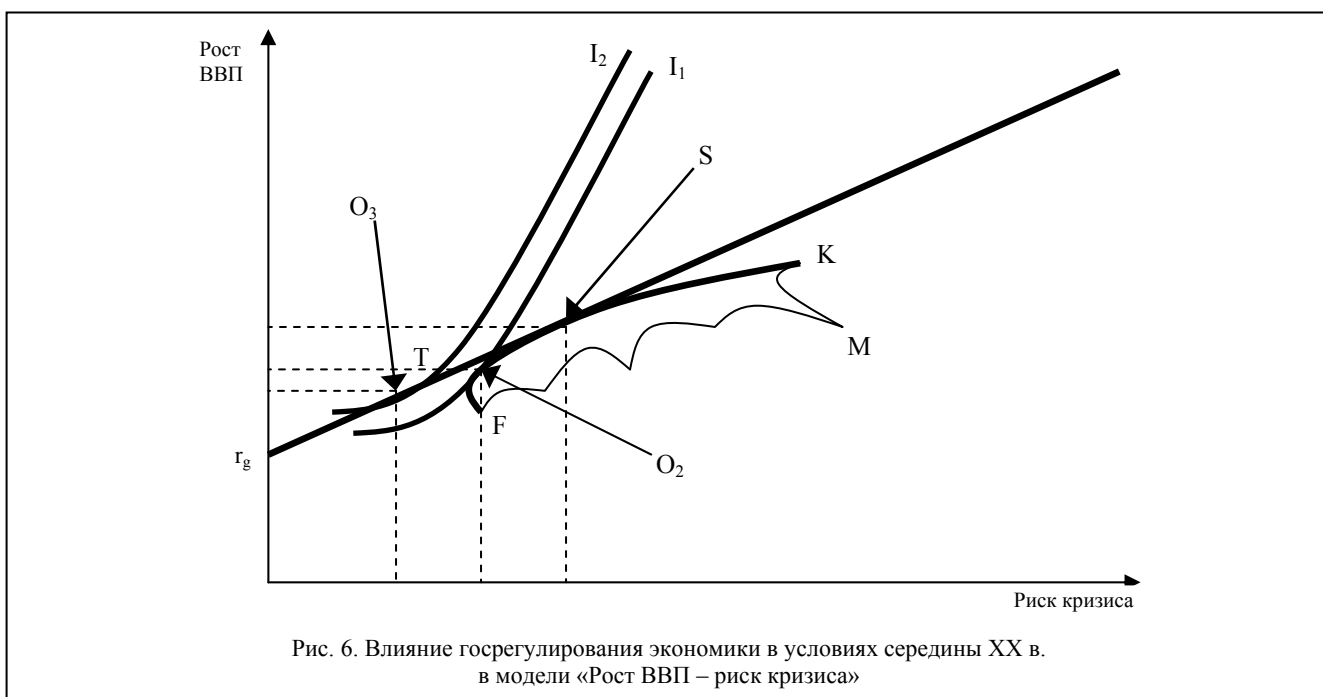


Рис. 5. Условия экономического кризиса 1929 г. в модели «Рост ВВП – риск кризиса»

Более того, согласно доктрине Кейнса, стал образовываться мощный государственный сектор, характеризующийся нулевым риском и, следовательно, низкой доходностью. Национализировались преимущественно инфраструктурные отрасли, а также часть управленческих функций частных компаний. С этого времени государство, а не рынок, получило возможность перераспределять огромные ресурсы в нужные, перспективные, по мнению государственных чиновников, отрасли. В связи с вышеизложенным в рассматриваемой модели государственный сектор включает не только национализированные инфраструктурные отрасли (это в основном нынешние естественные монополии), но также все государственные институты, связанные с регулированием

частной экономики. С включением в модель безрискового рынка (r_g – государственного сектора) эффективное множество теперь составляет точки на линии r_gS . На этой прямой представлены все возможные комбинации государственного сектора и частной экономики S , где S – точка касания прямой, проведенной из точки r_g к достижимому множеству $FTKM$ (рис. 6). В результате получилась новая точка O_3 – экономика с более низкими показателями роста и риска, но находящаяся на более высокой кривой безразличия. Благодаря увеличению роли государства в экономике, в полном согласовании с кейнсианской экономической теорией, общество достигло большего удовлетворения, лучшего сочетания риска и доходности, чем в период кризиса.



Экономическая система, описанная в модели «Рост ВВП – риск кризиса», с условиями, характерными для начала XX в., показывает как высокие показатели экономического роста, так и значительный уровень риска наступления экономического кризиса.

3. Выявление устойчивости экономической системы по критерию «Рост ВВП – риск кризиса» в условиях конца XX – начала XXI вв.

Преодоление кризиса 30-х гг. породило ряд новых тенденций в экономике послевоенного периода.

В США отрасли, производящие и распространяющие знания и информацию, реализовали продукции в 1955 г. – 25 % от валового выпуска в стране, в 1965 г. – свыше 33 %, в середине 80-х гг. –

более 60 %. К 1990 г. основной приток занятости приходился на профессии с преобладанием интеллектуального труда (85 % – в США, 89 % – в ФРГ, 95 % – в Великобритании, 90 % – в Японии) [3. С. 507].

Малый бизнес все смелее стал осваивать и успешно конкурировать в отраслях, где раньше господствовали лишь монополии. Теоретически экономика от операций в больших масштабах должна обеспечивать крупным компаниям большую эффективность, поскольку они могут закупать товары в больших количествах и получать более высокие скидки; производственные процессы можно автоматизировать в силу масштабности операций. Неэффективность монополизированных рынков стала следствием такого понятия, как уменьшение отдачи от масштаба. Заводы становятся настолько крупными и сложными, что ими уже нельзя эффективно управлять. Спасительным средством

становятся децентрализация и уменьшение размеров ради более высокой эффективности до тех пор, пока не будет найдена новая оптимальная величина предприятия.

Происходит процесс закругления кривых долгосрочных средних издержек (LAC). Это связано, бесспорно, с ускорением НТР в 50-е, 60-е гг. Технологии производства уже отработаны, усовершенствованы и, следовательно, постоянный компонент издержек снизился, а следовательно, снизился и операционный леверидж.

Данные тенденции ставили под сомнение классические принципы организации. Многочисленные исследования, проводимые в 60-х гг., привели к определенным результатам: компании, которые придерживались классических принципов менеджмента, зачастую оказывались в аутсайдерах. Стала зарождаться новая теория менеджмента.

Хозяйствующие субъекты действовали в кардинально иных условиях, чем те, которые сложились до кризиса 30-х гг. Эта новая модель получила название «сервисная экономика», главным принципом которой является то, что теперь предприниматели оказались в условиях подчинения перед возрастающим диктатом потребителей. Именно в это время получили новое развитие такие науки, как менеджмент и маркетинг, инструменты удовлетворения спроса. «Сервисный менеджмент – это тотальный организационный подход, который делает качество сервиса, воспринимаемое клиентом, главной движущей силой бизнес-деятельности» [4. С. 110]. Происходит переход от экономики серийного и массового производства к экономике индивидуальных услуг, ориентированной на клиента. Традиционная цель предприятия (произвести как можно больше продукции) ныне заменяется более сложной – обеспечить удовлетворение желаний заказчика.

Главным условием возникновения малого бизнеса была не государственная политика поддержки данного сектора, а все возрастающая тенденция «поляризации рынков». В мировой экономике все отчетливее проявляются два вида рынков: рынок массовых товаров, и потому достаточно низкого качества, и единичных, следовательно, высококачественных товаров. Причем доля рынка, ориентированного на конкретного потребителя, в мировой экономике с каждым годом возрастает.

В модели «Рост ВВП – риск экономического кризиса» конкуренция описывается с помощью коэффициента корреляции. Коэффициент корреляции в модели варьируется от 1 до -1, где значение «1» означает условия высокой зависимости рынков, возникающие в экономике господства монополий и массового производства, значение «0» означает условия независимости рынков, в значи-

тельной мере соответствующие модели монополистической конкуренции, значение «-1» характеризует условия высочайшего уровня конкуренции, в большей мере соответствующие модели конкуренции на совершенных рынках.

Узость рынков в постиндустриальной экономике отодвигает проблему монополизации на задний план экономической науки. Размер фирмы в новых условиях не влияет на эффективность организации экономики. Данный фактор нейтрален по отношению к эффективности хозяйствования субъектов экономики. На новых рынках успешно действуют и семейная фирма, и транснациональная корпорация.

Анализируя все вышеперечисленные тенденции и сопоставив их с условиями функционирования рыночной экономики до 30-х гг. XX в., однозначно прослеживаются колоссальные изменения.

Для современной экономики характерны узкие рынки, ориентированные на конкретного клиента, например, рынок автомашин фирмы Mercedes для семейного отдыха, представителей среднего класса, проживающих в больших городах, где мало мест для парковки и т. п. Предприниматели удовлетворяют индивидуальные потребности в еде, одежде, развлечениях. Это привело к тому, что количество выделяемых рынков резко возросло. Более того, можно говорить о рынках, нацеленных на конкретного потребителя, о количестве рынков стремящихся к количеству населения. В экономической литературе данный феномен получил название «кастомизация» (от англ. *customer* – потребитель) и «означает особый, индивидуализированный подход к удовлетворению потребностей отдельного клиента и считается идеалом взаимодействия по линии «поставщик услуг – клиент»» [4. С. 108].

Узкие, глубоко сегментированные, незначительные рынки мало влияют друг на друга, т. е. уменьшают корреляцию ($p \rightarrow 0$). Более того, вследствие высокой конкуренции, когда ошибки одних предпринимателей являются выигрышами для других, рынки обратно коррелируют ($p \rightarrow -1$).

Следовательно,

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^{n \rightarrow N} \sum_{j=1}^{n \rightarrow N} x_i x_j p \sigma_i \sigma_j \Rightarrow \min, \quad (4)$$

где N – численность населения.

Экономика сегодня – это высокодифференцированный портфель, составленный из активорынков, слабо или даже обратно коррелирующих друг с другом.

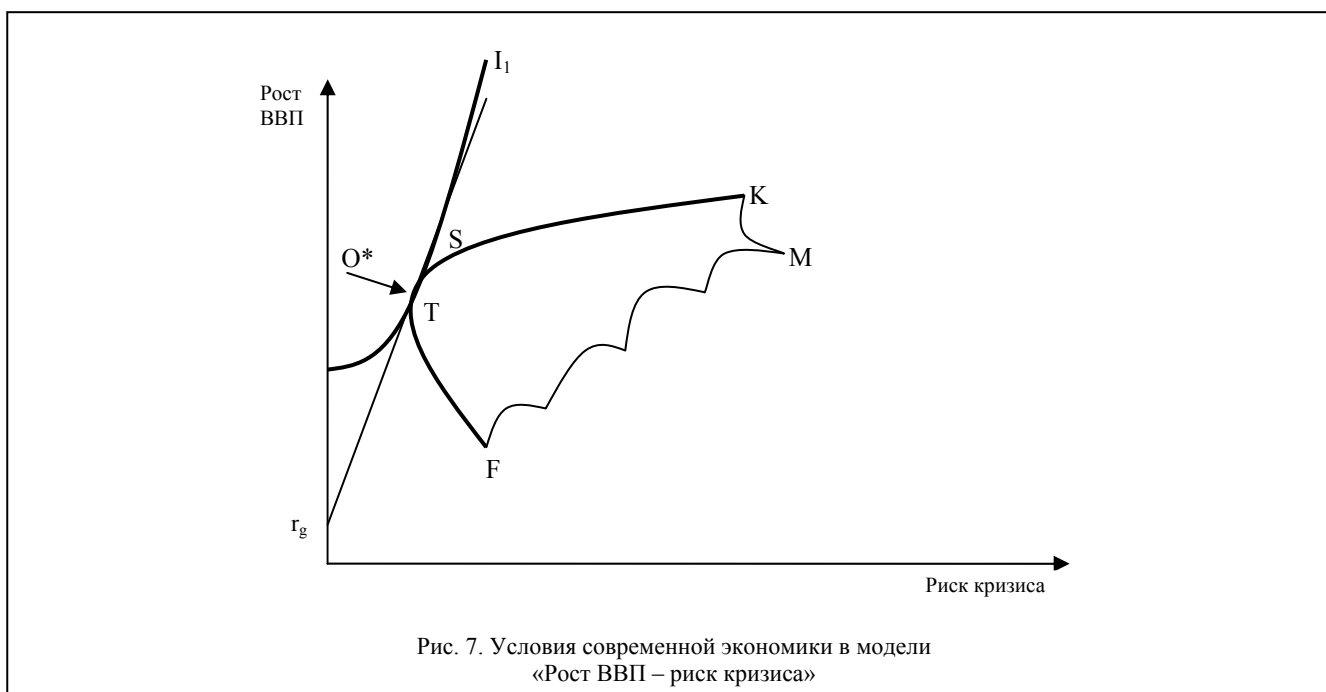
С позиции теории Кейнса это выражается в том, что эффект мультипликатора-акселератора практически отсутствует или незначителен на изолиро-

ванных, множественных рынках. Трудно представить в современном мире импульс (шок), который даст столь мощный толчок, как промышленная революция и зарождение капитализма, к циклическим колебаниям наподобие кризиса 30-х гг. XX в. Предприниматели в условиях высокой конкуренции способны создавать своей продукции адекватный спрос. Модифицированный закон Сэя можно озвучить следующим образом: предложение товаров создает свой собственный спрос лишь в конкурентной среде. Ж.-Б. Сэй был прав, но осознание его правоты открывается нам только сегодня. Один из первых популяризаторов термина «глобализация» японский экономист К. Омаи о складывающихся сегодня новых экономических условиях писал следующее: «В сегодняшнем мире без границ «невидимая рука» имеет радиус действия

и силу, о которой Адам Смит мог только мечтать» [2. С. 4].

В настоящее время все меньше остается фирм с *L*-образной кривой средних долгосрочных издержек (LAC). Технический прогресс оставляет все меньше и меньше места для естественных монополий. Этому есть масса примеров. Еще недавно телефонная проводная связь считалась естественной монополией, но сегодня сотовая и спутниковая связь составляют ей мощную конкуренцию. Железная дорога еще в середине XX в. считалась естественной монополией, а сегодня масса грузов перевозится самолетами и автотранспортом.

В рассматриваемой модели современная экономическая ситуация представляется следующим образом (рис. 7).



Достижимое множество частных экономик *FTKM* имеет сильную выгнутость по сравнению с ситуацией, сложившейся в 30-е гг. XX в., так как огромное число ныне выделяемых рынков либо мало, либо обратно коррелируют друг с другом. В связи с этим кардинально меняется вся конфигурация модели. Кривая безразличия общества, избегающего риска экономических кризисов, будет стремиться пересечь эффективное множество $r_g S$ (экономики с государственным сектором) в точке касания прямой $r_g S$ с достижимым множеством *FTKM*. Это означает, что новая экономика должна состоять целиком из частных фирм. Любое другое сочетание государственного и частного секторов ведет к нарушению, выбранного обществом, в большей мере консервативного, сочетания риска и доходности.

Общество сегодня оказалось в кардинально иной ситуации, чем она сложилась в 30-е гг. XX в. Необходимость в наличии механизмов регулирования экономической активности совершенно отпала. Глубокие экономические кризисы и социальные проблемы, вызываемые ими, были следствием становления рыночного способа хозяйствования, когда еще не существовало рыночных механизмов саморегулирования. Методы государственного регулирования экономических циклов могли быть успешными лишь в короткое время преодоления кризиса 30-х гг. Дальнейшая неэффективность государственного регулирования объясняется исчезновением самого объекта регулирования – экономики массового производства.

Выводы

1. Инструментарий портфельной теории Г. Марковица и У. Шарпа применим для исследования проблем циклического развития. Данный инструментариум оформлен в виде нового методологического подхода к анализу экономики с позиции формирования портфеля рынков конкретных товаров и услуг. При этом рынки понимаются как стремящиеся к глубокой дифференциации элементы экономики, характеризующиеся показателями доходности, риска неполучения этой доходности и взаимозависимостью друг от друга.

2. Наиболее значимым параметром, определяющим амплитуду колебаний экономического развития, является степень взаимозависимости рынков, оцениваемая с помощью коэффициента корреляции. Данный показатель измеряется в пределах от 1 до -1, характеризует не только уровень взаимозависимости рынков, но вместе с этим степень монополизации экономики и дает тем самым обобщающую оценку состоянию рынков и экономики в целом.

3. Модель «Рост ВВП – риск экономического кризиса», адаптированная к инструментарию портфельной теории Г. Марковица и У. Шарпа, позволяет исследовать процессы циклического развития экономики. Данная модель представляет собой двумерный график, в которой по осям координат расположены рост ВВП и риск наступления экономического кризиса. С помощью общественных кривых безразличия по критерию сочетания роста ВВП и риска экономического кризиса в ней определяется оптимум рыночной экономики.

Библиографический список

1. *Ойкен, В.* Основы национальной экономики [Текст] / В. Ойкен. – М.: Экономика, 1996.
2. *Смитиенко, Б. М.* Глобализация в оценках западных экономистов [Текст] / Б. М. Смитиенко // Финансы и кредит. – 2005. – №11.
3. *Худокормов, А. Г.* История экономических учений [Текст] / А. Г. Худокормов. – М.: Инфра-М, 1998.
4. *Чернышев, Б.* Менеджмент в сервисной экономике: сущность и содержание [Текст] / Б. Чернышев // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – №1.
5. *Шарп, Уильям Ф.* Инвестиции [Текст] / Уильям Ф. Шарп, Гордон Дж. Александер, Джеффри В. Бейли. – М.: Инфра-М, 1999.

УДК 330.8

«ОПЫТ ЗАКОНА О НАРОДОНАСЕЛЕНИИ» В ИССЛЕДОВАНИИ ЭКОНОМИК ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ТИПА

Ф. А. Рязанов

В статье рассматривается теория народонаселения Т. Мальтуса и исследуется ее значимость для изучения экономик постиндустриального типа.

Ключевые слова: демографический рост, теория народонаселения, факторы производства, человеческий капитал.

«EXPERIENCE OF THE LAW ABOUT POPULATION» IN THE STUDY OF THE POSTINDUSTRIAL TYPE ECONOMY

F. A. Ryazanov

In article is considered theory of the population of T.Maltus and is researched its value for study of the postindustrial type of economy.

Keywords: demographic growing, theory of the population, factors production, human capital.

Исследование демографических проблем и их влияния на экономику проводилось различными авторами и до создания Т. Мальтусом теории народонаселения. Однако именно теория Т. Мальтуса привлекла к себе наибольшее внимание. Во многом тем, что данная теория ставила под сомнение позитивные взгляды на демографические проблемы таких авторов, как Ж. Кондорсе и Р. Оуэна.

Необходимо отметить и тот факт, что внимание к теории народонаселения Т. Мальтуса привлекало и то, что на основе данной теории стало

возможно построение определенных аналитических выводов. Основу данной теории составляло обоснование жесткой зависимости количества населения от продовольственных ресурсов, производимых данным обществом [2. С. 62].

Уровень жизни населения и темпы его прироста в данной теории находятся в непосредственной зависимости от темпов прироста производства благ в экономической системе. Достаточная простота и однозначность данной концепции во многом и определили тот факт, что теория народонаселе-

ния, разработанная Т. Мальтусом, легла в основу экономической политики, разработанной в рамках классической политической экономии.

В основе теории о народонаселении Т. Мальтуса лежит противопоставление биологической способности человека к воспроизводству, обусловленной природным инстинктом и действием ограничительных факторов, таких, как ограничения морального характера, болезни, нездоровый образ жизни и низкий уровень доходов.

Так как, по мнению Т. Мальтуса, в основе действия ограничительных факторов лежит преимущественно страх перед голодом, то и действие ограничительных факторов в конечном итоге можно рассматривать как проявление ограничений в объеме производимых экономикой благ. При этом Т. Мальтус приходил к выводу, что вследствие возможности роста населения в геометрической прогрессии и невозможности такого же роста в эффективности производства благ в экономике в конечном итоге все прирастающее население неизбежно приведет экономическую систему в состояние, при котором дальнейший рост будет ограничен отсутствием необходимых для жизнедеятельности продуктов в каком бы состоянии не находилась экономическая система в целом и обеспеченность продуктами индивидов в частности в начале рассмотрения процесса прироста населения.

Однако представления о невозможности роста производительности в экономике темпами, превышающими, либо сопоставимыми с темпами прироста населения, в основном обуславливались Т. Мальтусом законом убывающего плодородия почвы. При этом закон убывающего плодородия почвы использовался Т. Мальтусом вследствие того, что в рамках теории народонаселения происходило отождествление средств к существованию с пищевыми продуктами, а в результате физического ограничения ресурсов земли Т. Мальтус предполагал невозможность существенного влияния технического прогресса на темпы прироста производства необходимых благ.

В целом можно утверждать, что в теории народонаселения Т. Мальтуса происходит противопоставление максимально возможных темпов прироста населения отсутствию возможностей поддержания прироста производства необходимых благ такими же темпами.

Несмотря на ряд достоинств, теория народонаселения Т. Мальтуса не учитывала ряд существенных моментов, в значительной степени способных изменить конечный результат рассуждений в рамках данной концепции. Одним из существенных недостатков данной теории можно назвать отсутствие разграничений в потребительских

товарах на предметы необходимости, «благоприличия» и роскоши, предложенное Н. Сениором. Соответственно теория народонаселения не отражала возможности изменений с течением времени статуса товаров, в результате чего товары с течением времени могут становиться из предметов роскоши предметами насущной необходимости, а стремления к сохранению уровня жизни соответственно могут становиться таким же по силе воздействия на ограничение воспроизводства населения, как и боязнь голода.

Также Т. Мальтус не учитывал временной лаг реакции населения на повышение уровня жизни и объем производства товаров, половозрастную структуру населения и обратную зависимость размера семьи от дохода последней.

К сожалению, для практического применения при решении социальных вопросов избыточного или недостаточного населения теория народонаселения Т. Мальтуса неприменима вследствие того, что в рамках данной теории можно лишь указать на избыток или недостаток населения, являясь неспособной указать как направления роста населения по оптимальной траектории, так и точно указать его последствия. Невозможность точных предсказаний возникает из-за того, что теория народонаселения не рассматривает возможность смещения оптимального размера населения в результате уменьшения либо увеличения населения [2. С. 69–70].

В то же время, несмотря на указанные недостатки, теория народонаселения может оказаться эффективной при рассмотрении вопросов изменения доходов населения как при изменении его численности, так и изменении в количестве производимого продукта в экономической системе. Выделенные недостатки данной теории указывают на необходимость определения ряда ограничений ее применения при исследовании экономических систем.

Основным ограничением является положение о неизменности качественного и количественного состава факторов производства, используемых в процессе создания благ, наряду с применением трудовых ресурсов, имеющихся в наличии. Очевидно, что данная ситуация характерна в условиях отсутствия в течение периода рассмотрения сколь угодно значительного влияния технического прогресса на производительность труда и величину конечного продукта в экономической системе.

Также в процессе анализа в рамках теории народонаселения необходимо принимать во внимание тот факт, что с развитием общества изменяется и величина необходимого набора благ для эффективного функционирования индивида в экономической системе. Существенную сложность

при учете данной величины составляет неоднородность доходов на душу населения в течение рассматриваемого периода, и возможность существенного изменения данного дохода с течением времени.

Для существенного упрощения определения минимально необходимой величины потребления благ, в каком-либо периоде наиболее целесообразно определять как средний доход на душу населения, при котором наблюдался прирост населения в наиболее близком, к рассматриваемому моменту, периоде. При этом представляется допустимым предположение о том, что действие различных рыночных институтов будет способствовать определенной устойчивости необходимой величины найденного минимума благ.

Однако приведенные ограничения лишь позволяют улучшить прогноз эффективности применения теории народонаселения при исследовании экономической системы. В то же время данные ограничения не позволяют существенно исправить недостаток теории народонаселения, связанный с неизбежным изменением оптимального состояния в результате изменения численности населения.

Очевидно, что численность населения может оказывать существенное влияние на производительность труда и совокупный продукт, даже при неизменности прочих факторов производства, используемых в процессе создания благ. Данное влияние может оказываться вследствие изменения возможности для кооперации, специализации, увеличения интенсивности использования рабочей силы в процессе производства.

При этом возможность изменения производительности труда во многом находится в зависимости от отраслевой структуры хозяйства. Очевидно, что только в случае одинаковой производительности труда во всех отраслях экономики, однородностью предлагаемой рабочей силы и возможностью беспрепятственного перелива капитала и рабочей силы из отрасли в отрасль изменение численности населения не будет сказываться как на производительности труда, так и величине общественного продукта.

Если для доиндустриальной и индустриальной экономической системы состав вовсе необученной (для доиндустриальной экономики) или полуобученной (для индустриальной экономики) рабочей силы можно считать достаточно однородным, то в постиндустриальной экономике состав рабочей силы неизбежно имеет качественные различия.

Также характерными чертами экономики постиндустриального типа является развитие деятельности, связанной с управлением, обработкой

данных и информацией, где большая часть населения занята в сфере обслуживания.

В постиндустриальном обществе сфера услуг начинает играть более важную роль в экономике по сравнению с индустриальным и постиндустриальными обществами. Если в доиндустриальный период преобладали домашние либо личные услуги, в индустриальный период преимущественно развивались услуги, непосредственно связанные с процессом производства, то в постиндустриальном обществе получают все более широкое распространение новые виды услуг.

В основном развитие получают услуги гуманитарного характера, такие, как здравоохранение, образование, социальные службы и профессиональные услуги по анализу, программированию и т. д. [1. С. СХ–СХI].

Большая часть населения получает занятость именно в сфере услуг, процент занятых непосредственно в производстве в постиндустриальный период неизбежно снижается, а занятость в сельском хозяйстве может составлять незначительную долю от общей занятости населения.

Однако постиндустриальное общество характеризуется в основном некачественными и количественными изменениями в сфере применения рабочей силы и технологий. Основной чертой постиндустриального общества становится наличие научного потенциала и «способности трансформировать научные знания в конечный продукт» [1. С. СХХIХ]. При этом трансформация индустриального общества в постиндустриальное происходит в результате длинной цепи технологических перемен, связанных с изменениями как в техническом, так и в человеческом капитале.

В экономике постиндустриального типа улучшается положение рабочих, а также увеличивается спрос на квалифицированную рабочую силу со стороны владельцев капитала, вызванные изменениями произошедших в экономике и производстве в процессе перехода от индустриального общества.

В результате постепенного усложнения используемой техники в постиндустриальном обществе все более важную роль начинают играть подготовка рабочей силы к производственному процессу, снижение затрат ее использования и обеспечения производства необходимым количеством трудовых ресурсов.

При развитии производства на основе научно-технической революции только изменения в оплате труда не позволяют обеспечить процесс производства необходимым предложением высококвалифицированных кадров [3. С. 13].

С развитием и усложнением производственного процесса в постиндустриальном обществе применение неквалифицированной рабочей силы

стало невозможным. Для подготовки и получения соответствующей квалификации необходимы дополнительные затраты на обучение рабочих. Важнейшими формами вложения в развитие рабочей силы становятся: образование, получение производственного опыта, медицинское обслуживание, миграция и т. д. [3. С. 17].

Образование и получение производственного опыта, повышая уровень знаний и квалификацию работника, по-разному сказываются на качественных характеристиках рабочей силы. Если получение образования увеличивает общий уровень квалификации, подготавливая в большинстве случаев работника к выполнению разнообразных обязанностей, что повышает шансы найти работу, то получение опыта в процессе производства улучшает характеристики работника для выполнения конкретных производственных обязанностей, выполняемых работником в данной организации. Так как зачастую характер и сложность выполняемой работы значительно различаются в организациях даже одной отрасли, то организация заинтересована в получении необходимого опыта своим работником и готова нести определенные издержки для обучения необходимым навыкам, специфичным для конкретной организации. В то же время затраты на получение общего не специфического образования лишь увеличивают стоимость рабочей силы для организации, позволяя носителю «человеческого капитала» применять полученные знания и в других организациях, поэтому наиболее вероятно, что большую затрат часть на получение такого образования понесет непосредственный владелец «человеческого капитала»

В то же время с повышением общего уровня образования и усложнением технологий, владелец капитала будет вынужден повышать заработную плату работнику, обеспечивая более высокий уровень образования косвенным образом. Иначе, при получении платного образования, работник будет вынужден искать другую работу, способную обеспечить возмещение понесенных на образование затрат.

Наряду с изменением качественного и количественного состава рабочей силы в постиндустриальной экономике важную роль в изменении общего производимого продукта оказывают существенные различия в уровне производительности труда в производственной сфере и сфере услуг.

Производительность труда в производственном секторе постиндустриальной экономики оказывается гораздо выше, чем в секторе услуг. Основной причиной является широкое применение в производственном секторе машинного труда и вследствие этого массового производства.

В то же время рост занятости в производственном секторе, при неизменности технологии производственного процесса возможен только в случае расширения рынков сбыта производимой продукции. Для большего упрощения анализа происходящих процессов целесообразно вначале предположить ситуацию простого воспроизводства в исследуемой экономике. В этом случае весь произведенный в течение периода продукт будет потреблен в течение того же периода без создания запасов благ.

Так как предельная производительность фактора производства отражает лишь спрос на него, а на распределение совокупного продукта в рыночной системе оказывает влияние множество факторов, то вполне вероятно предположить, что большая часть произведенного совокупного продукта будет распределена равномерно среди участников производственного процесса.

В пользу подобного рода суждений говорит и тот факт, что распределение производимого продукта зависит от силы каждой из сторон, претендующих на часть продукта, при этом владелец капитала обычно оказывается более сильной стороной. Соответственно наиболее эффективным поведением со стороны владельца капитала является распределение продукта таким образом, чтобы владелец рабочей силы получил необходимую для ее восстановления часть произведенного продукта, являющуюся необходимым при данном уровне развития экономики и общества минимумом.

В этом случае рост населения может сопровождаться как увеличением производства совокупного продукта на человека, так и его снижением. Если в процессе увеличения численности населения было возможно пропорциональное росту численности увеличение использования рабочей силы в производственном секторе, то в этом случае величина совокупного продукта на душу населения может остаться неизменной. В случае отсутствия подобной возможности весь прирост рабочей силы может быть задействован в сфере услуг, характеризующейся более низкой производительностью труда, вследствие меньшего использования машин в производственном процессе, совокупный продукт вырастет в меньшей пропорции и его величина на одного работника может упасть.

Следовательно, невозможность пропорционального роста производства при увеличении численности населения может вызываться несколькими причинами: 1) временным лагом, необходимым для вовлечения в сектора с более высокой производительностью труда дополнительной рабочей силой, что может быть вызвано как необходимостью увеличения производственных мощностей, так и обучением работников; 2) отсутствием возмож-

ностей для расширения рынков сбыта продукции, производимой в секторах с большей производительностью труда.

Необходимо отметить, что исследование влияния темпов роста населения на экономическую систему, как и исследование обратного влияния представляет собой достаточно сложный процесс, вследствие необходимости считывания действий множества факторов, влияние которых

может носить сложный нелинейный характер. Однако исследование в данной области представляет значительный теоретический и практический интерес как при изучении развивающихся экономик, так и экономик постиндустриального типа.

В этой связи представляет особый интерес рассмотрение ситуации, сложившейся в Российской Федерации за период реформ.

Основные социально-экономические показатели развития Российской Федерации в 1992–2008 гг.

Показатель	1992 г.	1995 г.	2000 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Естественный прирост, убыль (–) населения на 1000 человек населения	–1,5	–5,7	–6,6	–6,2	–5,6	–5,9	–4,8	–3,3	–2,6
Среднедушевые денежные доходы населения, руб. в месяц (до 2000 г. – тыс. руб.)	4,0	515,9	2281	5170	6410	8112	10196	12603	15136
Валовой внутренний продукт: на душу населения, руб. (до 2000 г. – тыс. руб.)	128	9628	49835	91607	118537	151106	188813	232990	293527

И с т о ч н и к : Госкомстат РФ [4].

В течение рассматриваемого периода наблюдается постоянная убыль населения (таблица). Однако темпы естественного выбытия постепенно сокращаются, что очевидно связано с повышением среднедушевых денежных доходов населения. Одновременно постепенно повышается и показатель валового внутреннего продукта на душу населения.

Особый интерес представляет отношение валового внутреннего продукта на душу населения и величины среднедушевого денежного дохода населения за год, и взаимосвязь полученной величины с показателем естественной убыли населения.

Очевидно, что чем в большей степени величина денежных доходов соответствует показателю валового внутреннего продукта на душу населения, тем ниже темпы выбытия населения. Соответственно снижение величины неравенства в получении дохода, так же, как и рост дохода, вызывали сокращение темпов выбытия населения.

Несмотря на тот факт, что экономику России невозможно охарактеризовать как экономику постиндустриального типа, закономерности, выявленные в рамках теории народонаселения, также проявляются при анализе периода реформирования. Также очевидно, что темпы естественной убыли могут быть снижены в российской экономике только в результате уменьшения неравенства в получении дохода и непосредственном увеличении величины самого дохода.

Библиографический список

1. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования [Текст] / Д. Белл. – М.: Academia, 1999.
2. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе [Текст] / М. Блауг. – М.: Издательство «Дело», 1996.
3. Капелюшников, Р. И. Современные буржуазные концепции формирования рабочей силы [Текст] / Р. И. Капелюшников. – М.: Наука, 1981.
4. Официальный сайт Федеральной службы Госстатистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru)

КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ И ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ

УДК 336.763

ПРОБЛЕМЫ ФУНДАМЕНТАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ЦЕННЫХ БУМАГ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

М. П. Придачук

Фундаментальным анализом обычно руководствуются инвесторы, которые вкладывают деньги надолго – на несколько лет. В его основе лежит предположение, что на рынке есть акции, чей бизнес оценен рынком существенно ниже справедливой стоимости этих ценных бумаг. Сегодня, когда котировки российских акций во много раз меньше своих недавних максимумов, создается впечатление, что все акции торгуются гораздо ниже своей справедливой стоимости. В данной статье автор указывает на то, что именно следует обратить свое внимание инвесторам и аналитикам при фундаментальном анализе в условиях финансового кризиса.

Ключевые слова: фондовый рынок, фундаментальный анализ, инвестирование в стоимость, дисконтирование.

PROBLEMS OF FUNDAMENTAL ESTIMATION OF SECURITIES IN THE CONDITIONS OF FINANCIAL CRISIS

M. P. Pridachuk

By the fundamental analysis investors who put up money for a long time – for some years usually are guided. In its basis the assumption lies that in the market there are actions, whose business is estimated by the market essentially below fair cost of these securities. Today, when quotations Russian actions many times less than the recent maxima, the impression is made that all actions bargain much below the fair cost. In given article the author specifies in what it is necessary to pay the attention to investors and analysts at the fundamental analysis in the conditions of financial crisis.

Keywords: fund market, fundamental analysis, investment in cost, discounting.

Анализ рынка ценных бумаг это своего рода синтез науки и искусства. Причем науки не только экономической, но и психологической. Не случайно такой легендарный инвестор, как Джордж Сорос многие годы пытается донести до общества свою теорию рефлексивности, согласно которой ожидания инвесторов на рынке ценных бумаг способны двигать будущие цены в том или ином направлении. И это действительно так – когда у инвесторов появляется ожидание, что бумаги данного эмитента либо отрасли будут дорожать, они начинают открывать длинные позиции и покупают акции. Эти покупки и соответствующее увеличение оборота по данным бумагам способствуют тому, что другие участники рынка изменяют свою точку зрения на эту бумагу и включаются в скупку. С развитием тренда меняются не только взгляды участников рынка, но экономические показатели компании, которые, в свою очередь, формируют общую экономическую ситуацию и деловые настроения участников рынка и руководителей предприятий. Разумеется, сами по себе одни лишь ожидания не способны задавать существенные долгосрочные

тренды, однако, они являются одной из мощных детерминант развития таких трендов.

И у технического и у фундаментального анализа существуют свои сторонники и противники, каждый из которых приводит те или иные доводы в поддержку своей точки зрения. «Технари» говорят, что в условиях российского рынка с его недостаточной информационной открытостью, недостаточно эффективной системой отечественной бухгалтерской отчетности (особенно для холдинговых структур) и отсутствием реального наказания за инсайдерскую торговлю фундаментальный анализ малоэффективен, особенно в отношении акций второго и третьего эшелона. Сторонники фундаментального анализа обращают внимание на неоднозначность и существенные противоречия в технических показателях. Например, часовой, дневной и недельный графики одной и той же бумаги могут давать разные, а порой и противоположные сигналы.

Тем не менее существуют участники рынка, которые в своей работе используют только технический либо только фундаментальный анализ. К числу последних относится и такой легендарный инвестор, как Уоррен Баффет, который всегда

утверждал, что все свои инвестиционные стратегии он в основе своей строил на подходе «инвестирования в стоимость», заложенного Б. Грэхем и Д. Доддом в своей книге «Анализ ценных бумаг». Приверженность данному подходу позволяла Баффету все последние годы занимать верхние места в списке наиболее богатых людей мира [1].

Основа фундаментального анализа состоит в исследовании бухгалтерской и иной отчетности предприятия с целью вычисления справедливой стоимости его акций. Для этого используются группы показателей ликвидности, структуры капитала, деловой активности, рентабельности и оценки стоимости компании. На практике чаще всего используются именно показатели оценки стоимости компаний, к которым относятся: прибыль на акцию (*Earning per ordinary share*), дивиденды на акцию (*Dividends per ordinary share*) и соотношение цены акции и прибыли (*Price to earnings*). Чуть реже используются отдельные показатели рентабельности, в первую очередь, коэффициент рентабельности продаж (*Return on sales*), рентабельности собственного капитала (*Return on shareholders' equity*) и коэффициент рентабельности активов (*Return on assets*).

Помимо сравнительного анализа на основе финансовых коэффициентов фундаментальный анализ использует метод дисконтирования денежных подходов, на основе которого аналитик пытается определить текущую стоимость денежного дохода, который предприятие способно генерировать в будущем. На основании подобного анализа инвестор определяет «справедливую стоимость» ценной бумаги, на основании которой принимает решение о покупке или продаже в зависимости от текущей цены акций. Предполагается, что со временем рыночная цена будет стремиться сравняться со справедливой.

При этом необходимо помнить, что даже в благополучной макроэкономической обстановке фундаментальный анализ лишь инструмент, который необходимо правильно использовать. Следует оценивать не только экономические показатели компании, но и характерные особенности рынка ценных бумаг. Например, если участник рынка приобрел ровно 50 % акций компании, сколько он будет готов заплатить за следующую акцию? Наверняка больше, чем справедливая или техническая стоимость одной акции данного эмитента. И это не является сугубо теоретическим примером. Время от времени на рынке появляется стратегический покупатель, желающий приобрести акции компании с ограниченным *free float* (количеством акций в свободном обращении). В этой ситуации «справедливая стоимость» акции отходит на второй план. В качестве подобных примеров за последние несколько лет можно привести ситуации с акциями «Сургутнефтегаза» в 2003 г., скупкой

«Газпромом» акций «Мосэнерго» в 2004 г. и покупке инвестиционной компанией «Кит-финанс» акций «Ростелекома». Из-за минимального *free float* акции последнего до сих пор никак не взаимосвязаны с фундаментальной оценкой. Акции «Ростелекома» это одна из немногих бумаг, которые практически не подешевели в рублевом исчислении в ходе текущего финансового кризиса, притом, что капитализация других дочерних компаний «Связьинвеста» (региональные телекомы) обвалилась в 5–7 раз.

Кроме того, фондовый рынок способен достаточно долго оставаться иррациональным не в последнюю очередь и из-за ситуации с ликвидностью в финансовой сфере. Характерным примером подобной ситуации является сравнительно недавнее IPO компании «Полюс золото», в ходе которого получилось, что участники фондового рынка оценили унцию запасов компании в два-три раза дороже, чем у конкурентов и дороже, чем текущая, на тот момент, стоимость золота в слитках. Получалось, что дешевле купить сам металл (670 долл. унция), чем стать акционером компании (800 долл. унция запасов) и ждать, когда золото извлекут из руды, переплавят в слитки, продадут на рынке и выплатят дивиденды. Другим характерным примером иррациональности рынка ценных бумаг является компания АФК «Система». Исходя из котировок на LSE, рынок оценивает данную компанию приблизительно в 3 млрд. долл. Это меньше чем стоит на бирже, принадлежащий АФК «Система», контрольный пакет акций «МТС», помимо которого у компании есть существенные активы в самых разных отраслях, которые также имеют положительную оценку на бирже. Впрочем, такая низкая капитализация не мешает АФК приобретать в условиях финансового кризиса активы предприятий Башкирского ТЭК за сумму чуть меньшую, чем рыночная стоимость самой АФК «Система».

Помимо этого, существует и российская специфика рынка ценных бумаг, зачастую противоречащая мировой практике. Российский фондовый рынок полностью зависим от цен на энергоносители. Чем выше цены на нефть и газ, тем больше рост цен практически на все российские акции. И если в большинстве развитых стран рост цен на нефть вызывает падение акций компаний автомобильной и химической промышленности, то в России акции данных компаний, как правило, будут расти вместе со всем рынком. Вероятно, это объясняется тем, что приток валютной выручки в страну является наиболее важным фактором, который позволяет игнорировать остальные.

Основной проблемой для фундаментального анализа в кризисный период является то, что он основан на показателях прошлого периода, которые вследствие быстро изменяющейся конъюнктуры не успевают отражать текущую ситуацию. Например,

средняя цена нефти сорта Brent за один квартал провалилась более чем в два раза – со 115 долл. за баррель в III квартале 2008 г. до 55 долл. за баррель в IV квартале. Стоимость денег на финансовом рынке увеличилась в несколько раз. Привлекательные на сегодняшний день финансовые коэффициенты акционерных компаний практически неминуемо потеряют свою привлекательность в ближайшем будущем не за счет роста стоимости акций, а за счет ухудшения финансовых показателей компаний.

Практически гаданием на кофейной гуще стала и оценка с помощью дисконтирования денежных потоков. Во-первых, сама ставка дисконтирования может прогнозироваться исходя из трех различных вариантов развития событий: пессимистичного, нормального и оптимистичного. По аналогичному пути прогнозируется и денежный поток. Результатом такого анализа становится матрица с различными составляющими, каждой из которых присваивается вероятностный коэффициент. Существует несколько подходов для расчета ставки дисконтирования, самым популярным из которых является однофакторная модель оценки финансовых активов (*capital asset pricing model*). С развитием финансового кризиса аналитики инвесткомпаний стали вносить в модели оценки справедливой стоимости акций следующие изменения: увеличение страновых рисков, корректировка макроэкономических показателей, пересмотр производственных показателей в сторону снижения, увеличение ставки дисконтирования из-за повышения стоимости заемных денег. Однако, получаемая при этом WACC (средневзвешенная стоимость капитала) в соответствии с CARM содержала в себе величину стоимости собственного капитала меньше, чем текущая стоимость заемного капитала. Это противоречит тому, что в силу более высоких рисков акционер должен получать более высокую отдачу на вложенный капитал, чем кредитор.

Существенной проблемой остается высокая стоимость денег на финансовом рынке – доходность облигации компаний от самых надежных до «крепких середнячков» составляет несколько десятков процентов. И пока такая ситуация будет сохраняться, ожидать оживления на рынке акций не приходится. Согласно азам фундаментального анализа, желательно, чтобы величина доходности акционерного капитала (ROE) в несколько раз превышала ставки по облигациям. Кроме того, высокая стоимость заемных денег удрушающе действует на экономическую активность и ставит под вопрос само продолжение существования большого числа компаний, особенно в сочетании с существенным падением потребительского спроса. В этой ситуации несомненными фаворитами являются компании с низкой долговой нагрузкой и солидными запасами денежных средств на расчетных счетах.

Перспективы российского фондового рынка, помимо стоимости денег на межбанковском рынке, зависят от стоимости национальной валюты, которая, в свою очередь, существенно зависит от цен на энергоносители. В случае нового существенного падения цен на нефть и ухудшения российского платежного баланса вторая волна девальвации практически неизбежна. Кроме того, необходимо помнить, что масштабные триллионные влияния в экономику США неминуемо приведут к обесцениванию доллара в среднесрочной перспективе. В этих условиях долгосрочные финансовые прогнозы теряют особый смысл, поскольку неясна сама стоимость денежных единиц, в которых исчисляются денежные потоки. Наиболее важным фактором становится макроэкономическая ситуация в целом и выход из экономической депрессии на новую твердую фазу экономического роста. Возможно, мы увидим ряд так называемых «ралли на медвежьем рынке», подобных тому, что произошли весной 2009 г. Однако большинство участников сходятся во мнении, что это еще не смена понижательного тренда, а временный отскок вверх. Фондовым рынкам по своей природе свойственно в ходе долгосрочного тренда совершать временные отскоки в противоположном направлении, порой и весьма существенные. Но следует помнить, что пока основной тренд не изменился на рынке можно только спекулировать, но никак не инвестировать, невзирая ни на какие фундаментальные показатели отдельных компаний. Например, японский фондовый рынок уже 20 лет не может вернуться к своим максимумам и находится в «медвежьей» фазе, несмотря на то, что большое количество ведущих японских корпораций, таких, как Sony, Sharp, Honda, Toyota и другие до последнего времени имели хорошие финансовые показатели и нередко лидировали на мировых рынках сбыта в своих отраслях.

С другой стороны, не стоит забывать, что после любого спада, возможно и весьма долгосрочного, непременно бывает подъем, а фондовый рынок обычно предвосхищает обстановку в реальном секторе и начинает расти на несколько месяцев раньше, чем проявляются положительные изменения в реальном секторе. И в этом случае непременно будет отыграно то, что в ходе кризиса капитализация большинства российских компаний снизилась ниже балансовой стоимости их активов.

Библиографический список

1. Баффет, У. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями [Текст] / У. Баффет. – М.: Альпина бизнес букс, 2006.
2. Калмыкова, Л. Фундаментальный анализ финансовых рынков [Текст] / Л. Калмыкова. – СПб.: Питер, 2009.
3. Твардовский, В. Секреты биржевой торговли [Текст] / В. Твардовский, С. Паршиков. – М.: Альпина бизнес букс, 2005.

УДК 336.64

ОБ ОЦЕНКЕ СИСТЕМНОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЯНОГО КОМПЛЕКСА

Ю. В. Брѣхова

В своем недавнем обращении к гражданам «Россия, вперед!» президент Д. А. Медведев отметил, что мировой экономический кризис затронул практически всех производителей страны и проявился в падении объемов производства [7]. В стороне не остался и нефтяной комплекс России. Поэтому сейчас как никогда резко возрастает значение правильного выбора государством и бизнесом приоритетных направлений и инструментов противодействия нависшим над хозяйствующими субъектами угрозам и рискам. Правильный выбор возможен только в случае своевременного обнаружения негативных тенденций в деятельности компаний, достоверной количественной оценки их состояния.

Ключевые слова: антикризисное управление, системная несостоятельность, ценовая конъюнктура, конкурентоспособность.

ABOUT ESTIMATION OF SYSTEM INSOLVENCY ENTERPRISE OIL COMPLEX

Y. V. Brechova

In last address to people «Russia, onward!» president D. A. Medvedev has noted that world economic crisis has touched practically all producers of the country and was shown in fall volume of production. In side did not remain and oil complex to Russia. So, presently as never sharply increases importance of the right choice by state and business of the priority directions and instrument of the reluctance overhanging on managing subject threat and risk. The right choice possible only in the event of well-timed finding negative trend in activity of the companies, reliable quantitative estimation of their condition.

Keywords: anticrisis management, system insolvency, price conjuncture, competitiveness

Эффективное функционирование нефтяных предприятий является движущим фактором роста экономики страны, создает предпосылки для развития смежных отраслей, задействованных в добыче, переработке и доставке энергоносителей конечному потребителю. От стабильности функционирования нефтяных предприятий зависит наполняемость доходной части бюджетов всех уровней бюджетной системы как напрямую (за счет налоговых отчислений), так и косвенно (за счет инвестиций, осуществляемых предприятиями в развитие материально-технической базы, геологоразведку, освоение новых месторождений, расчетов с поставщиками), объем притока в страну валютных средств и рост золотовалютных резервов страны. Таким образом, устойчивое функционирование нефтяных предприятий создает необходимые предпосылки для развития экономики страны в целом [1; 2].

Заложенный еще в годы советской власти потенциал развития нефтяного комплекса достиг своего предела и предопределил основные проблемы нефтяной отрасли. Анализ данных проблем и факторов, определяющих состояние современной нефтяной промышленности России, позволил прийти к выводу, что нефтяной комплекс стоит на пороге больших и серьезных трудностей, угрозы системной несостоятельности, хотя благоприятная ценовая конъюнктура, существовавшая долгое время на мировом рынке, создала видимость того, что основные проблемы нефтяного комплекса уже решены и в условиях сохранения высоких цен на сырье можно рассчитывать на дальнейшее его поступательное развитие.

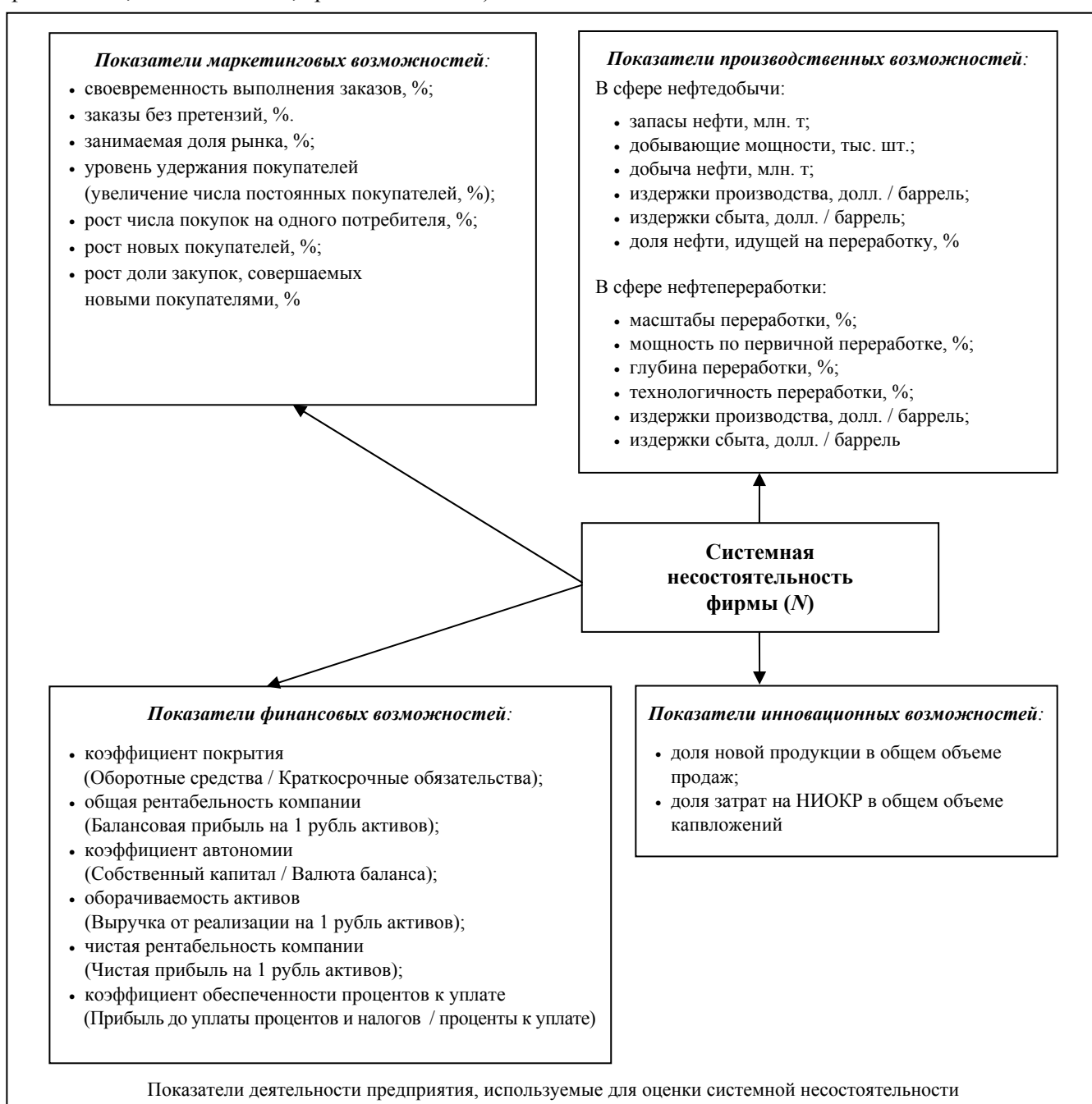
Устойчивое развитие экономики, в том числе ее важнейшего звена – нефтяного комплекса становится ключевой проблемой современной России. Проблемы нефтяной промышленности в различных аспектах ее функционирования, неравномерность экономического развития предприятий данной отрасли, подогреваемые мировой экономической конъюнктурой, приводят не только к несостоятельности отрасли, но и становятся частью мировых финансовых потрясений. Поэтому чрезвычайно актуальным является повышение конкурентоспособности нефтяной промышленности при действии различных факторов угроз. Для этого нефтяной комплекс страны нуждается в значительных переменах, в антикризисных мерах по противодействию негативно действующим на бизнес тенденциям. В этой связи представляется актуальной оценка состояния предприятий нефтяной промышленности в разрезе определения степени их несостоятельности, которая способна дать более точное заключение о перспективах развития хозяйствующих субъектов и отрасли в целом.

Оценка предприятий с точки зрения их несостоятельности обусловлена необходимостью принятия антикризисных мер в сложившихся экономических условиях, критическим подходом к вопросу о конкурентоспособности нефтяных компаний России на мировом рынке. Системный подход к изучению категории несостоятельности, основанный, с одной стороны, на раскрытии целостности предмета исследования – несостоятельности предприятий, с другой – на выявлении отдельных факторов и их взаимосвязей, которые ее обуславливают,

позволяет говорить о системной несостоятельности, которая представляет собой состояние субъекта (экономической системы), при котором его интегральные характеристики в результате доминирующего воздействия факторов внешней среды приближаются к предельно допустимым значениям, ведущим к прекращению развития или функционирования предприятия. Следовательно, в качестве необходимых признаков системной несостоятельности можно выделить следующие:

- системная несостоятельность относится ко всем элементам экономической системы;
- вызывается доминирующим воздействием внешних факторов;
- затрагивает основные функциональные составляющие экономической системы (маркетинговые, финансовые, инновационные, производственные).

Существующие методы оценки несостоятельности предприятий не учитывают отраслевые особенности компаний, которые во многом обуславливают положение дел на предприятиях, не учитывают и всех аспектов их деятельности. Принимая во внимание вышесказанное, предлагается рассмотреть методику оценки показателя системной несостоятельности нефтяной компании на основе расчета показателей его деятельности в сравнении с конкурентами. Для определения количественного значения показателя системной несостоятельности представляется необходимым сравнить фактические показатели производственных, инновационных, маркетинговых, финансовых возможностей предприятия с показателями конкурентов (рисунок).



Производственные, маркетинговые и финансовые аспекты отражают основные функциональные области деятельности компании и рассматриваются во многих работах, посвященных несостоятельности предприятий [4; 5]. Инновационную же составляющую необходимо выделить отдельно, ввиду ее особой важности в современной экономике. Поскольку инновации в нефтяном секторе представляют собой результат общественного, технико-экономического процесса, направленный на изменение в первоначальной структуре производственного механизма, т. е. переход его внутренней структуры к новому состоянию, это позволяет сохранить конкурентные позиции предприятий на внешних рынках. Выбор показателей в рамках каждой из указанных сторон основан на исследовании литературы по анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятия с учетом отраслевой специфики. Стоит отметить, что единственного набора показателей не может быть, он определяется спецификой исследуемой проблемы или задачи, отраслевыми особенностями (для другой отрасли набор показателей будет

изменен), понятностью и важностью для инвесторов, субъективным мнением аналитика. Более того, выбранные в рамках данной методики показатели производственных, инновационных, маркетинговых, финансовых возможностей предприятия должны удовлетворять следующим требованиям:

- показатели должны иметь одинаковую направленность, то есть рост коэффициентов означает улучшение эффективности деятельности компании;
- для всех показателей должны быть определены нормативные значения;
- показатели должны давать возможность проводить сравнения как в пространстве (с другими компаниями), так и во времени;
- все показатели должны иметь количественную оценку.

Для построения алгоритма определения показателя системной несостоятельности фирмы за основу примем модель рейтинговой оценки предприятий, модифицируя ее исходя из контекста исследуемой проблемы (табл. 1):

Таблица 1

Алгоритм расчета показателя системной несостоятельности нефтяной компании

Показатель	Формула	Пояснения
1. Частные показатели системной несостоятельности фирмы по показателям функциональных возможностей (маркетинговые, производственные, инновационные, финансовые возможности) на определенную дату времени находятся по формуле	$N'_j = \sum_{i=1}^r \frac{1}{r \cdot K_n} \cdot K_i$	где r – число показателей, используемых для определения несостоятельности; K_n – предельные значения показателей (нормативные, среднеотраслевые, целевые); K_i – i -й показатель для рассматриваемой фирмы
2. Общий показатель системной несостоятельности фирмы, характеризующий системную несостоятельность фирмы на определенную дату времени находится по формуле	$N_n = \sum_{j=1}^M \frac{1}{M} \cdot N'_j$	где N_n – общий показатель системной несостоятельности фирмы для периода n ; N'_j – частные показатели системной несостоятельности по группам показателей; M – количество групп показателей
3. Для получения однозначной оценки системной несостоятельности фирмы за определенный период, которая учитывает как системную несостоятельность фирмы на определенную дату, так и оценку усилий фирмы по изменению этого состояния, рассчитывается значение показателя системной несостоятельности фирмы по следующей формуле:	$N = \sum_{n=1}^r \frac{n}{r} \cdot N_n$	где N – итоговое значение показателя системной несостоятельности за анализируемый период; n – номер периода анализа (1, 2, 3... N); r – сумма номеров периодов анализа; N_n – показатель системной несостоятельности фирмы для периода n

При определении количественного значения показателя системной несостоятельности фирмы (N) целесообразно использовать табл. 2.

Стоит отметить, что для обозначения показателей несостоятельности в данной методике при-

меняются обозначения консалтинговых агентств, используемые при определении рейтингов компаний. Они стандартны, широко используются на практике и их понимают инвесторы.

Таблица значений показателя системной несостоятельности нефтяных компаний

Показатель несостоятельности, баллы	Характеристика показателя системной несостоятельности фирмы
2 и выше	AAA – самый низкий риск системной несостоятельности фирмы, фирма развивается быстрее конкурентов, имеет сильные конкурентные позиции;
1,6 – 1,8	AA – низкий риск системной несостоятельности фирмы, незначительно отличающийся от предыдущего значения, конкурентные позиции немного ниже, по сравнению с предыдущим показателем;
1,4 – 1,6	A – показатели системной несостоятельности еще низки, но некоторые конкурентные позиции могут свидетельствовать о возможности ухудшения ситуации в будущем;
1,2 – 1,4	BBB – фирма обладает средним значением показателя системной несостоятельности и в стабильных условиях является достаточно конкурентоспособным, но в неблагоприятных экономических условиях может с большей вероятностью, по сравнению с высшими значениями, прийти к потере конкурентных позиций;
1,0 – 1,2	BB – для фирм с таким значением рейтинга характерен повышенный риск системной несостоятельности, неустойчивость конкурентных позиций в одной или нескольких функциональных областях;
0,8 – 1,0	B – значительный риск системной несостоятельности фирмы и потери конкурентных позиций, эффективность деятельности фирмы ниже, чем у многих конкурентов;
0,6 – 0,8	CCC – высокий риск системной несостоятельности фирмы, низкая конкурентоспособность;
0,4 – 0,6	CC – высокий риск системной несостоятельности фирмы, высокая вероятность потери всех конкурентных позиций;
0,2 – 0,4	C – очень высокий риск системной несостоятельности фирмы, потеря конкурентных позиций;
0,0 – 0,2	D – системная несостоятельность фирмы, потеря конкурентных позиций

Таким образом, предложенная методика позволяет рассчитать показатель системной несостоятельности предприятия как на определенную дату, так и за ряд периодов, что позволяет, с одной стороны, провести мониторинг изменения показателя системной несостоятельности предприятия, а с другой – учесть усилия хозяйствующего субъекта, направленные на улучшение конкурентных позиций, преодоление негативных тенденций в нефтяной отрасли.

Представляется, что данный методический подход к оценке угрозы системной несостоятельности предприятий нефтяной отрасли будет способствовать скорейшему выбору приоритетных направлений и инструментов противодействия факторам угрозы нефтяного бизнеса. Успешное решение проблемы системной несостоятельности даже на уровне компании требует длительного времени, откуда вытекает важность принимаемых стратегических решений в области конкурентоспособности.

Библиографический список

1. *Асланов, И. В.* Ключевые задачи реализации стратегии [Текст] / И. В. Асланов // Современные аспекты экономики. – 2007. – № 4(117).
2. *Глухарев, В. А.* Формирование вертикально-интегрированных систем в нефтегазовой отрасли [Текст] / В. А. Глухарев // Инновации. – 2008. – №12.
3. *Иршинская, Л. И.* Конкурентоспособность и стратегии вертикально-интегрированных нефтяных компаний [Текст] / Л. И. Иршинская. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2004.
4. *Кукукина, И. С.* Учет и анализ банкротств: учебное пособие [Текст] / И. С. Кукукина, И. А. Астраханова. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005.
5. *Мерзликina, Г. С.* Оценка экономической состоятельности предприятия [Текст]: монография / Г. С. Мерзликina, Л. С. Шаховская. – Волгоград: ВолгГТУ, 1998.
6. *Ребгун, Э. К.* Системная несостоятельность промышленности [Текст]: монография / Э. К. Ребгун. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
7. Официальный сайт Президента России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru>.

УДК 657.1

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ЦЕЛЕВЫХ ЗНАЧЕНИЙ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БИЗНЕСА

Р. Р. Чугумбаев

Представлено применение подхода анализа среды функционирования для реализации одной из важнейших стадий комплексного описания хозяйственной деятельности организации. Речь идет об установлении целевых значений экономических показателей. Предлагаемый подход учитывает требование сбалансированности значений показателей, комплексно характеризующих хозяйственную деятельность организации.

Ключевые слова: анализ среды функционирования, целевые значения показателей, сбалансированные значения показателей, эффективная гиперповерхность, релевантная эталонная группа.

THE ANALYSIS OF THE BALANCED TARGET VALUES OF THE BUSINESS INDICATORS

R. R. Chugumbaev

The Data Envelopment Analysis approach for realization of one of the major stages of the complex description of economic activities of the organization is presented. It is a question of an identification of the economic indicators target values. The offered mechanism considers the balanced values of the indicators request in a complex characterizing economic activities of the organization.

Keywords: Data Envelopment Analysis, indicators target values, balanced values of the indicators, efficiency frontier, relevant reference groups

Проектирование и реализация стратегии никогда не является полностью решенной задачей. Учитывая постоянно возникающие и все более усугубляющиеся изменения, приобретающие характер разрывов с прошлым и происходящие как на рынке, так и за его пределами, разработчики стратегий не могут полагаться на простые рецепты или прошлые проверенные алгоритмы. Они должны предвидеть и понимать сущность изменений как на внешних рынках, так и на предприятии, а также уметь выявлять связи между ними. Поэтому практика разработки стратегии характеризуется глубокой предварительной аналитической работой с привлечением специалистов различных функциональных направлений, с применением современных эффективных инструментов и технологий. Также очевидно, что стратегия априори понимается как что-то индивидуальное, результат внутреннего понимания миссии, целей, показателей и их оптимальных значений. Стратегический план, как известно, это долгосрочный план, а прогнозы на отдаленное будущее учитывают множество обстоятельств и, конечно, могут допускать варианты. Понимание бизнеса в современной науке руководствуется развитием отдельных научно-экономических школ, различных моделей экономики, институциональных атрибутов. И поэтому не прекращается работа по совершенствованию международных стандартов бухгалтерского учета, которые могут пониматься как выражение системы наиболее универсального обобщенного понимания экономики организации. Все это говорит о том, что в бизнесе нет идеальной стратегии, а конкурентное лидерство компаний непостоянно.

Конкурентное лидерство отдельных компаний можно выразить с помощью высоких значений показателей, комплексно характеризующих хозяйственную деятельность. Как доказывают практически все ведущие методологии, при разработке и использовании показателей бизнеса требуется учитывать их взаимосвязь. Это значит, что развитие показателей не может быть обособленным, их значения – результат последовательной и системной работы, где нельзя концентрировать усилия лишь на одном аспекте бизнеса без ущерба другим. Используя подходы современной методологии системы сбалансированных показателей [2; 3], можно создать более-менее универсальную модель (форму) описания стратегии, но гипотеза взаимосвязей между показателями в ней – дело индивидуальное и в этом стратегическая исключительность компании. Взаимосвязь между показателями проявляется не только в понимании – что является причиной, а что – следствием. Сбалансированность и взаимосвязь показателей может быть наглядно представлена тем, к каким стратегическим значениям стремится компания. В изучаемой нами концепции системы сбалансированных показателей при описании стратегии организации установление целевых значений для разработанных показателей признается как неотъемлемая стадия [2. С.146]. Таким образом, сбалансированность и взаимосвязь показателей проявляется в сбалансированности и взаимосвязи их целевых значений. Можно сказать, что соотношения между целевыми значениями показателей отражает их сбалансированность. Поэтому, осуществляя изучение показателей конкурентов-лидеров требуется понимать,

что привлекательные значения одних показателей сбалансированы со значениями других показателей, и оценивать лидеров необходимо по целому комплексу показателей.

К сожалению, несмотря на высокую значимость, определение целевых значений показателей в традиционной учетно-аналитической теории не приобрело сформированной системной методологии. Более того, решение отдельных задач комплексного экономического анализа методически не предусматривает измерения целевых значений показателей, что часто приводит к их «несправедливой» оценке, а значит, затрудняет принятие эффективных управленческих решений.

В то же время надо отметить, что имеет место локальное развитие методов установления целевых значений показателей в методологиях, направленных на решение отдельных аналитических проблем. Так достаточно интенсивно развиваются инструменты рейтинговой оценки и оценки интегрального показателя эффективности организаций.

Требуется найти такой подход к комплексной оценке эффективности, который бы учитывал не только специфику отрасли, а целый комплекс принципов, обусловленных возможностью индивидуального понимания развития компании. Как известно, основой в разработке и использовании показателей хозяйственной деятельности организаций является системный подход [2].

Область функционирования предприятий непосредственно может быть описана балансовыми моделями. Значит объективно необходимо определить класс систем, а затем применять оптимизационные модели измерения их эффективности. Такой подход применен при исследовании рядом зарубежных экономистов и социологов эффективности учреждений некоммерческого характера, таких, как больницы, школы, университеты, предприятия военной промышленности и т. п. Если принять, что критерии предприятия могут описывать не только уровень его развития, но и его стратегию и специфику, т. е. способ функционирования, то результаты этих исследователей можно и нужно применять к коммерческим предприятиям. Коммерческие результаты обусловлены многими качествами ведения хозяйственной деятельности. Будущий экономический эффект связан со многими поведенческими, институциональными, экологическими, социальными и другими факторами. Поэтому, принимая экономические решения, формируя стратегию развития бизнеса, принимая определенную позицию поведения, предприниматель может и должен учитывать и, разумеется, использовать по возможности законы отдельных явлений природы, особенности структуры и институтов общества, поведение его отдельных групп и индивидов

и проч. Соответственно для этого наука управления и экономики должна разработать методологически обоснованный инструментарий.

Карнес, Купер и Родес [4] разработали методику анализа среды функционирования (АСФ) для сложных систем. Основой методики, по сути, является определение области недоминируемых состояний. Сначала этот инструментарий появился в виде математической абстракции, долго оттачивался, применялся к различным коммерческим и некоммерческим организациям.

Основой данной методологии является разработка и решение множества задач дробно-линейного программирования по определенному алгоритму.

Задача состоит в том, чтобы уметь определять эффективные и неэффективные производства, вычислять количественную меру эффективности, строить эффективную гиперповерхность, находить эталонные производства.

Оптimum, по Парето, авторы методики предлагают определить с помощью решения задач математического программирования. Для этого решаются задачи для каждой оцениваемой альтернативы. При этом предполагается, что в данной структуре точка на области эффективности будет наиболее оптимальна. Таким образом, отражения структуры весов на гиперповерхности эталонной группы среды, станут базой сравнения исследования объекта. В связи с этим эффективность исследуемого объекта j_0 может быть получена как решение следующей задачи:

Максимизировать эффективность состояния объекта j_0 , когда эффективность остальных объектов ≤ 1 .

Итак, получаем нелинейную задачу математического программирования [1]:

$Max h_0 = \frac{\sum_r u_r y_{r0}}{\sum_i v_i x_{i0}}$ <p>При ограничениях</p> $\frac{\sum_r u_r y_{rj}}{\sum_i v_i x_{ij}} \leq 1 \text{ для всех } j$ $u_r, v_i \geq \varepsilon$	}	(M1),
<p>h_0 – относительная эффективность объекта j_0; u_r – весовой коэффициент для выхода r; y_{rj} – значения выходов r из системы j; v_i – весовой коэффициент для входа i; x_{ij} – значения входов i в систему j; ε – минимально допустимое значение весовых коэффициентов.</p>		

Модель M1 представляет дробно-линейную модель, которую нетрудно преобразовать в линейную путем дополнения ограничений, что достаточно подробно описано в трудах авторов методики.

В результате решения полученного множества задач оптимизации выделится несколько организаций с оптимальными на текущий момент значениями показателей. Такие организации называют эталонной группой эффективности. Эталонная группа создает в пространстве критериев эффективную поверхность, по отношению к которой оцениваются остальные организации. Таким образом, данный подход допускает не одно эталонное состояние (или эталон), а целую группу. Наиболее подходящее эталонное состояние для определения целевых значений показателей каждая организация определяет с учетом собственного стратегического видения. При этом очень вероятно, что не найдется ни одного эталонного состояния, которое бы строго соответствовало соотношению значений показателей рассматриваемой организации. В этом случае, необходимо определить эталоны, стратегическое видение бизнеса которых наиболее близко к данному. При этом определенные таким образом эталоны, называются релевантной эталонной группой.

Выявив релевантную эталонную группу, организация достаточно обоснованно может определить целевые значения показателей. При этом проектирование стратегии развития организации с помощью системы сбалансированных показателей может быть дополнено указанием соотношений

взаимосвязанных показателей на оптимальном, целевом уровне.

Основные этапы методики АСФ не указаны в литературе, поскольку применение ее для некоммерческих организаций ориентировано на сравнение результатов вычислений модели M1. В экономическом же анализе последовательности исследования придается особый смысл. Каждый этап в экономическом анализе должен быть насыщен полнотой выводов, с тем чтобы возвратиться к ним лишь на завершающем этапе.

Мы предлагаем осуществлять следующие основные шаги:

Шаг 1. Выделение из множества допустимых решений эталонной группы (в терминах методики АСФ – выделение эффективной гиперповерхности) осуществляется с помощью компьютера, выполняя при этом вычисление модели M1.

Шаг 2. Предварительная оценка результатов происходит с помощью аналитических таблиц и стандартных графиков и структурных диаграмм.

Шаг 3. Аналитик определяет управляемые и неуправляемые параметры, минимально допустимые веса параметров, а также предпочтительную ориентировку управления: минимизацию входов или максимизацию выходов.

Шаг 4. Выполнение расчетов обратной модели M1, на основе которых принимается решение.

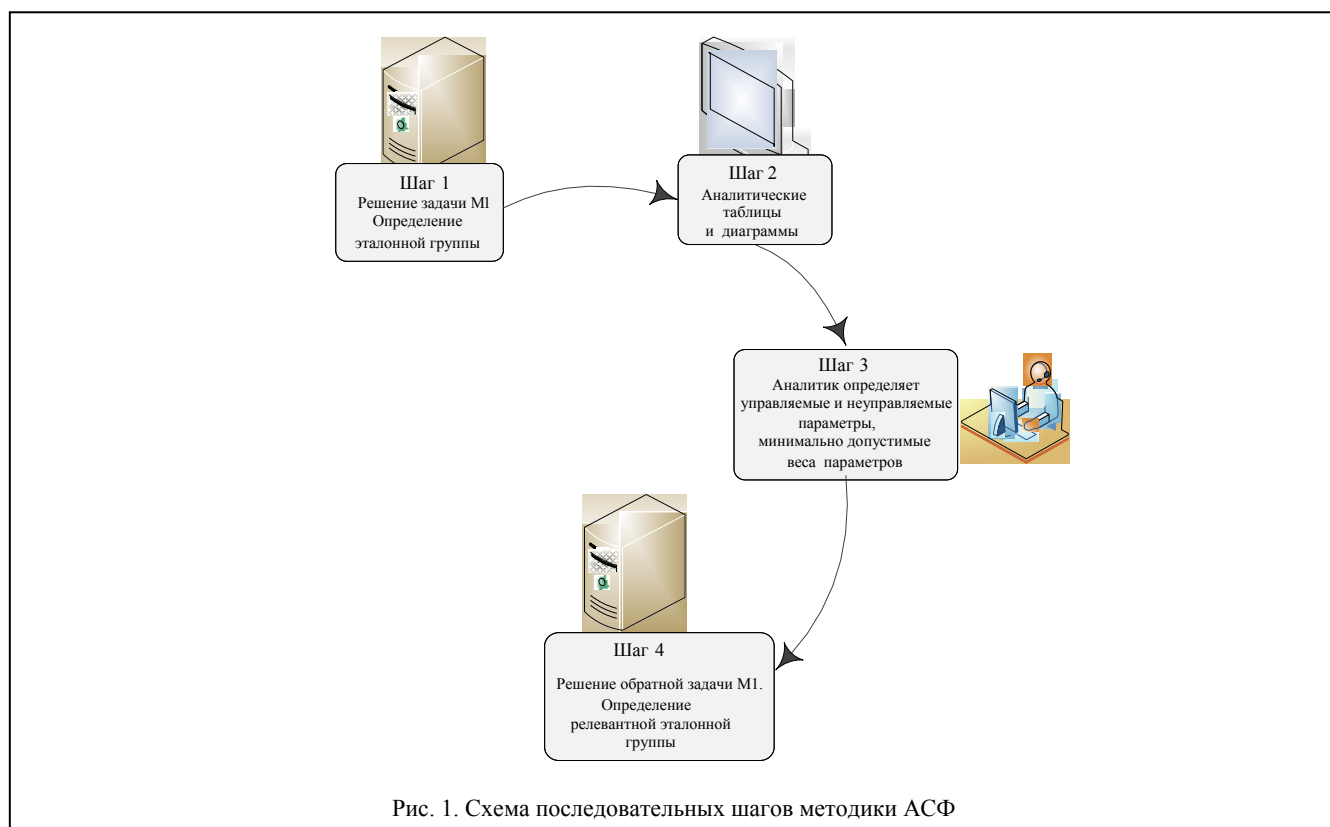


Рис. 1. Схема последовательных шагов методики АСФ

Первые два шага в представленной последовательности дают возможность комплексно охарактеризовать и проанализировать конкурентную среду бизнеса. При этом можно реализовать как автоматизированные стадии, поскольку в основе их будет расчет показателей модели М1, так и структурный и сравнительный анализ результатов расчета модели М1. Данные этапы анализа особенно значимы, поскольку дают независимую от предпочтений аналитика оценку состояния эффективности деятельности оцениваемых субъектов бизнеса.

Выделение множества эталонных состояний является ключевым моментом и средством последующего исследования.

Решение модели М1 также представит значения относительного замещения хозяйств, входящих в состав эталонной группы.

Далее предлагаемая методика содержит расчет и оценку показателей структуры совокупности хозяйств по определенным признакам, показатели сравнения характеристик хозяйств с эталонными и других показателей, всесторонне представляющих результаты расчета модели М1.

Так, одной из задач, решаемых в ходе данного анализа, является оценка количества хозяйств, стремящихся к состояниям определенного эталонного хозяйства. Тем самым можно оценить направленность развития хозяйств и увидеть, к каким эталонным состояниям стремится большинство хозяйств.

Эталонная группа создает в пространстве критериев эффективную поверхность, по отношению к которой оцениваются остальные хозяйства. Эталонная группа может быть достаточно многочисленной. При этом одно эталонное состояние может не сильно отличаться от некоторых других. Может быть и такое, что одно эталонное состояние достаточно сильно отличается от других, создавая при этом большую неопределенность по отношению к незаполненному пространству до ближайшего эталона. При этом полезно знать, между какими эталонами находится предположительно достижимое состояние оцениваемого объекта. Для наглядного отражения сказанного рассмотрим трехмерное пространство оценки.

На рис. 2. показано нелинейное представление выпуклой области Эджворта–Парето (ОЭП). Точками обозначены зафиксированные эталонные состояния, а крестиками – предположительно достижимые состояния неэталонных объектов.

На рис. 3. представлена аппроксимация ОЭП с выделением линейных участков. Эталонный объект, обозначенный точкой *Б* на графике, используется для ориентира по оценке для всех гипотетических точек, обозначенных крестиками, объект, обозначенный точкой *А*, является ориентиром только для двух крестиков.

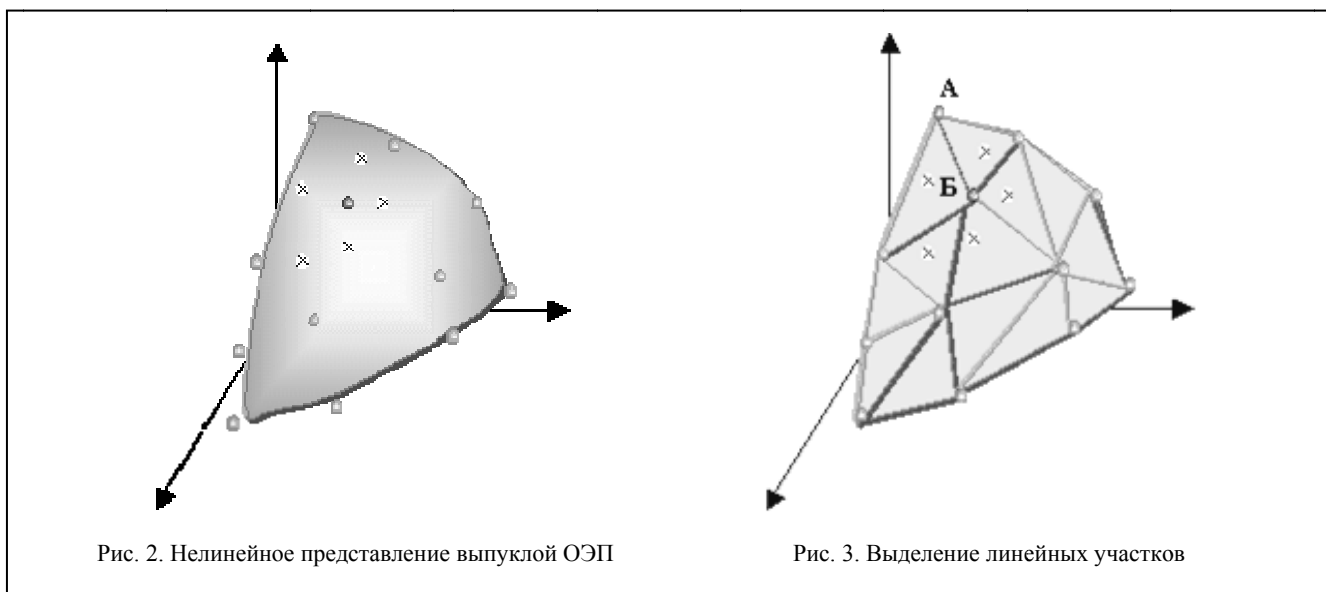


Рис. 2. Нелинейное представление выпуклой ОЭП

Рис. 3. Выделение линейных участков

Методика анализа среды функционирования предполагает измерение так называемой кросс-эффективности, которая измеряется в результате оценки суммы значений эффективности, полученных при подстановки всех весовых значений. Однако мы этому специального значения не придаем, поскольку, на наш взгляд, простое среднее арифметическое для такой процедуры не обосновано. Используемый в данной работе дифференцируемый подход, основанной на принципах неин-

ституциональной теории фирмы, не позволяет усреднять результаты функционирования предприятий, т. е. приводить их в единый класс. Выделение же нескольких классов, способов функционирования в соответствии с имеющимися у них специфическими активами, выражающими необходимость институциональных особенностей, позволит сравнивать их эффективность, в которой заинтересованы релевантные по отношению к данному классу инвесторы, собственники, руководители,

местное население и прочие релевантные агенты внешней и внутренней среды хозяйств. Сопоставимость институциональных признаков, т. е. специфических особенностей, обеспечивается на данном этапе развития методологии комплексной сравнительной оценкой лишь посредством присвоения показателям предпочтения и замещения экономического смысла и дифференциации их на классы предприятий.

Начиная с третьего шага предлагаемой методики, предполагается активное использование информации, касающейся интересующей конкретной организации, а не совокупности. При этом возникает задача: определить, в каком направлении и насколько должен измениться уровень показателей эффективности данной организации для достижения лидирующих позиций, охарактеризованных ее стратегией. Если мы для оценки интегрального показателя эффективности используем методику анализа среды функционирования (АСФ), то такое состояние показателей, прежде всего, характеризуется условным значением интегрального индекса, равного 100 %.

Поскольку совокупная эффективная поверхность геометрически выпукла, в конкретном случае необходимо выбрать только ту ее часть, которая сформирована наиболее близкими эффективными предприятиями к исследуемому. Линейную область эффективности хозяйственной деятельности, которая представляет собой часть области Эджворта-Парето и соответствует наиболее близкому интер-

валу вариации показателей относительного замещения определенного данного предприятия, будем называть *релевантной эталонной группой* эффективности предприятия. Таким образом, основой такого анализа является прежде всего выделение релевантной эталонной группы наиболее эффективных организаций.

Релевантная эталонная группа – это участок, который характеризуется наиболее близкими показателями объективного замещения параметров (весовыми характеристиками). Попадая на любую точку участка, состояние организации будет определяться как оптимальное, т. е. с относительной эффективностью 100 %. Целесообразно выделить релевантную эталонную группу, которая представляет собой эталонные состояния предприятий, относительные замещения которых образуют наименьший диапазон, которому принадлежат значения относительных замещений рассматриваемого предприятия. Экономически это значит, что нет необходимости сравнивать состояние предприятия со всеми эталонными. Необходимо выбрать те из них, которые наиболее близко отражают характер функционирования рассматриваемого предприятия. На самом деле это задача сложного для визуализации многомерного математического анализа. Поэтому для наглядности предложенной процедуры рассмотрим пример с двумерным пространством. Так, на рис. 4 представлены эталонные состояния *A* и *B*.

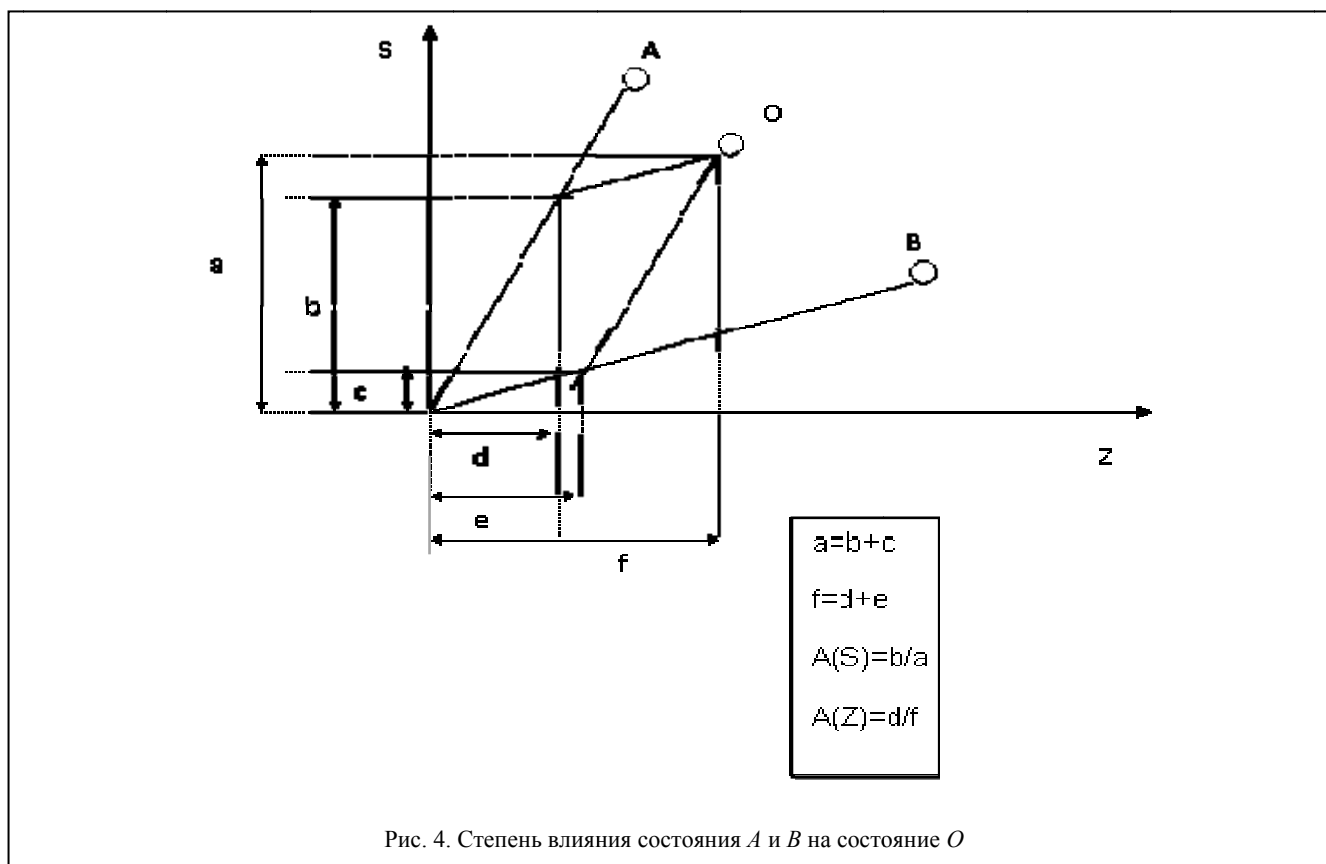


Рис. 4. Степень влияния состояния *A* и *B* на состояние *O*

Необходимо определить их влияние на состояние O , которое характеризуется по критерию Z значением f , а по критерию S значением a . Если через точку O провести линию, проходящую через точку, параллельную лучу, проходящему из начала координат через точку A , то он пересечет луч, проходящий из начала координат через точку B . Найденная точка будет характеризоваться по критерию S значением c , по критерию Z – значением e . Аналогичным способом находим характеристики по отношению к точке A . Таким образом, по критерию S объект A влияет на объект O на значение, определяемое по формуле

$A(S) = (b/a) \cdot 100;$ по критерию Z
$A(Z) = (d/f) \cdot 100;$ по критерию S объект B
$B(S) = (c/a) \cdot 100;$ по критерию Z объект B
$B(Z) = (e/f) \cdot 100.$

Произведенный таким образом анализ позволяет судить, к какой организации релевантной группы целевое состояние интересующей организации наиболее или наименее близко в разрезе каждого показателя. Оценка влияния релевантной группы может определить некоторые стратегические решения организацией, выявить основных конкурентов, изучить особенности функционирования предприятий по наиболее предпочтительным для данной организации качествам.

Фиксация определенных параметров, т. е. ориентировка на снижение входных или повышение выходных параметров, влияет на оценку неэффективных объектов. Это происходит из-за удлинения или сокращения пути достижения эталонных объектов. В ситуации, когда предприятие не способно регулировать выходные параметры, организация может иметь один уровень общей эффективности, а когда предполагается управление выходными параметрами для максимизации выходных, вероятнее

всего, получим другой уровень интегрального показателя.

Резюмируя представленное исследование, необходимо особо отметить следующее:

- В ходе изучения показателей конкурентов-лидеров требуется понимать, что привлекательные значения одних показателей сбалансированы со значениями других показателей, и оценивать лидеров необходимо по целому комплексу показателей.
- Требуется найти такой подход к комплексной оценке эффективности, который бы учитывал не только специфику отрасли, а целый комплекс принципов, обусловленных возможностью индивидуального понимания развития компании.
- Ориентировка на снижение входных или повышение выходных параметров влияет на оценку неэффективных объектов. Оценка управляемых параметров производится с помощью знаний об их относительных значениях объективного замещения.
- В процессе оптимизации выявляется релевантная данному хозяйству эталонная группа хозяйств, образующая участок эффективности на гиперповерхности в заданной структуре объективного замещения показателей.
- Оценка влияния релевантной группы должна стать обоснованием стратегических решений организаций.

Библиографический список

1. *Баканов, М. И.* Теория экономического анализа [Текст]: учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 1999.
2. *Каплан, Роберт С.* Организация, ориентированная на стратегию [Текст] / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон; пер. с англ. – М.: ЗАО Олимп-Бизнес, 2003.
3. *Ольве, Нильс-Горан* Оценка эффективности деятельности компании [Текст]: практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / Нильс-Горан Ольве, Жан Рой, Магнус Веттер; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.
4. *Charnes, A.* Measuring the efficiency of decision making units [Text] / A. Charnes, W. W. Cooper, E. Rhodes // Eur. J. Opl. Res 2, 1978.

ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 336.6

ОПТИМАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ АССИГНОВАНИЙ НА СОДЕРЖАНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Д. А. Скоробогатченко

Предложена модель, позволяющая оптимально распределять ассигнования на содержание сети автомобильных дорог. Изложен алгоритм поддержки принятия управленческих решений – алгоритм, позволяющий прогнозировать эффект, заключающийся в изменении эксплуатационного состояния сети автодорог при проведении дорожных работ на стадии планирования.

Ключевые слова: оптимизация распределения ассигнований, управление эксплуатационным состоянием, поддержка принятия решений, сеть автомобильных дорог.

OPTIMAL DISTRIBUTION OF FINANCIAL ALLOCATIONS FOR THE MAINTENANCE OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE

D. A. Skorobogatchenko

The model, which allows an optimal distribution of appropriations for the maintenance of the road network is offered. The algorithm of support management decision-making algorithm that allows to predict the effect is to change the operating condition of the road network in carrying out road works at the planning stage.

Keywords: optimization of the appropriation, management of operational status, decision support, a network of roads.

Развитие транспортной инфраструктуры напрямую определяет сбалансированное развитие всех сфер государства. Государственные инвестиции в дорожную отрасль увеличивают производительность частного труда и капитала. Доказано влияние протяженности качественных дорог с твердым покрытием на рост валового национального продукта [5. Р. 54]. Следовательно, обеспечение государства качественной сетью автомобильных дорог будет способствовать получению внетранспортного эффекта в сопутствующих отраслях национальной экономики и социальной сфере.

Но в настоящее время дорожная отрасль испытывает ряд трудностей. В первую очередь следует отметить несоответствие уровня развития автомобильных дорог уровню автомобилизации и спросу на автомобильные перевозки. За последние 10 лет при росте уровня автомобилизации на 85 % увеличение протяженности автомобильных дорог общего пользования составило лишь 15,7 %, то есть темпы роста автомобилизации значительно опережают темпы роста протяженности сети автомобильных дорог. Как следствие – высокая степень износа и непригодность большинства автомобильных дорог к современному парку автомобилей.

Далее следует отметить недостаток протяженности дорог. Подсчитано, что для обеспечения

нормальной жизнедеятельности России необходимо 1,5 млн. км дорог с твердым покрытием. Сегодня мы имеем около 980 тыс. км, из которых 68 % нуждаются в ремонте и реконструкции, более 40 % мостов не удовлетворяют требованиям грузоподъемности. Если в ближайшие годы в России не будет увеличена дорожная сеть, то ситуация превратится в кризисную. По расчетам, в 1,5–2 раза снизится уровень доступности услуг медицинской, образовательной, социальной и культурной инфраструктуры, возрастет уровень энергоемкости отечественной экономики по причине значительного удельного расхода топлива автотранспортом, снизится уровень мобильности рабочей силы, а производственные связи предприятий будут существенно ограничены в развитии.

Отставание в развитии автомобильных дорог от потребностей экономики страны приводит к существенным потерям – более 1,3 трлн. руб., что составляет почти 6 % ВВП России. При этом потери, связанные с недостаточным развитием дорожной сети и ее неудовлетворительным техническим состоянием – около 700 млрд. руб., потери сельскохозяйственных предприятий, связанные с отсутствием подъездов с твердым покрытием к сельским населенным пунктам – 200 млрд. руб. в год, потери от дорожно-транспортных происшествий – около

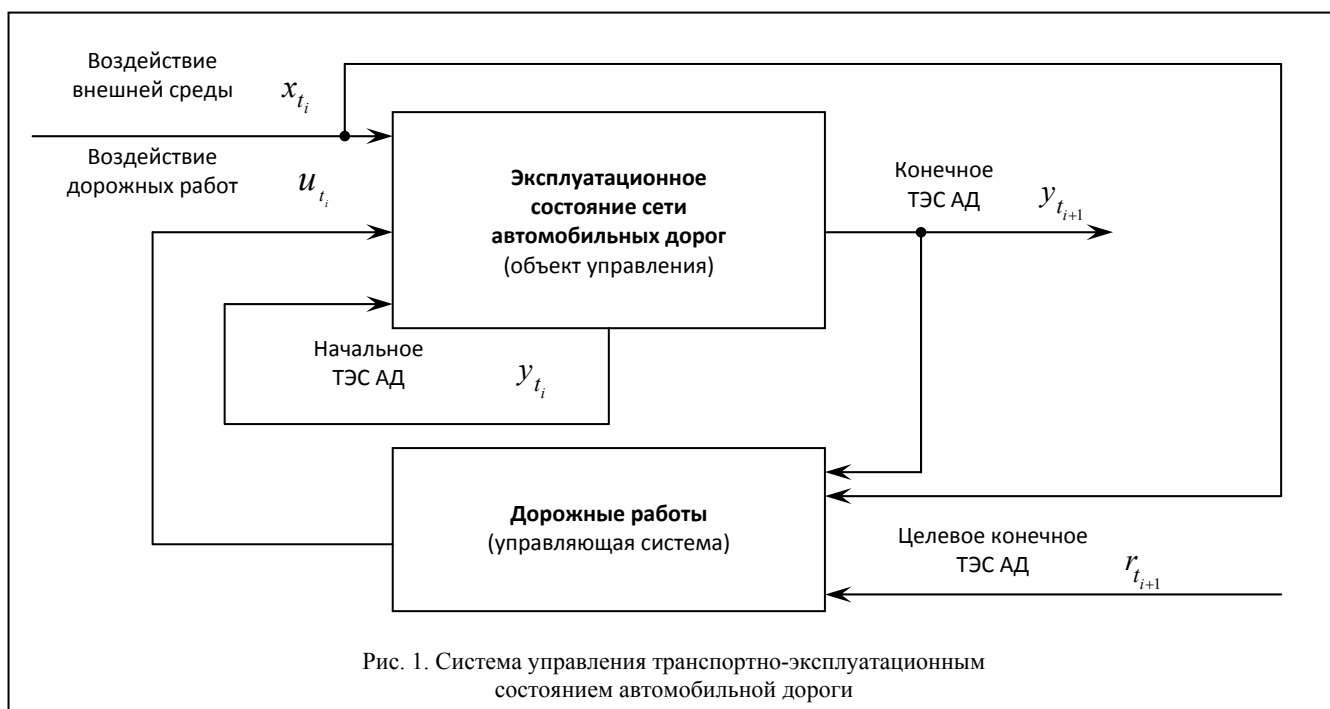
300 млрд. руб. в год, ущерб от негативного воздействия автотранспорта на окружающую среду – 100 млрд. руб. ежегодно.

Однако наиболее существенной проблемой, стоящей перед дорожной отраслью на сегодня, является снижение объемов финансирования и отсутствие адекватной базы распределения финансовых ресурсов. Именно недостаточные объемы финансирования не позволяют в полной мере разрешить вышеперечисленные проблемы.

Самым действенным способом повышения эффективности использования инвестиционных ресурсов является применение систем управления состоянием автомобильных дорог. Их основная цель – обеспечение наиболее эффективного использования ассигнований на содержание дорог. Эти системы, исходя из фактического состояния участков

дорог, определяют место и время проведения мероприятий по содержанию и ремонтных работ. Критерием, как правило, является максимум суммарного эффекта от выполнения работ, определяемый как разность между суммарными приведенными затратами до и после проведения соответствующих ремонтов или выгоды, которые будут получены в период эксплуатации дороги. К числу выгод относят сокращение времени транспортировки, снижение стоимости эксплуатации машин, снижение дорожно-транспортных происшествий и др.

Исходя из действующей отечественной отраслевой нормативной базы [1, 3], нами предлагается система управления состоянием автомобильных дорог следующего вида (рис. 1).



Система управления состоянием автомобильных дорог может быть разделена на две важных подсистемы, представленные на рис. 1 в виде блоков «Эксплуатационное состояние сети автомобильных дорог» и «Дорожные работы» (ремонт и содержание). Эти подсистемы отражают две важные задачи, решаемые в рамках системы.

Первая подсистема нацелена на решение задачи идентификации, то есть поиск функциональной зависимости вида:

$$y_{t_{i+1}} = f(y_{t_i}, x_{t_i}, u_{t_i}), \quad (1)$$

где $y_{t_{i+1}}$ – состояние автомобильной дороги в момент времени t_{i+1} ;

y_{t_i} – состояние автомобильной дороги в момент времени t_i ;

x_{t_i} – воздействия внешней среды в момент времени t_i ;

u_{t_i} – управляющие воздействия в виде дорожных работ в момент времени t_i .

Таким образом, с помощью формулы (1) моделируется изменение эксплуатационного состояния автомобильной дороги (объекта) в зависимости от значений входных переменных: начального эксплуатационного состояния автодороги, заданных управляющих воздействий и неконтролируемых воздействий среды.

Вторая модель нацелена на решение задачи управления, то есть на поиск функциональной зависимости вида:

$$u_i = \tilde{f}(y_i, x_i, r_{i+1}), \quad (2)$$

где u_i – управляющие воздействия в виде дорожных работ в момент времени t_i ;
 y_i – состояние автомобильной дороги в момент времени t_i ;
 x_i – воздействия внешней среды в момент времени t_i ;
 r_{i+1} – целевое состояние автомобильной дороги в момент времени t_{i+1} .

Таким образом, с помощью формулы (2) моделируются необходимые дорожные работы, которые должны быть проведены с учетом начального состояния автодороги, воздействия на нее среды и целевого состояния, в которое следует перевести наш объект.

Важнейшим компонентом системы управления состоянием является транспортно-эксплуатационное состояние сети автодорог.

В связи с тем, что процессы прогнозирования изменения состояния автомобильной дороги достаточно сложны для анализа с помощью общепринятых количественных методов (хотя и разработан ряд эмпирических зависимостей) и состояние автомобильной дороги в каждый конкретный момент времени может очень удобно интерпретироваться качественной информацией, считаем, что для проектирования системы управления состоянием автомобильной дороги, в задачи которой входила бы оптимизация в распределении средств на дорожные работы, большие возможности открывает использование нечеткой логики. Применение нечетких множеств дает лицу, принимающему решения, определенные преимущества в сравнении с традиционными вероятностными методами в виде удобства в инженерном применении и повышенной степени обоснованности, поскольку в нечетко-множественный расчет попадают все возможные сценарии развития событий [2].

В соответствии с предложенным моделированием изменения состояния автомобильной дороги логико-лингвистический подход теории нечетких множеств [4. Р. 86–89], переменные, характеризующие эксплуатационное состояние автодороги, а также переменные, характеризующие воздействие среды, представляются в виде лингвистических переменных. Затем осуществляется построение функций принадлежности нечетких переменных.

Далее осуществляется переход от совокупности функций принадлежности всех входящих в модель переменных к одной функции принадлежности интегральной лингвистической переменной. То есть в модели были построены функции принадлежности интегральной переменной, характеризующей общее начальное эксплуатационное состояние автомобильной дороги и функции принадлежности интегральной переменной, характеризующей общее воздействие среды на автодорогу.

Заключительным этапом функционирования модели является соединение значений интегральных переменных на их функциях принадлежности – осуществление композиционного вывода.

Предлагаемая модель изменяющегося эксплуатационного состояния в совокупности с возможными вариантами назначения работ и критерием их назначения явились основой разработки целостной системы управления состоянием сети автомобильных дорог. Для практических расчетов по оптимизации состояния автомобильной дороги в рамках выделенных лимитов финансирования была создана компьютерная программа РЕМОНТ 1.0.

С использованием созданной программы была осуществлена оптимизация распределения финансовых ресурсов с целью максимизации эксплуатационного состояния девяти дорог общей протяженностью более 800 км. Сравнение результатов оптимизационного распределения при помощи РЕМОНТ 1.0 и фактических результатов, полученных дорожными лабораториями после выполнения работ по ремонту и содержанию, представлено в таблице.

Поиск критерия распределения средств на ремонт и содержание в целях оптимизации итогового качества автомобильной дороги

Наименование автомобильной дороги	Сумма ассигнований, тыс. руб.	Индекс качества (оценивается комплексным показателем качества)	
		при традиционном распределении ассигнований	при оптимизационном распределении средств
Плотников II – Секачи – Елань	1350	0,30	0,35
Новоанинский – Киквидзе – Елань – Рудня – Жирновск	8450	0,41	0,42
Новоанинский – Алексеевская – Усть-Бузулукская	5700	0,49	0,55
Михайловка – Серафимович – Суровикино	5000	0,32	0,38
Западный обход г. Волгограда	6000	0,25	0,28
Подъезд к г. Элиста от автодороги «Каспий»	5650	0,20	0,22
Астрахань – Лиман – Каспийский – Кизляр – Сулак – Махачкала	10250	0,28	0,32
Астрахань – Элиста – Ставрополь	8700	0,21	0,20
Волгоград – Каменск – Шахтинский (до пос. Горьковский)	6450	0,50	0,53

Представленные значения спрогнозированного итогового качества автомобильных дорог при оптимизации распределения финансовых ассигнований по программе на 20–25 % превышают значения, полученные диагностикой ходовыми дорожными лабораториями при выполнении работ без использования оптимизации.

Таким образом, на основе аппарата теории нечетких множеств была создана модель оптимизации распределения финансовых ресурсов с целью максимизации итогового эксплуатационного состояния сети автомобильных дорог. В компьютерной программе, созданной для практического применения разработанной модели, реализован механизм определения критерия в распределении финансовых ресурсов между работами по ремонту и содержанию, при котором итоговое прогнозируемое эксплуатационное состояние автодороги было бы наивысшим. Программой предусмотрено распределение финансовых ресурсов как в условиях полного, так и в условиях ограниченного финансирования дорожных работ. Перечень видов работ,

между которыми производится распределение средств, может быть расширен пользователем самостоятельно.

Библиографический список

1. Классификации работ по ремонту и содержанию автомобильных дорог общего пользования. – М.: Гос. служба дорож. хоз-ва министерства транспорта РФ, 2004.
2. Недосекин, А. О. Применение теории нечетких множеств к финансовому анализу предприятий [Электронный ресурс] / А. О. Недосекин, О. Б. Максимов. – Режим доступа: <http://www.vmgroupp.sp.ru/>, <http://www.cfin.ru/analysis>, <http://www.delovoy.newmail.ru/analitic/3.htm>
3. Правила диагностики и оценки состояния автомобильных дорог. ОДН 218.0.006–2002 / Министерство транспорта РФ; Росавтодор. – М.: Транспорт, 2002.
4. Prund, *Homme Remy* Les determinants de la quality des infrastructures [Text] / Homme Remy Prund, Khaled Rahmani // Rev. Gen. routes et aerodr. – 1997. – № 757.
5. Queiroz, C. Road Infrastructure and Economic Development: Some Diagnostic Indicators [Text] / C. Queiroz, G. Surhid // Policy Research Working Paper WPS 921, The World Bank, Washington, D.C. – 2004.

УДК 331.101.3

МОТИВАЦИЯ ТРУДОВОЙ АКТИВНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Ш. Н. Гатиятулин, В. В. Иванова

В статье рассмотрен механизм управления и мотивации во взаимосвязи с эффективностью, процесс воспроизводства человека как производительной и потребительской силы общества путем разработки концепции создания действенного антизатратного хозяйственного механизма управления экономикой на макро- и микроуровнях.

Ключевые слова: хозяйственный механизм, совокупные финансовые ресурсы, рентабельность, рабочая сила.

MOTIVATION TO LABOR ACTIVITY AND EFFICIENCY OF THE MANAGEMENT

Sh. N. Gatyatulin, V. V. Ivanova

In article the mechanism of management and motivation in interrelation with efficiency is considered. Process of reproduction of the person as productive and Labour forces of a society by working out of the concept of creation effective anti directcosting an economic mechanism of management by economy on makro- and mikrolevels is considered

Keywords: economic mechanism, total financial facility, profitability,

Развитие рыночных отношений актуализирует и обуславливает необходимость обоснования и разработки концепции создания действенного антизатратного хозяйственного механизма управления экономикой на макро- и микроуровнях. При этом под хозяйственным механизмом понимается определенная система социально-экономических взаимоотношений между всеми участниками процесса общественного воспроизводства, формируемая и реализуемая целостной, упорядоченной

совокупностью взаимосвязанных между собой средств и способов, рычагов и стимулов активного целенаправленного воздействия на эффективное ведение всего общественного хозяйства.

Моделируемый системой взаимосвязанных экономических показателей хозяйственный механизм представляет собой, по существу, экономический инструмент оценки и стимулирования повышения эффективности хозяйствования всех звеньев единой социально-экономической систе-

мы. Поэтому судить о степени его совершенства и действенности можно лишь потому, как он обеспечивает объективную оценку или диагностику и реальную экономическую заинтересованность всех участников процесса общественного воспроизводства во всемерном использовании резервов (или потенциальных возможностей) повышения эффективности хозяйствования.

Эффективность хозяйствования как всеобщая экономическая категория характеризует, отражает и регулирует социально-экономические взаимоотношения между всеми участниками процесса общественного воспроизводства, формируемые и возникающие по поводу относительного соизмерения достигнутых конечных полезных результатов или эффектов хозяйствования с использованными при этом совокупными ресурсами или затратами, непосредственно связанными с получением достигнутых результатов или эффектов. Общая формула определения эффективности хозяйствования, как относительного качественного показателя, выглядит так:

$$E_x = \frac{\mathcal{Э}}{3(ИСП)}$$

где E_x – социально-экономическая эффективность хозяйствования;
 $\mathcal{Э}$ – конечный полезный результат или социально-экономический эффект хозяйствования;
 $ИСП$ – величина использованных совокупных (трудовых, материальных, технических и финансовых) ресурсов или $З$ – затраты совокупного общественного (живого и прошлого) труда, связанные с получением достигнутого эффекта.

При конкретизации общей формулы эффективности хозяйствования (E_x) проблемы возникают при решении вопросов, что считать эффектом и как измерить затраты, а также в чем состоит различие между доходами и затратами.

Все существующие в настоящее время в хозяйственной практике экономические показатели, характеризующие результаты и эффективность хозяйствования, вследствие их существенного несоответствия качественной природе, сущности и содержанию соответствующих политэкономических категорий и в силу присущих действующим алгоритмам их исчисления серьезных методических недостатков, практически непригодны для объективной оценки работы организаций в условиях рыночной экономики. Эти показатели либо не отражают весь конечный полезный результат или эффект хозяйствования (к примеру, прибыль, рентабельность продукции, продаж и производства), либо в них он рассматривается не как результат функционирования всего процесса хозяйствования,

а лишь отдельной его стороны (например, выработка продукции на одного работника, фондоотдача, материалоотдача, рентабельность капитала или имущества организаций).

При существующих методиках исчисления действующих оценочных показателей эффективности хозяйствования наблюдаются существенные искажения их абсолютных значений при различных масштабах их пространственного и временного измерения, вследствие нарушения принципа наиболее точного соизмерения результата с затратами.

Анализ таких показаний, как выработка продукции на одного работника, фондоотдача и рентабельность производства в одной и той же организации за различные календарные периоды времени (месяц, квартал, год) свидетельствует, что даже в условиях отсутствия каких-либо изменений, влияющих на качество работы анализируемой организации, наблюдается увеличение квартальных и годовых значений этих показателей по сравнению с месячными их значениями в соответствии с принятым масштабом календарных периодов в 3 и 12 раз (соответственно). При такой методике расчета не только заранее предусматривается несопоставимость значений качественных по своей природе показателей эффективности, но и придается качественным относительным показателям аддитивный характер, ибо годовые значения этих показателей можно получить путем простого суммирования их месячных или квартальных значений. Однако хорошо известно, что качественные по своей природе относительные показатели не должны обладать свойством аддитивности, т. е. их значения нельзя суммировать за различные периоды времени и по различным организациям, и в случае отсутствия реальных изменений их значения должны оставаться на одном и том же уровне, независимо от принятых масштабов их пространственного и временного измерения.

Системный анализ взаимосвязи и взаимодействия процессов хозяйствования в различных сферах и отраслях экономики позволил построить теоретически и методологически обоснованную и практически приемлемую в условиях рыночных отношений принципиально новую систему оценочных показателей работы различных организаций во главе с единым обобщающим показателем социально-экономической эффективности. При ее создании использовались важнейшие фундаментальные положения общеэкономической теории, являющиеся основой построения системы объективных оценочных показателей.

Как известно, главной целью и основным предназначением любой экономики, в том числе и рыночной, является обеспечение эффективного

процесса воспроизводства гармонически развитой в соответствии с достигнутым уровнем научно-технического и общественного прогресса личности самого человека в качестве производительной и потребительной силы общества. Видимо, не случайно, в эффективно функционирующих хозяйственных системах многих стран с рыночной экономикой высокий жизненный уровень населения однозначно ассоциируется и тесно увязывается с высоким уровнем эффективности хозяйствования рыночной экономикой в целом.

При этом в странах с эффективно функционирующей рыночной экономикой наблюдается вполне устойчивая закономерность, связанная с тем, что темпы роста заработной платы работников всегда опережают темпы роста инфляции, а доля фонда оплаты труда в общей стоимости производимой продукции или в средней цене единицы продукции достигает 60–70 %. В нашей стране, перешедшей на рыночные отношения, эта доля оплаты труда составляет не более 8–12 % в общей стоимости произведенной продукции, а темпы роста оплаты труда всегда ниже темпов роста инфляции. При этом средний жизненный уровень основной массы населения нашей страны оставляет желать много лучшего. Все это свидетельствует о низком уровне эффективности отечественной рыночной экономики.

Для конкретизации общей формулы эффективности хозяйствования (E_x) необходимо определиться с понятиями и характеристиками эффекта и затрат. Чаще всего в качестве эффекта хозяйствования принимается прибыль, на базе которой определяются относительные показатели рентабельности, с помощью которых зачастую и оценивается эффективность хозяйствования.

Следует отметить, что в условиях административно-командных методов управления экономикой, при фиксированных, централизованно устанавливаемых ценах, не изменяющихся на протяжении длительного периода, и предусматриваемом планом росте физических объемов производства продукции заданного ассортимента рост прибыли и рентабельности продукции чаще всего сопровождался снижением затрат и ростом производительности труда, что хотя и не характеризовало достаточно точно и полно динамику эффективности, но по меньшей мере не противоречило требованиям повышения эффективности хозяйствования.

В условиях же рыночной экономики, когда руководители организаций самостоятельно определяют объемы и структуру производимой продукции и сами устанавливают цены ее реализации рост прибыли и рентабельности продукции, как правило, сопровождается увеличением затрат и се-

бестоимости продукции, что неизбежно приводит к снижению эффективности хозяйствования. Обусловлено это тем, что в условиях рынка и инфляции рентабельность продукции выступает главным рычагом и основным регулятором формирования рыночных цен, ибо с ее помощью обеспечивается не только необходимое равновесие между спросом и предложением, но и рациональное размещение капитала по различным сферам и отраслям хозяйствования. Заняв определенную нишу в рыночной экономике, предприниматели и руководители организаций, отказываясь от потенциальной возможности размещения своего капитала в других отраслях и сферах деятельности, имеющих более высокий уровень рентабельности продукции, обеспечивают в процессе самостоятельного формирования рыночных цен выравнивание уровней рентабельности продукции, производимой в различных сферах экономики.

В целях предотвращения чрезмерно частого перелива капитала из одной отрасли хозяйствования в другие с более высоким уровнем рентабельности продукции и сохранения завоеванных в острой конкурентной борьбе позиций на рынке товаров действует закономерность, в соответствии с которой предприниматели и руководители организаций стремятся в любых изменяющихся условиях хозяйствования и особенно при непрекращающихся инфляционных процессах обеспечить при установлении рыночных цен выравнивание уровней рентабельности продукции, производимой в различных сферах хозяйствования и, как минимум, сохранить ранее достигнутый уровень рентабельности своей продукции. Это безусловно и неизбежно приводит в условиях инфляции и удорожания применяемых и используемых материальных, технических и финансовых ресурсов к новому витку роста цен на производимую и реализуемую продукцию.

Факторный анализ динамики прибыли и рентабельности продукции и продаж свидетельствует о том, что их рост в современных условиях отечественной рыночной экономики происходит чаще всего при существенном снижении физического объема производства и продаж, значительном увеличении материальных и приравненных к ним затрат и непрерывном росте цен на все виды производимых товаров, работ и услуг. При этом рост цен и темпы инфляции значительно опережают темпы роста заработной платы производителей, что неизбежно приводит к сдерживанию темпов развития отечественной рыночной экономики из-за низкой покупательной способности потребителей и к снижению жизненного уровня всех участников процесса общественного воспроизводства. В этих условиях прибыль и рентабельность

продукции не только не могут характеризовать эффективность хозяйствования, но их рост может даже вступать в противоречие с требованиями повышения эффективности хозяйствования, так как рост прибыли, рентабельности продукции и продаж зачастую сопровождается снижением эффективности хозяйствования. Это обусловлено тем, что прибыль, выступая характеристикой разностного соизмерения результатов с затратами, не может достаточно полно и точно отражать конечный полезный результат или социально-экономический эффект хозяйствования, так как в процессе хозяйственной деятельности создается не только прибавочный продукт, стоимостной модификацией которого является прибыль, но и необходимый продукт, без которого невозможно себе представить конечный полезный результат или эффект хозяйствования процесса простого воспроизводства.

Рентабельность продукции не может характеризовать эффективность хозяйствования, так как в числителе формулы ее расчета учитывается прибыль, которая отражает только часть создаваемого эффекта хозяйствования, а в знаменателе в составе себестоимости вообще не учитываются затраты труда, связанные с созданием прибыли или стоимости прибавочного продукта. Это связано с тем, что себестоимость продукции выступает полностоимостной характеристикой результата хозяйствования процесса простого воспроизводства, а прибыль представляет собой характерный признак процесса расширенного воспроизводства. Следовательно, в показателе рентабельности продукции не обеспечивается соблюдение принципа наиболее полного и точного соизмерения эффекта с затратами, непосредственно связанными с достижением достигнутого эффекта в виде прибыли. Кроме того, в составе себестоимости продукции, выступающей стоимостной характеристикой результата хозяйствования процесса простого воспроизводства, допущено смешение понятий дохода и затрат точно так же, как такое же смешение этих понятий наблюдается в действующих ценах реализации и в существующих стоимостных показателях результата хозяйствования. Как известно, цена реализации любого товара включает в себя затраты, в виде стоимости фонда возмещения потребленных хозяйственных (материальных, технических и финансовых) ресурсов, и доходы, в виде фонда заработной платы с отчислениями на социальные нужды, представляющего собой стоимость необходимого продукта, и стоимости созданного прибавочного продукта, представленной прибылью.

В хозяйственной практике заработную плату чаще всего относят к затратной категории, так как она входит в состав себестоимости продукции,

которую большинство экономистов считают чисто затратной категорией. Однако в реальной действительности себестоимость продукции выступает чисто затратной категорией лишь в условиях создания товаров индивидуальными предпринимателями, не использующими наемный труд работников, т. к. именно и только в этом случае себестоимость продукции качественно и количественно совпадает с затратами используемых при ее создании хозяйственных (материальных, технических и финансовых) ресурсов. При этом, как нетрудно заметить, в состав себестоимости продукции индивидуального предпринимателя не входит оплата его труда. При использовании же коллективного труда работников заработная плата входит в состав себестоимости, но при этом сама себестоимость перестает количественно и качественно совпадать с затратами потребленных хозяйственных ресурсов, т. е. перестает выступать чисто затратной категорией.

Включение в себестоимость продукции помимо чисто затратных элементов, складывающихся из величины израсходованных при ее создании хозяйственных ресурсов, еще и заработной платы, по своему экономическому содержанию являющейся чисто доходной категорией, каковой она выступает и в случае создания продукции индивидуальными предпринимателями без использования наемного труда, меняет экономическое содержание самой себестоимости, так как становится уже затратно-доходной категорией и выступает при этом полностоимостным результатом хозяйствования или ценой процесса простого воспроизводства. Заработная плата как самостоятельная экономическая категория выступает затратами лишь в процессе потребления, т. е. в момент удовлетворения предпринимателями и работниками организаций своих текущих и перспективных материальных и духовных потребностей. При осуществлении же хозяйственной деятельности предприниматели и работники организации затрачивают не заработную плату, а только свой труд и свою рабочую силу, в результате чего создают новые товары, продукты, работы и услуги, новые стоимости в виде доходов, разделяющихся в процессе распределения на оплату труда работников и на прибыль, предназначенную для расширения и развития процесса производства.

Следовательно, заработная плата предпринимателей и работников организаций является чисто доходной категорией в процессе осуществления хозяйственной деятельности и затратной категорией в процессе удовлетворения их потребностей. Иногда можно встретить с мнением, что заработная плата является доходной категорией лишь с точки зрения непосредственных производителей, а с позиции предпринимателей и собственников

средств производства она выступает уже затратной категорией.

Действительно, с позиции непосредственных производителей товаров, продуктов, работ и услуг фонд оплаты труда выступает доходом работников и предпринимателей, затративших свой труд и свою рабочую силу на создание новых материальных и духовных благ. Общество также признает заработную плату в качестве доходной категории, так как она является базой налога на доходы физических лиц и выступает составной частью национального дохода и ряда других показателей, характеризующих эффект или конечный результат хозяйствования.

В реальной действительности заработная плата выступает категорией дохода также и с позиции предпринимателей и собственников средств производства, так как не являясь в условиях рыночной экономики собственниками рабочей силы наемных работников они не затрачивают и не авансируют никаких собственных средств на выплату заработной платы, в отличие от средств, затрачиваемых ими на приобретение и использование материальных, технических и финансовых ресурсов. При этом работник в любой момент времени, даже в момент получения в качестве оплаты труда аванса, в действительности всегда авансирует своим трудом и созданным им доходом собственника средства производства, а не наоборот, как это еще иногда выглядит на поверхности экономических явлений. Это вытекает из того факта, что источником выплаты заработной платы, в том числе и аванса, всегда выступает не инвестированный предпринимателем в хозяйственную деятельность организации капитал, а вновь созданная собственным трудом работников организации стоимость дохода, являющаяся результатом затрат их живого труда, расходования их рабочей силы.

Работники организаций, являясь собственниками своей рабочей силы, используя ее и затрачивая свой труд, создают новые товары и новые стоимости в виде дохода, входящего составной частью в цену вновь создаваемой продукции. Признание заработной платы в качестве затратной категории неизбежно приводит к экономическому нонсенсу, так как в целях повышения эффективности хозяйствования руководители организаций вынуждены будут стремиться снижать затраты, в том числе фонд оплаты труда в качестве затратной категории. Это, безусловно, приведет к отсутствию какой-либо мотивации работников организации повышать эффективность хозяйствования. В то же время без обеспечения материальной заинтересованности работников организаций сами руководители не смогут повысить эффективность хозяйствования. При этом следует учитывать, что

стремление руководителей к снижению фонда оплаты труда работников организации в целях повышения прибыли и рентабельности продукции вступает в прямое противоречие с главной целью и основным предназначением рыночной экономики, заключающихся, как известно, в обеспечении эффективного процесса воспроизводства человека как производительной и потребительной силы общества, так как достичь этой цели путем снижения фонда оплаты труда работников, а следовательно, и снижения их жизненного уровня не возможно.

В целях преодоления противоречий между трудом и капиталом, наиболее ярко проявляющихся в росте прибыли и рентабельности продукции и продажи при снижении фонда оплаты труда и эффективности хозяйствования необходимо при измерении и анализе результатов и эффективности хозяйствования рассматривать и учитывать фонд оплаты труда работников организаций в качестве чисто доходной, а не затратной категории.

Необходимо учитывать то обстоятельство, что в современных условиях хозяйствования, характеризующихся широким разделением общественного труда, развитием специализации и кооперации производства, ни одна организация самостоятельно не создает прибыль, доходы, товары, продукты, работы и услуги в технологическом и экономическом смыслах целиком и полностью собственными силами, ибо в их создании принимают участие работники многих других организаций, находящихся в технологической и экономической кооперации с конкретной анализируемой организацией. В этой связи для характеристики конечного полезного результата или эффекта хозяйствования, вновь созданного собственным трудом работников любой организации, целесообразно использовать не прибыль и не полную стоимость произведенной и реализованной продукции, а вновь созданную собственными трудовыми усилиями работников организации стоимость реального дохода (*РДсм*), выступающую хозрасчетной модификацией чистой продукции.

Реальный доход (*РДсм*) определяется как разность между полной стоимостью произведенной и реализованной продукции (*ВОП*) и стоимостью фонда возмещения (*ФВ*) потребленных хозяйственных (материальных, технических и финансовых) ресурсов или средств производства и услуг со стороны, либо как сумма созданных собственным трудом работников организации необходимого (*НПсм*) и прибавочного (*ППсм*) продуктов, т. е. по формулам:

$РДсм = ВОП - ФВ;$ $РДсм = НПсм + ППсм \quad .$

В свою очередь, стоимость необходимого продукта ($НПст$) определяется суммой фонда оплаты труда ($ФОТ$) работников организации и отчислений на социальные нужды ($ОСН$) единого социального налога, т. е.

$$НПст = ФОТ + ОСН .$$

Стоимость прибавочного продукта ($ППст$) исчисляется как произведение необходимого продукта ($НПст$) и рентабельности продукции ($Рвоп = \frac{Пвоп}{Своп}$), измеряемой отношением прибыли ($Пвоп$) к себестоимости продукции ($Своп$), т. е.

$$ППст = НПст \cdot Рвоп .$$

На базе реального дохода ($РДст$) целесообразно определять эффективность труда работников организации ($Етсв = \frac{РДст}{Тсв}$) путем деления стоимости реального дохода ($РДст$) на социально возможные затраты труда ($Тсв = \bar{P} \cdot \bar{\PhiРВсв} \cdot \bar{\rho}$) работников организации, выраженные в единицах рабочего времени качественно однородного простого труда.

Затраты живого труда ($Тсв$) исчисляются путем умножения средней численности работников (P) организации на социально возможный производительному использованию фонд рабочего времени ($\PhiРВсв$) в часах в среднем на одного работника

и коэффициент редукиции труда ($\bar{\rho} = \frac{\overline{ОТм}}{\overline{МРОТ}}$), ха-

рактеризующий качество применяемого труда. Коэффициент редукиции труда ($\bar{\rho}$) позволяет свести различные виды применяемого сложного конкретного труда к качественно однородному по уровню сложности, степени престижности, квалификации и интенсивности простому труду и определяется путем деления среднемесячной оплаты труда ($\overline{ОТм}$) одного работника на среднемесячный минимальный размер оплаты труда ($\overline{МРОТ}$), принятый обществом за эталон оплаты простого труда.

В целях обеспечения соизмеримости всех видов израсходованных при создании реального дохода ($РДст$) ресурсов необходимо затраты прошлого труда ($Тп$), овеществленные в стоимости фонда возмещения ($\PhiВ = ВОП - РДст$) потребленных средств производства, оценить в единицах рабочего времени путем деления стоимости фонда возмещения ($\PhiВ$) потребленных материальных ($М$), технических ($А$) и финансовых (Φ) ресурсов на достигнутый уровень эффективности труда ($Етсв = \frac{РДст}{Тсв}$) работников организаций, то есть

$$ТП = \frac{\PhiВ}{Етсв} .$$

Исчисленные по формуле $ТП = \frac{\PhiВ}{Етсв}$, затраты

прошлого труда в единицах рабочего времени представляют собой потенциальную величину затрат живого труда работников организаций в человеко-часах простого качественного однородного труда, сэкономленных, замещенных потребленными хозяйственными (материальными, техническими и финансовыми) ресурсами в условиях их воспроизводства в текущем периоде при достигнутом уровне эффективности труда работников организаций.

Исходя из вышеприведенных общеэкономических обоснований и с учетом того положения, что между доходами и затратами существует качественное и количественное различие, общую формулу социально-экономической эффективности ($Ех = \frac{\Xi}{\Xi}$) можно конкретизировать как соотношение вновь созданной собственным трудом работников организаций стоимости реального дохода ($РДст$) и совокупных затрат общественного (живого и прошлого) труда ($Тс = Тп + Тсв$), выраженных в единицах рабочего времени, т. е.

$$Ех = \frac{РДст}{Тс} = \frac{РДст}{Тп + Тсв} = \frac{РДст}{\frac{\PhiВ}{Етсв} + Тсв} .$$

Системный анализ взаимосвязи оплаты труда работников организаций с эффективностью хозяйствования позволяет построить и использовать для анализа следующую факторную модель:

$$Ех = \frac{РДст}{Тс} = Дфот \cdot (1 + Носн) \cdot (1 + Нппст) \cdot Етсв ,$$

где $Дфот$ – доля фонда оплаты труда работников организаций в общей стоимости произведенной и реализованной продукции ($ВОП$), количественно совпадающая с уровнем специализации хозяйственной деятельности ($Ксн$);

$Носн$ – норма отчислений на социальные нужды ($ОСН$) единого социального налога;

$Нппст$ – норма прибавочного продукта, которая численно совпадает с уровнем рентабельности продукции ($Рвоп = \frac{Пвоп}{Своп}$), исчисляемой как соотношение прибыли ($Пвоп$) и себестоимости продукции ($Своп$);

$$E_{тсв} = \frac{P_{Дст}}{T_{св}} - \text{эффективность труда работников организаций.}$$

Для выявления количественного влияния каждого из этих факторов на динамику эффективности хозяйствования можно использовать любой прием элиминирования.

Накопленный опыт экспериментальных расчетов и анализа по различным факторным моделям эффективности хозяйствования позволяет рекомендовать предлагаемую формулу ее определения

$$(E_x = \frac{P_{Дст}}{T_c}) \text{ для практического использования при}$$

обосновании принимаемых стратегических и тактических управленческих решений в процессе осуществления предпринимательской деятельности в любых сферах бизнеса.

Для расчета и анализа единого обобщающего показателя эффективности хозяйствования имеется вся необходимая информация в действующей системе учета и отчетности организаций.

Библиографический список

1. Акофф, З. Основы исследования операций [Текст] / З. Акофф, М. Сасени. – М., 1971.
2. Литвак, Б. Г. Разработка управленческого решения [Текст] / Б. Г. Литвак. – М.: Дело, 2002. – 392 с.
3. Мескон, М. Х. Основы менеджмента [Текст] / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1998. – 800 с.
4. Моррис, У. Наука об управлении [Текст] / У. Моррис. – М., 1971.
5. Планкет, Л. Выработка и принятие управленческих решений [Текст] / Л. Планкет, Г. Хейл. – М., 1984.
6. Шакиров, Н. Ш. Повышение эффективности природной ренты в системе формирования бюджета страны [Текст] / Н. Ш. Шакиров, И. И. Садыков // Вестник ТИСБИ. – 2005. – №1.
7. Эрроу, К. Информация и экономическое поведение [Текст] / К. Эрроу // Вопросы экономики. – 1995. – №5.
8. Beck, U. The Reinvention of Politics; towards a Theory of Reflexive Modernization [Text] / U. Beck, A. Giddens, S. Lash Reflexive Modernization: Politics, Tradition and Aesthetics in the Modern Social Order. – Stanford, 1994.
9. Beck, U. Risk Society: toward a New Modernity [Text] / U. Beck. – L., 1992.
10. Beck, U. Ecological Enlightenment. Essays on the Politics of the Risk Society [Text] / U. Beck. – New Jersey, 1995.
11. Luhmann, N. Risk: A Sociological Theory [Text] / N. Luhmann. – N.Y., 1993.

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

УДК 330.133

О СОВРЕМЕННЫХ КРИТИЧЕСКИХ ОЦЕНКАХ ТРУДОВОЙ ТЕОРИИ СТОИМОСТИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

В. С. Вишнеvский

Критически рассматриваются преимущества неоклассической теории цены по отношению к трудовой теории стоимости Рикардо – Маркса. Доказывается мнимость вышеназванных преимуществ и несомненный эвристический потенциал трудовой теории стоимости для современной экономики

Ключевые слова: стоимость, полезность, спрос, предложение, издержки.

ABOUT CONTEMPORARY CRITICAL ASSESSMENTS OF THE WORK OF THE THEORY OF VALUE IN THE RUSSIAN ECONOMIC SCIENCE

V. S. Vishnevskiy

Are they critically considered advantage to neoclassical theory of the price to labor theory of the cost Rikardo – Marks. It is proved fallaciousness of advantage and undoubted heuristic potential to labor theory of the cost for modern economy

Keywords: value, usefulness, demand, supply, costs.

Продолжая полемику с доморощенными российскими ниспровергателями трудовой теории стоимости, необходимо отметить, что мнимость субъективной полезности и иррациональность основанных на ней моделей поведения покупателей не означает отсутствия таковой в рамках трудовой теории стоимости. Полезность товаров здесь рассматривается как внешне данная совокупность их свойств, адекватная той или иной потребности обменивающихся товаропроизводителей. При этом как объективная полезность (потребительная стоимость) один товар *отличается* от другого товара, тогда как своей меновой стоимостью и ценой они обнаруживают общую (стоимостную) определенность. Факт существования товаров-субститутов не меняет принципиальной стороны дела ввиду весьма узких рамок этого явления. Вместе с тем в трудовой теории стоимости Маркса *потребительная стоимость* выступает не только как «*определенность формы*» стоимости, но и представляет *один из регуляторов количественной определенности стоимости общественно необходимых затрат труда*. Последние лишь на первый взгляд характеризуют величину стоимости *единицы* товара. На самом же деле они представляют собой затраты рабочего времени на *единицу удовлетворяемой данным товаром общественной потребности*.

«Закон стоимости, – формулирует Маркс в третьем томе «Капитала», – в действительности проявляется не по отношению к отдельным товарам или предметам, но каждый раз по отношению ко всей совокупности продуктов отдельных обособившихся благодаря разделению труда общественных сфер производства; так что не только на каждый отдельный товар употребляется лишь необходимое рабочее время, но и из всего общественного рабочего времени на различные группы употреблено лишь необходимое пропорциональное количество. Ибо условием остается, чтобы товар представлял потребительную стоимость» [1. С. 185–186].

Интенсивность потребительной стоимости (полезности) оказывает регулирующее воздействие на количество *общественного* рабочего времени, необходимого для удовлетворения определенной совокупной общественной потребности, а именно – повышение интенсивности полезности, не сопровождаемое пропорциональным ростом затрат рабочего времени на ее создание в конечном счете сокращает и совокупные и «единичные» общественно необходимые затраты труда. Теперь становится понятным, что для Маркса не представлялось загадочным и необъяснимым явление, когда покупатели предпочитают товар с более интенсивной полезностью, хотя он обходится им в данный

момент дороже, чем его менее «полезный», но более дешевый собрат. Первый субститут в данный момент дороже не потому, что более полезен (это объективная *видимость* явления), а потому, что удовлетворяет большую долю совокупной потребности и фактически уменьшает (при вышеназванном условии) затраты покупателей труда на удовлетворении единицы последней. В этом же заключается стоимостная «подноготная» используемого в практике торговли отношения «цена – качество». Что же касается возражения о том, что здесь забыт другой субъект обмена – продавец, имеющий, якобы иное представление о стоимости и цене, то это – *очередная иллюзия*. В меновом обществе люди регулярно меняют «маски» продавца и покупателя и, следовательно, рациональное восприятие субстанции стоимости товаров для них не может быть различным.

В свете действительной роли объективной полезности товаров в формировании *величины* их стоимости можно утверждать, что рациональное распределение дохода потребителем характеризуется не равенством взвешенных мнимых предельных полезностей, как это трактуется в кардиналистской теории, а максимизацией насыщения субординированных потребностей субъекта, доступных ему как обладателю определенного социального статуса и количественно *определенного денежного (стоимостного) дохода*, распределяемого им в соответствии с сформировавшимся у него индивидуальными предпочтениями. Разумеется, заданная сумма дохода тратится с учетом степени насыщенности потребностей и их возвышения. При этом *бессмысленно искать некое интегральное выражение полезности набора разных товаров, тем более усматривать ее в его интегральной цене, т. е. ... в потенциально истраченном доходе, т. е. в интегральной цене, т. е. в мнимой интегральной полезности и так – до бесконечности*.

Что касается ординалистской теории потребительского поведения, то она лишь на первый взгляд исходит из сугубо эмпирических посылок и свободна от необходимости наделять рыночных субъектов способностью к измерению субъективной полезности. Даже беглое знакомство с этой «теорией» показывает, что порядковая полезность и кривые безразличия в *конечном счете* определяются при допущении реальности и количественной соизмеримости субъективной полезности разных благ. В частности, конфигурация кривых безразличия (выпуклость к началу координат) геометрически отражает априорное *гипотетическое* условие – постоянность общей (субъективной!) полезности наборов из двух товаров, когда один из них последовательно замещает другой. Но если потребителю не нужно различать (следовательно,

соизмерять) абсолютное значение величин полезностей разных наборов, то непонятно каким образом он *рационально* избирает более предпочтительную кривую безразличия.

Упрек в тенденциозном превознесении роли предложения, производства и издержек так же относится к числу «аргументов» для непосвященных. Однако оставим на время Маркса и вспомним Д. Рикардо, который писал Т. Мальтусу: «Вы говорите, что спрос и предложение регулируют стоимость. Сказать так – значит, по моему мнению, ничего не сказать...» [2. С. 111].

Оказывается «тенденциозность» Рикардо идет даже дальше того, в чем обвиняют трудовую теорию стоимости ее суровые российские критики – в определении стоимости товаров он игнорирует не только спрос, но и *предложение!* Но почему же при объяснении стоимости и естественных цен товаров Рикардо не считал необходимым прибегать к регулирующей силе столь любезных неоклассикам «спроса» и «предложения»?

Во-первых, уже при ближайшем рассмотрении спроса и предложения исчезает их *внешняя противоположность* и они оказываются тождественными в своей *стоимостной* определенности (на эмпирическом уровне – как явления, измеряемые одной и той же мерой – деньгами). Если *остаться* на уровне «взаимодействия спроса и предложения», то будет иметь место «пустая», тавтологическая дефиниция стоимости: стоимость единицы данного товара определяется взаимодействием стоимостей, представленных спросом и предложением. А тавтологии, как известно, никогда не «украшали» теоретическое познание.

Во-вторых, *есть цены и есть цены*, т. е. есть *рыночные* (сиюминутные) *цены* и есть их средние значения за длительный период времени – *естественные или равновесные цены*. В том, что в функциональном отношении это идентичные категории свидетельствует простое сопоставление их определений у А. Смита и А. Маршалла: «Таким образом, естественная цена как бы представляет собою *центральную цену*, к которой постоянно тяготеют цены всех товаров. Различные случайные обстоятельства могут иногда держать их на значительно более высоком уровне и иногда несколько понижать их по сравнению с нею. Но каковы бы ни были препятствия, которые отклоняют цены от этого устойчивого центра, они постоянно тяготеют к нему» (курсив наш. – В. В.) [3. С. 125]. Соответственно находим у А. Маршалла: «Когда спрос и предложение пребывают в равновесии, количество товара, производимого в единицу времени, можно назвать *равновесным количеством*, а цену, по которой он продается, *равновесной ценой*» [4. С. 28].

Что касается рыночных цен, то лишь *на первый взгляд*, их значения *всего* определяются только соотношением спроса и предложения. Но если бы это было так, то в этом случае естественные цены всех товаров имели бы нулевую величину. Но поскольку это не наблюдается и, более того, для разных товаров они разновелики то, следовательно, в основе как естественных, так и рыночных цен лежит нечто иное, нежели спрос и предложение. Кроме того, естественные цены как средние рыночные цены уже *предполагают ситуацию, когда спрос и предложение представляют уравновешивающие друг друга «силы»* и в этой определенности утрачивающие роль регуляторов равновесных цен.

Мы неумолимо движемся к необходимости признания «издержек», как явления *первичного не только по отношению к спросу, но и к предложению*. Эта логика причинности на самом деле присуща в *завуалированном* виде и концепции цены А. Маршалла, поскольку провозглашенное им равнозначное участие спроса и предложения, полезности и издержек в определении величины цены в *конечном счете* им же и опровергается. Останется на этом моменте более обстоятельно.

Маржиналисты считают крупнейшей научной заслугой Маршалла не только синтез в теории цены («стоимости») новой для того времени теории субъективной полезности и теории издержек классической школы, но и учет временного фактора – разграничении при исследовании регулирующего воздействия спроса и предложения *короткого и долгосрочного периодов*. Оказывается, что в коротком периоде приоритет в регулировании цены принадлежит спросу, поскольку предложение в этих временных пределах остается неэластичным. Но и рыночная цена в коротком периоде, *как правило, не является равновесной ценой*. Последняя реальна скорее для долгосрочного периода, когда, с одной стороны, взаимно погашаются отклонения колебаний спроса, а с другой – реально изменяется предложение товаров и *детерминирующие его издержки*.

Следовательно, в действительности вместо последовательного осуществления провозглашенного примата функционального принципа исследования над каузальным, Маршалл фактически реализует каузальную традицию классической (в понимании Маркса) политэкономии, ибо идентичность подходов здесь представлена не только признанием издержек в качестве конечной основы рыночных цен, но и воспроизведением в завуалированном виде каузальной цепочки (издержки → цена долгосрочного периода (равновесная цена) → цена короткого периода), *давно раскрытой классической школой причинно-следственной связи*

между стоимостью, естественными и рыночными ценами. Поэтому, если трудовая теория стоимости и цены и заслуживает упрека в «тенденциозности», то тогда *не в меньшей степени его заслуживает и «нетенденциозная» неоклассическая теория цены Маршалла*. Весьма характерным в этом отношении является подчеркивание Маршаллом того обстоятельства, что его определение величины цены не содержит в себе порочного логического круга: «Цена продукта равна издержкам производства той его части, произведенной на пределе ... Издержки производства этой части продукта можно исчислить не попадая в порочный круг...» [4]. Добавим от себя – «исчислить» в *косвенном (денежном)* выражении *величину* товарной стоимости, складывая *задним числом* обособившиеся ее части (издержки и прибыль) можно. Нельзя только избежать порочного круга и тавтологии, предполагая детерминацию цены *издержками* в *качественной* определенности последней. Но уже и сама обеспокоенность Маршалла по поводу возможности «порочного логического круга» в определении величины цены симптоматична!

Таким образом, и в логическом и содержательном отношениях, неоклассическая «теория» цены также представляет собой не здоровый теоретический «побег», возросший на сгнивших останках «тупикового затратно-стоимостного подхода», а скорее *мумифицированную* трудовую теорию стоимости классической школы. И не будем уподобляться авторам, которые, отдав должное непревзойденной эвристической силе диалектического метода Маркса и безупречной логике его «восхождения от абстрактного к конкретному» в теоретическом познании капитала, тут же, *создавая видимость «сбалансированного подхода»* и научной беспристрастности, расшаркиваются» перед неоклассическим «мейнстримом», рассчитывая, видимо, на возможность «безбедного» существования в условиях сложившейся институциональной диктатуры последнего. «Трудовая теория стоимости, – констатирует С. А. Бартенев, – оказывается *неподходящей* для прикладных исследований: на практике цены не только отклоняются от стоимости, но и формируются вокруг «конституирующего стержня», отличающегося от стоимости. Положение Маркса о едином стоимостно образующем факторе при всей его, казалось бы, логической стройности, *вступило в противоречие с реальной практикой* и с теорией, призванной *выражать нужды практики и служить ей*. Положение о единой конституирующей роли живого труда оказывается, как утверждают критики, *теоретической схемой*, которая может рассматриваться как *допущение или гипотеза, не способная отразить все многообразие и противоречивость*

реальной действительности» (курсив наш. – В. В.) [5. С. 161].

Конечно, если содержание рыночной *практики* выхолостить до уровня констатации исключительно «многообразия» последней без понимания его (многообразия) внутреннего стоимостного единства, то данный «аргумент» скорее соответствует теоретическому уровню автора, но не самой трудовой теории стоимости Маркса. Но господин Бартенев, совершивший столь «галантный» выпад в адрес трудовой теории Маркса, прекрасно осведомлен о его критике недостатков метода исследования Д. Рикардо. Последний пытался *многообразные* стоимостные явления «рынка» объяснить путем *непосредственно* «подведения» последних под «понятие» трудовой стоимости и потерпел на этом пути теоретическую неудачу в объяснении факта «тяготения» средних (естественных) цен к сумме издержек и средней прибыли. Маркс же дает рациональное решение этой проблемы через «опосредствованное» в рамках теоретического «восхождения» исследование модифицирующей роли межотраслевой конкуренции. Но к этому вопросу мы еще вернемся.

Констатация теоретической «убогости» неоклассической трактовки рыночного ценообразования имеет под собой веские, и в общем то известные в науке доводы, которые новоявленные российские «апостолы» от «экономикс», к сожалению, не воспринимают либо по причине *отсутствия* способности следовать требованиям законов логического мышления, либо исходя из *желания* обходить их в изложении «неудобных» с социально-политической точки зрения вопросов. А это есть не что иное, как изгоняемый ими же из общей экономической теории и истории экономической мысли классовый подход. И здесь нельзя не согласиться с мнением незамеченного в особых «симпатиях» к Марксу О. Ананьина, который в вышеупомянутой дискуссии относительно современного значения теоретического наследия Маркса, заявил: «Препятствием к научному поиску служит не отсутствие ценностных установок, а их прямое или косвенное навязывание. Деилогизированными в социальном познании могут быть только частные «мелкотравчатые» темы. Впрочем, выбор таких тем – тоже ценностный выбор» [6. С. 93].

Однако вернемся к существу рассматриваемого вопроса.

«Сведение» Маршаллом рыночных цен к издержкам, т. е. фактически объявление издержек *законом* цен (ибо как известно, *закон* есть категория *всеобщего*, а в ряду «рыночная цена – равновесная цена – издержки» мы имеем логический ряд «единичное – особенное – всеобщее»), возможно и было бы теоретически безупречным, если бы

не ряд сопровождающих его логических затруднений. Прежде всего, бросается в глаза то, что покупатели и продавцы в цене товара имеют измеренные одной и той же мерой (деньгами) *разные* качественные определенности товара – его *субъективную полезность* и *издержки его производства*. А это, с точки зрения логики, означает, что ни субъективная полезность, ни издержки, *не являются соизмеряющим качеством*, что в лучшем случае их необходимо «свести» к тому, что делает и их, и деньги, тождественными друг другу.

Другой логической проблемой теории цены Маршалла *оказывается наличие тавтологии в трактовке качественной определенности цены через величину издержек*: цена товара равна сумме цен потребленных при его производстве ресурсов. И как бы ни напрягалась его мысль в систематизации перечня реальных и мнимых издержек «тягот труда» и «тягот ожидания» инвесторов и предпринимателей, как бы не изощрялся он в поиске аргументов в пользу восприятия факториальных доходов в качестве *издержек* по производству благ, все дальше уходя от факта эксплуатации наемных рабочих, в данном случае проблема заключается в том, что и издержки в целом, и конституирующие их факториальные доходы *измеряются деньгами* и, следовательно, по своей внутренней качественной определенности представляют собой *стоимостные* образования. Полученная трактовка цены (стоимости) товара как суммы цен (стоимостей) потребленных факторов производства, мягко говоря, не отягощена содержательностью. Попытка же «свести» каждый вид факториальных издержек к измеренным в деньгах *тяготам* применения фактора его собственником не только не дает искомого *общего качества*, а скорее уводит науку в сферу несопоставимых или вовсе мнимых явлений типа «субъективной полезности».

Следует отметить, что к этой же категории доказательств несостоятельности трудовой теории стоимости можно отнести и произведенную Л. Гребневым подмену *рабочего времени* («времени труда») *временем жизни человека, отнятым трудом от его досуга* [7. С. 99], поскольку в этом случае к числу создателей стоимости следует, несомненно, отнести и капиталиста-предпринимателя, также «жертвующим» в пользу своего «дела» *временем* своей жизни, т. е. досуга. К этому собственно говоря он и стремится, лихо доказывая, что, согласно правильно понимаемой им логике «Капитала», у Маркса непосредственным производителем является не совокупный наемный работник, а капиталист-предприниматель. И ссылка на авторитет С. Булгакова, автора вышеприведенной идеи расширительной трактовки субстанции стоимости, не убеждает, поскольку воспроизводит известное

и до Булгакова иррациональное восприятие *капиталистического отчуждения труда* как божественного проклятья, тяготеющего над родом человеческим. Но для человека как *производящего* существа, как существа прежде производящего, а лишь затем удовлетворяющего свои *человеческие* потребности, рабочее время было и всегда останется не только чуждой ему сферой необходимости, но и «пространством» развития его родовых человеческих способностей и в этом смысле единственным источником и, как говорил В. Петти, «общим знаменателем» богатства.

Теперь настал черед разобраться с ущербностью «однофакторного» подхода в трудовой теории стоимости, когда способность создания стоимости «вменяется» только одному «фактору» – труду. Краткости ради сведем изложение контраргументов к следующим пунктам.

Во-первых, перефразируя известное изречение Д. И. Менделеева, можно сказать, что *труд – не фактор; труд и есть производство.* Как процесс создания некоего полезного эффекта он всегда представляет собой *человеческую (целесообразную) деятельность* или адекватное преобразование рабочей силой («трудом») вещества природы («земли») посредством определенных, заранее созданных орудий («капитала»). Обособленными в форме частной собственности разных лиц «факторами производства» (а не органическими составляющими труда в его рациональном содержании) предметы труда, средства труда и рабочая сила предстают лишь в условиях *гражданского общества*, господствующий класс которого, существуя за счет отчуждения прежде всего вещественных условий труда от рабочей силы, всемерно способствует «продвижению в умы» иррациональных ходячих представлений, мифологизирующих и увековечивающих это отчуждение, в том числе факториальную концепцию производства.

Справедливости ради следует признать, что гражданское (буржуазное) общество в этом смысле не является чем-то уникальным. Так, в условиях средневековья способность к военному делу воспринималась как от бога данная особенность дворянства и его исключительная сфера деятельности. Этот идеологический миф, как заметил Ф. Энгельс, был разрушен ходом жизни и пал под грохот пушек революционной буржуазии. Свою экономическую мифологию выработал и канувший в Лету советский «квазисоциализм». Но свято место пусто не бывает и на смену отжившему мифу приходит другой миф, адекватный новой экономической действительности и «освящающий» ее.

Во-вторых, труд, в рассмотренной выше конкретной определенности, является процессом создания потребительной стоимости товара, а его

стоимость он образует в своей абстрактно-всеобщей определенности. Критики марксовой трактовки субстанции стоимости обычно противопоставляют ей тезис о неоднородности затрат труда и, следовательно, его несоизмеримости в единицах рабочего времени. Однако именно *неоднородность* частных работ в их *индивидуально-абстрактной определенности* собственно и предопределяет существование общественно необходимых затрат труда или рабочего времени как субстанции *стоимости* товаров. И если оппоненты Маркса не способны понять диалектику субстанции стоимости и «возвыситься» до ее соответствующего уровня теоретического отражения на «уровне» первой главы первого тома «Капитала», с поверхностным восприятием которой в данном вопросе они, собственно, и предпочитают ограничиться (что недопустимо с точки зрения стоимостной природы *капитала* и адекватного ей *диалектического метода* Маркса), то может им поможет знакомство с его критикой теории рабочих денег прудонистов (курсив наш. – В. В.) [8. С. 77–117], а также с оценкой Ф. Энгельсом аналогичных взглядов К. Родбертуса: «Если бы он (Родбертус – В. В.), – резюмировал Ф. Энгельс, – исследовал при помощи чего и как труд создает и, следовательно, также определяет и измеряет стоимость, то он пришел бы к *общественно необходимому труду – необходимому для отдельного продукта по отношению как к другим продуктам такого же рода, так и ко всей общественной потребности.* Это привело бы его к вопросу о том, как совершается приспособление производства отдельных товаропроизводителей к совокупной общественной потребности, а вместе с тем сделало бы невозможной и всю его утопию (всеобщем обмене товаров на основе индивидуального рабочего времени – В. В.)» [9. С. 191].

Таким образом, и в этом пункте отрицания трудовой теории его «убойность» рассчитана на поверхностное восприятие экономических явлений обыденным сознанием, идеологически детерминированную «забывчивость» старшего поколения российской экономической науки и вполне понятное невежество молодой «поросли» российских ученых в узловых вопросах трудовой теории стоимости и объяснимое желание и тех и других приспособиться к новым общественным (в том числе и научным) реалиям.

В общем «счете» претензий к стоимостной теории капитала Маркса весьма примечательным является «математический» довод. «Выбрав науку (вместо идеологически «запятнаной» теории Маркса – В. В.), – утверждает Л. Гребнев, – читатель попадет в компанию ученых, которые в советские времена назывались буржуазными. Кроме того,

ему придется освоить математику в объеме, необходимом для понимания, например, работы М. Моришимы «Экономическая теория Маркса» или хотя бы учебника Т. Нигиши «История экономической теории» [10. С. 191]. При этом априори подразумевается, что переход к использованию «языка» высшей математики (в частности, дифференциальных уравнений) сам по себе выводит неоклассическую теорию на новый, недостижимый для трудовой парадигмы экономической науки уровень.

Л. Гребнев утаивает более фундаментальную особенность неоклассических экономико-математических моделей, ставших в известном смысле заменой и альтернативой теоретическому восприятию реальной экономической действительности, а именно: эти модели «грешат» либо использованием непосредственно рабочего времени для придания стоимости количественной определенности, что в принципе неверно с точки зрения Маркса, либо того хуже – из них точат «уши» факториальных издержек, когда, в частности, под затратами труда имеют в виду не количество затраченного рабочего времени, а заработную плату. При этом складывается «картина», в корне противоположная действительному процессу создания новой стоимости и ее последующему делению на «доходы». Совсем не случайно тот же Т. Нигиши вынужден предупредить читателей в предисловии к своей работе *об ограниченных возможностях математической интерпретации качественной определенности* теоретического знания классической школы: «И хотя нельзя отрицать, отмечает он, что через изучение математических моделей можно гораздо легче понять, что имели в виду экономисты прошлого, необходимо признать, что при переводе на математический язык классических работ экономистов прошлого что-то из первоначального содержания всегда бывает утеряно. Перевод – это измена. Следовательно, критически и тщательно изучая эти сконструированные современными экономистами математические модели классических работ, нам надо постоянно обращаться к содержанию оригиналов» [10. С. 10]. И это «что-то» – главное для теоретического познания капиталистической экономики – рациональное понимание стоимости! Впрочем у современных иностранных авторов можно обнаружить и более резкие высказывания относительно разрушительных последствий для экономической науки абсолютизации математических методов. И что знаменательно, звучат они из немарксистского «лагеря» [11. С. 112–113].

Вместе с тем факт остается фактом: в своих теоретических изысканиях и Рикардо, и Маркс (вполне владея началами дифференциального ана-

лиза) отталкивались от *средних* количественных значений экономических явлений. И это не случайность или недопонимание познавательных возможностей *высшей* математики – это осознанная и единственно правильная в рамках решаемых задач *методологическая позиция*.

Первостепенной задачей классической политической экономии был переход от описания эмпирически воспринимаемых форм буржуазной экономической жизни к постижению их внутренних причинных связей – *законов*. Эти законы имеют не только качественную, но и количественную определенность. Последняя проявляется в хаотичных, на первый взгляд, *случайных* значениях какого-либо экономического факта. И лишь «выход» на его репрезентативные средние параметры позволяет воспринимать их как устойчивые или *закономерные* значения, что, в свою очередь, порождает вопрос о наличии и необходимости познании *закона* данного экономического факта (фактов). «Задача науки состоит именно в том, – писал Маркс Л. Кугельману, – чтобы раскрыть, как закон стоимости прокладывает себе путь. ...Вульгарный экономист не имеет ни малейшего представления о том, что действительные, обыденные отношения обмена и величины стоимости не могут быть *непосредственно тождественными*. Вся соль буржуазного общества состоит как раз в том, что в нем а priori не существует никакого сознательного общественного регулирования производства. Разумное и естественно необходимое прокладывает себе путь лишь как слепо действующее среднее» [12. С. 10]. Так, «случайные» рыночные цены становятся в определенности естественных (средних) цен устойчивыми положительными величинами, *имеющими своим законом стоимость или затраченный на единицу удовлетворяемой потребности абстрактно всеобщий труд*. Собственная количественная определенность последнего также тяготеет к *средним* условиям создания полезного эффекта (при наличии субституции – эффектов), удовлетворяющего данную потребность. При этом важно осознавать, что *альтернативность* как важнейшая характеристика «издержек» отнюдь не является открытием и исключительным достоянием неоклассической теории. В более рациональном, но менее явном виде она «заложена» Марксом в содержание процесса формирования общественно необходимого рабочего времени в виде посылки, что рабочее время, которым располагает общество при данном уровне его производительных сил, является «заданным», т. е. *ограниченным* [Там же. С. 9].

Что же касается концепции «вмененной ценности благ», то по существу она является бессодержательной и в очередной раз, как это «водится»

в неоклассике, отсылает неискушенного в логике читателя «от Понтия к Пилату»: определяя меновую ценность исходного «блага» ценностью блага, от которого мы отказываемся, делая выбор в пользу обладания данным «благом», мы рискуем в определенный момент движения по цепи альтернативных «благ» оказаться в ситуации, когда «определяемое» окажется в роли «определятеля» и стоимость опять не обнаружит своего собственного рационального содержания.

Известно замечание Маркса, что «принудительным исполнителем» закона стоимости как закона *средних общественных* условий производства товара является свободная конкуренция. Наличие элементов монополии в отрасли (например, в сельском хозяйстве) изменяет условия формирования цены, но не стоимости. При этом цена сельскохозяйственной продукции может включать в себя еще и часть стоимости, созданной в других отраслях экономики. При этом мы вынуждены специально подчеркнуть, что Рикардо допускал ошибку, утверждая, что в промышленности величина стоимости товаров регулируется тем же «принципом», что и в земледелии – количеством труда, затрачиваемого при *худших* (в восприятии маржиналистов – «предельных») условиях производства. Маршалл же возводит ее в «добродетель» и усматривает сущность теории стоимости Рикардо в трактовке *предельных издержек* как основополагающий «элемента» цены.

В этой связи обращает на себя внимание то, что в неоклассической теории имеет место паллиативная ситуация. С одной стороны, утверждается, что для конкурентной фирмы цена товара равна его предельным издержкам. С другой стороны, в долгосрочном периоде цена в отрасли тяготеет к минимальному значению *средних общих издержек* репрезентативной фирмы, то есть равновесная цена определяется *средними по отрасли затратами*. И опять-таки, как и в теории Маркса, принудительным исполнителем детерминирования равновесных цен минимальными средними издержками является межотраслевая конкуренция (в терминологии мейнстрима: «вход в отрасль» – «выход из отрасли»). Воистину, в сравнении с «типичовой» трудовой теорией стоимости неоклассическая теория цены – «тех же щей, только жиже влей»!

Что же касается начавшейся с момента выхода третьего тома «Капитала» и непрекращающейся по сей день полемики вокруг «проблемы» цены производства в логике стоимостной теории капитала Маркса, то ряд последних публикаций дает достаточно полную критику несостоятельности данного способа опровержения трудовой теории стоимости [13; 14].

Вместе с тем отметим, что во-первых, в отрицании необходимости категории объективной стоимости для рационального объяснения цены производства проявляется не только социально заданная позиция этой категории критиков Маркса, но и характерная для них «одномерность» восприятия стоимостных форм, своеобразный стоимостной «дальтонизм», исключающий восприятие стоимости как объективной качественной характеристики всех конкретных определенностей движения капитала.

Во-вторых, исследование этой «действительности капитала» Марксом не только не противоречит его исходному определению стоимости, но и является *более содержательным* по отношению к «высокой» неоклассической «теории», поскольку: а) ему предшествует раскрытие модифицирующей роли *обращения капитала*, объективно предопределяющего *восприятие* предпринимателями одной части *стоимости товаров* как *издержек* (затрат не постоянного и переменного, а основного и оборотного капитала), а другой – прибавочной стоимости – как порождения капитала, т. е. как прибыли и б) раскрывается опосредствующая роль отраслевых норм прибыли и их «выравнивания» в межотраслевой конкуренции, перераспределяющей совокупную прибавочную стоимость по закону средней прибыли и, тем самым, приводящую к образованию *особых равновесных или средних цен* – цен производства, которые *как таковые* определяются нормальными издержками и величиной авансированного капитала (через среднюю норму прибыли) и, вместе с тем, представляют собой модифицированное выражение величины стоимости товаров.

Но когда А. Чепуренко рассматривает марксово исследование трансформации цен по стоимости в цены производства лишь как *гениальную гипотезу* [б. С. 111], нуждающуюся в дальнейшей разработке, то с ним можно согласиться лишь с оговоркой, что это не гипотеза, а *базовое теоретическое решение проблемы, обоснованное всем предшествующим «восхождением от абстрактного к конкретному» в теоретическом постижении капитала*, и имеющее потенциал конкретизации применительно к изменяющимся условиям функционирования отраслевых рынков, для которого (решения) стоимость как таковая является не излишней теоретической фикцией, а, как вполне резонно отмечал сам А. Чепуренко в работе периода своей «марксистской юности», выступает реально существующей, и потому объективно необходимой для научной теории капитала категорией, поскольку «*средняя прибыль*, а следовательно также и цены издержек были бы чем-то только воображаемым и лишенным опоры,

если бы мы не взяли определения стоимости в качестве основы» [15. С. 29].

Внутренняя завершенность трудовой теории стоимости Маркса обнаруживает себя и в том, что вопреки мнению Л. Гребнева она «работает» на рынках «факторов производства», которые в действительности, как было показано выше, являются «приватизированными» в гражданском обществе простыми моментами *процесса* труда, стоимость которых в конечном счете определяется общественно необходимыми затратами рабочей силы. Последняя в своей первоначальной физической данности, разумеется, не создается «трудом», но обладает признаками товара в их специфической для данного товара определенности и, в частности, стоимостью, представленной стоимостью потребительских товаров, объективно необходимых для воспроизводства человека как носителя данных профессиональных способностей. Что же касается якобы необъяснимого с позиции трудовой теории стоимости для случая «асимметричного обмена», характеризуемого процентом как «ценой» капитала и рентой как «ценой» земли, то Л. Гребнев в критическом запале допускает оговорку «по Фрейду», когда заявляет, что «Маркс только предложил свое обоснование пропорций обмена («купли – продажи»), «подверстав» под них, к сожалению и отношения *распределения* («аренды – ренты»)» (курсив наш. – В. В.) [7. С. 99]. Эта «оговорка» свидетельствует о его понимании рациональности марксовской трактовки процента и ренты как явлений, в сущности отражающих *распределение* совокупной прибавочной стоимости в превращенной форме средней прибыли между функционирующими капиталистами («предпринимателями»), собственниками капитала («сбережений») и собственниками земли. И, как нам представляется, больше возвращаться к этому вопросу нет необходимости.

В свете всего вышеизложенного оспаривать утверждение о «тупиковости» трудовой теории стоимости не имеет смысла и мы оставляем его на совести вышеназванного поборника научной истины. Есть и более авторитетная оценка осуществленного Марксом «...блестящего анализа *долговременных тенденций развития* капиталистической системы. Результаты выглядят поистине впечатляющими. Увеличение концентрации богатства, быстрое сокращение числа мелких и средних предприятий, постепенное уменьшение конкуренции, непрерывный технический прогресс, сопровождающийся увеличением роли основного капитала, и, что не менее важно, *не уменьшающаяся амплитуда регулярно повторяющихся деловых циклов* – выдающийся ряд сбывшихся прогнозов, которым современная экономическая наука

со всем ее сложным аппаратом противопоставить ничего не может» (курсив наш. – В. В.) [16. С. 106].

Правда, В. Леонтьев не связывает эту выдающуюся прогностическую результативность «Капитала» с трудовой теорией стоимости Маркса, но мы то понимаем, что она была получена благодаря ей и исключительно в ее рамках. И хотя вышеприведенная оценка была сделана в конце 30-х гг. XX в., ее нельзя признать устаревшей, поскольку ключевые тенденции современной экономики подтверждают не только вышеназванные, но и *более фундаментальные* научные прогнозы Маркса относительно превращения науки в непосредственную производительную силу и на этой основе преодоления того характера труда, который предопределяет существование общественной связи частных работ в форме меновой стоимости продуктов труда, а вместе с ней и ее высшей формы – капитала.

С другой стороны, с тех пор в концептуальном отношении неоклассическая теория принципиально не изменилась, а невероятно разросшийся в ее «недрах» математический аппарат из средства расширения границ экономического познания превратился в нечто самодовлеющее по отношению к нему, затмевающее его собственно экономическое содержание и не может преодолеть отсутствие внутреннего единства, целостности неоклассического «мэйнстрима». Потому для его «гуру» нынешний глобальный и, похоже, рубежный экономический кризис – очередная «неожиданность», экзогенно прервавшая наконец-то наступившую (как им казалось) эру нескончаемого роста и стабильности, к которой якобы сама по себе стремится внутренне «равновесная» рыночная экономика.

Современным российским гонителям Маркса, обнаруживающим на этом поприще невероятную (но весьма избирательную) эрудицию следует еще раз напомнить относительно недавнее признание американских экономистов-немарксистов Р. Хэйлбронера и Л. Туроу о том, что «Маркс был, безусловно, гением, человеком, изменившим характер нашего мышления об обществе (во всех аспектах, как историческом и социологическом, так и экономическом) столь же радикально, как Платон изменил характер мышления философского, а Фрейд – психологического. Очень немногие экономисты сегодня прорабатывают всю необъятную массу работ Маркса; но так или иначе, его воздействие затронуло большинство из нас, даже если мы не отдаем себе отчета. Марксу мы обязаны фундаментальной идеей о том, что капитализм – *развивающаяся* система, вышедшая из конкретного исторического прошлого и медленно, неравномерно

но двигающаяся к иной, неясно различимой форме общества» [17. С. 35]. Таким образом, на риторически провокационный вопрос Л. Гребнева «Мавр возвращается?» и история и современность дают другой ответ – «А он не уходил и не уйдет – не дожждетесь!».

Библиографический список

1. *Маркс, К.* Сочинения: т. 46, ч. II [Текст] / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М.: Политиздат, 1960.
2. *Рикардо, Д.* Сочинения: т. 5. [Текст] / Д. Рикардо. – М., 1961.
3. *Смит, А.* Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст] / А. Смит. В кн.: Классика экономической мысли: Сочинения. – М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2000.
4. *Маршалл, А.* Принципы экономической науки [Текст] / А. Маршалл. – Т. II. – М., 1993.
5. *Бартенев, С. А.* Экономические теории и школы (история и современность [Текст] / С. А. Бартенев. – М., 1996.
6. // Вопросы экономики. – 2005. – № 1.
7. // Вопросы экономики. – 2004. – № 9.
8. *Маркс, К.* Сочинения: т. 46, ч. I [Текст] / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М.: Политиздат, 1960.

9. *Энгельс, Ф.* Маркс и Родбертус. Предисловие к первому немецкому изданию работы К. Маркса «Нищета философии» [Текст] / Ф. Энгельс // Сочинения: т. 21 К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М.: Политиздат, 1960.
10. *Негиши, Т.* История экономической теории [Текст]: учебник / Т. Негиши; пер. с англ.; под ред. Л. Л. Любимова и В. С. Автономова. – М.: АО «Аспект Пресс», 1995.
11. *Ходсон, Дж.* О проблеме формализма в экономической теории [Текст] / Дж. Ходсон // Вопросы экономики. – 2006. – № 3.
12. *Маркс, К. Л.* Кугельману, 11 июля 1868 г. [Текст] / К. Маркс // Сочинения: т. 32 К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М.: Политиздат, 1960.
13. *Губанов, С.* Закон стоимости и цена производства (текущий этап дискуссии) [Текст] / С. Губанов // Экономист. – 2007. – № 9.
14. *Левина, И.* Проблема трансформации: сравнительно – исторический анализ подходов и решений (классические версии) [Текст] / И. Левина // Вопросы экономики. – 2008. – № 4.
15. *Чепуренко, А. Ю.* Идеиная борьба вокруг «Капитала» сегодня [Текст] / А. Ю. Чепуренко. – М.: Политиздат, 1988.
16. *Леонтьев, В.* Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика [Текст] / В. Леонтьев; пер. с англ. – М.: Политиздат, 1990.
17. *Хейлбронер, Р.* Экономика для всех [Текст] / Р. Хейлбронер, Л. Туроу. – Новосибирск, 1994.

НАУКА МОЛОДАЯ

УДК 330.34

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В. Ф. Сапего

Стратегическое планирование развития региона – это процесс определения того, каким регион собирается стать в обозримом будущем. Именно стратегические ориентиры лежат в основе данного процесса и определяют вектор развития территории. Города-миллионники в России являются важнейшими местами сосредоточения человеческих, трудовых, промышленных, культурных, экономических ресурсов и центрами развития как для своего региона, так и обычно сразу для нескольких окружающих территорий. Таким образом, рассмотрев стратегические ориентиры крупнейших регионов РФ с городами-миллионниками в составе, можно выявить общие тенденции социально-экономического развития нашей страны.

Ключевые слова: города-миллионники, качество жизни, стратегическое планирование, регион.

STRATEGIC REFERENCE POINTS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGION

V. F. Sapego

Strategic planning of development of region is a process of that definition what the region is going to become in the foreseeable future. Strategic reference points underlie the given process and define a vector of development of territory. Cities-millionniki in Russia are the major places of a concentration of human, labour, industrial, cultural, economic resources and the development centres as for the region, and usually at once for several surrounding territories. Thus, having considered strategic reference points of the largest regions Russian Federations with cities with the population one million and more the person in structure, it is possible to reveal the general tendencies of social and economic development of our country.

Keywords: cities-millionnery, quality of a life, strategic planning, region.

Стратегическое планирование развития региона – это процесс определения того, каким регион собирается стать в обозримом будущем. Именно стратегические ориентиры лежат в основе данного процесса и определяют вектор развития территории. Рассмотрим основные стратегические ориентиры социально-экономического развития крупнейших регионов РФ, имеющих в своем составе города-миллионники.

Города-миллионники (города-миллионеры) России – группа городов на территории Российской Федерации, численность населения в административно-территориальных границах которых превышает 1 миллион человек¹.

Города-миллионники в России являются важнейшими местами сосредоточения и притяжения человеческих, трудовых, промышленных, культурных, экономических ресурсов и центрами социально-экономического развития как для своего региона, так и обычно сразу для нескольких окружающих регионов, а некоторые из них (Москва и расположенные

близко к границам) – также для стран СНГ и Азии. Их значимость в этом качестве зависит не только от числа жителей, но и от ряда других факторов, важнейшими из которых являются уровень доходов населения, накопленный экономический и культурный потенциал, а также специфика соседних регионов, для которых миллионники являются центрами транспорта, высшего образования, торговли, логистики, культуры.

В настоящее время (2008 г.) на территории России насчитывается (по данным текущего статистического учета) 11 городов-миллионников² (табл. 1).

Таким образом, только два города (Москва и Санкт-Петербург) имеют численность населения более 2 млн. человек и нередко именуется городами-мультимиллионерами, мультимиллионниками.

Ряд крупнейших городов России, имеющих численность населения более 700 тысяч, но менее 1 миллиона – Пермь, Волгоград, Красноярск, Саратов, Воронеж, Краснодар, Тольятти – иногда именуется городами-субмиллионниками. Первые два

¹ Города-миллионеры России. http://ru.wikipedia.org/wiki/Города-миллионеры_России.

² Оценка численности постоянного населения субъектов Российской Федерации на 1 января 2009 года и в среднем за 2008 год. http://www.gks.ru/free_doc/2009/demo/popul09.htm

из этих городов, бывшие в свое время миллионниками, а также Красноярск, часто называют миллионниками в публицистике и полуофициально. Большинство из них (кроме Тольятти и отчасти Волгограда, Саратова) также является межрегио-

нальными центрами социально-экономического развития и притяжения, которые, в то же время, существуют и среди городов с меньшей численностью населения (Хабаровск для Дальнего Востока).

Таблица 1

Города-миллионеры России

Место	Город	Население, тыс. чел. (01.01.2008)
1	Москва	10470
2	Санкт-Петербург	4568
3	Новосибирск	1391
4	Екатеринбург	1358
5	Нижний Новгород	1275
6	Самара	1135
7	Омск	1129
8	Казань	1120
9	Челябинск	1091
10	Ростов-на-Дону	1049
11	Уфа	1022

Города-миллионники являются центрами городских агломераций, которые дополнительно характеризуют людность и значимость города. В настоящее время все субъекты Федерации с городами-миллионниками в своем составе имеют утвержденные долгосрочные стратегические документы. На официальных сайтах органов государственной власти Новосибирской, Свердловской,

Омской, Ростовской областей, а также Республики Татарстан представлены соответствующие стратегические документы. Анализ ориентиров социально-экономического развития проведен по 9 регионам, не включая Московскую и Ленинградскую области.

В табл. 2 представлены сводные данные по стратегическим документам.

Таблица 2

Стратегические документы социально-экономического развития регионов РФ

Наименование субъекта РФ	Наименование документа	Плановый период
Новосибирская область	Стратегия	до 2025 года
Свердловская область	Стратегия	до 2020 года
Нижегородская область	Стратегия	до 2020 года
Самарская область	Стратегия	до 2020 года
Омская область	Стратегия	до 2020 года
Республика Татарстан	Программа	до 2020 года
Челябинская область	Стратегия	до 2020 года
Ростовская область	Стратегия	до 2020 года
Республика Башкортостан	Стратегия	до 2020 года

Во всех рассматриваемых регионах разработаны долгосрочные стратегии, период действия которых заканчивается в 2020–2025 гг., все документы были утверждены в период с 2006 по 2008 гг., что свидетельствует о схожих внешних условиях, в которых принимались стратегии, а следовательно, и о формулировке итоговых стратегических ориентиров, отраженных в миссии и генеральной цели социально-экономического развития территорий.

Рассмотрим основные ориентиры стратегических документов, а именно миссию (обозначена в 5 документах) и генеральную цель.

Новосибирская область: «Миссия Стратегии развития Новосибирской области – превращение области в главный инновационный центр на Востоке России, отвечающий вызовам XXI в., и в один из наиболее комфортных для проживания, труда и отдыха регион страны. Генеральной целью разработки Стратегии является формирование научно

обоснованной политики повышения уровня и качества жизни населения и устойчивого демографического роста за счет придания экономике Новосибирской области конкурентоспособности и инновационного качества развития, инвестиционной привлекательности и финансовой самодостаточности»¹.

Свердловская область: «Миссия Свердловской области видится в сохранении роли региона в качестве «локомотива» развития России, преобразовании в социально ориентированный регион устойчивого процветания, оптимально встроенный в мировое разделение труда. Главная цель долгосрочного развития Свердловской области заключается в обеспечении современных стандартов материального и духовного благополучия населения, основанном на сбалансированном росте экономики, эффективном государственном управлении и местном самоуправлении, интенсивном развитии потенциальных возможностей и традиционных ценностях»².

Главной стратегической целью Нижегородской области заявлены высокий уровень благосостояния населения и стандарты качества жизни»³.

Самарская область: «Миссия Самарской области рассматривается как социально-экономическое и пространственное предназначение региона для остального мира, его наиболее значительные роли и функции в российском и глобальном развитии. Определены два стратегических вектора развития Самарской области – развитие человеческого капитала и обеспечение экономического роста. Ориентирами роста уровня и качества жизни населения Самарской области выступают европейские стандарты качества жизни»⁴.

Омская область: «Стратегической целью социально-экономического развития Омской области является формирование эффективной экономической базы, обеспечивающей устойчивое развитие Омской области, последовательное повышение качества жизни населения Омской области»⁵.

Целью стратегии социально-экономического развития Челябинской области до 2020 г. является рост благосостояния и качества жизни населения за счет устойчивого и динамичного развития

и повышения конкурентоспособности экономики Челябинской области.

Ростовская область: «Миссией Ростовской области является стать управленческим и инновационно-технологическим центром развития Юга России и части Центрально-Черноземного региона, а также части СНГ». Среди ключевых целей развития региона можно выделить повышение конкурентоспособности экономики области, а также повышение уровня и качества жизни населения»⁶.

Республика Татарстан: «Главной целью Программы является обеспечение качества жизни населения республики на уровне не ниже нормативного к 2010 г.»⁷. Индикатор качества жизни определяется совокупностью параметров, характеризующих доходы граждан, продолжительность жизни, обеспеченность жильем, уровень образования, обеспеченность социальной инфраструктурой, уровень преступности, соотношение уровней смертности и рождаемости, доверие к власти. Сегодня значение этого параметра составляет 0,709. К 2010 г. будет достигнут нормативный уровень «1». Таким образом, в данной цели идет речь уже об ИРЧП (индекс развития человеческого потенциала, предложен в 1990 г. в концепции ПРООН) – интегральном показателе качества жизни, обобщающем уровень развития и используемом при международных и региональных сопоставлениях.

Основной целью социально-экономического развития Республики Башкортостан является достойный уровень жизни, социальная защита и создание благоприятного социального климата для жизнедеятельности населения.

Необходимо отметить, что, несмотря на то, что миссии сформулированы примерно в каждой второй из рассмотренных стратегий, общие ориентиры социально-экономического развития явно прослеживаются в формулировке генеральной цели.

Проанализировав миссии, можно сказать, что в них указаны близкие приоритеты развития – инновационное и социально-экономическое развитие территорий. Достаточно интересны миссии Новосибирской, Свердловской и Ростовской областей, в них обозначены позиции регионов во внешних связях, а также указывается приоритетное значение для развития региона его центра.

Также можно подчеркнуть схожесть целей, особенно по ориентирам внутреннего развития. Везде речь идет о конкурентоспособности экономики и качестве жизни населения.

⁶ Стратегия социально-экономического развития Ростовской области на период до 2020 г. <http://www.donland.ru/content/info.asp?infoId=15112&partId=7&topicFolderId=0&topicInfold=15112>

⁷ Программа социально-экономического развития Республики Татарстан на 2005–2010 гг. <http://www.mcrt.ru/index.php?nodeid=1024>

¹ Стратегия социально-экономического развития Новосибирской области на период до 2025 г. <http://adm.nso.ru/ru/strateg/index.php>

² Стратегия социально-экономического развития Свердловской области на период до 2020 г. <http://econom.midural.ru/strategy/>

³ Стратегия социально-экономического развития Нижегородской области на период до 2020 г. <http://www.government.nnov.ru/37721>

⁴ Стратегия социально-экономического развития Самарской области на период до 2020 г. http://www.economy.samregion.ru/social_ekonomicheskoe_razvi/9178/

⁵ Стратегия социально-экономического развития Омской области на период до 2020 года. <http://www.omskportal.ru/default.asp?sidFavorites=1&sidObjectType=2&sidObjectValue=21741>

Под качеством жизни как одной из важнейших социальных категорий понимаются обеспеченность населения необходимыми материальными благами и услугами, достигнутый уровень их потребления и степень удовлетворения разумных (рациональных) потребностей, а также совокупность условий жизни, труда и занятости, быта и досуга населения, его здоровье, образование, природную среду обитания. Но, необходимо заметить, что в основном в стратегиях, качество жизни рассматривают как некую общую характеристику, под которой понимают, чаще всего уровень доходов населения, уровень образова-

ния и здравоохранения. Если говорить о количественной характеристике качества жизни – индексе развития человеческого потенциала (ИРЧП), то о нем упоминается только в стратегической цели социально-экономического развития Республики Татарстан.

Исходя из слабого описания содержания и измерения качества жизни – как ключевого понятия социально-экономического развития региона и вытекает ряд проблем по достижению роста данного показателя, а следовательно, и достижения стратегической цели и эффективного развития территорий.

УДК 336.763.33

СУЩНОСТЬ И ВНЕШНЯЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА СУБЪЕКТА ФЕДЕРАЦИИ

Р. А. Хухия

Обобщены точки зрения на сущность финансового менеджмента государственного долга субъекта федерации, предложено ее авторское определение, уточнен алгоритм управления долгом субъекта федерации, проанализирована внешняя институциональная среда его реализации и выявлены присущие ей проблемы.

Ключевые слова: финансовый менеджмент государственного долга субъекта федерации, цель финансового менеджмента государственного долга субъекта федерации, алгоритм финансового менеджмента государственного долга субъекта федерации, внешняя институциональная среда финансового менеджмента государственного долга субъекта федерации.

ESSENCE AND EXTERNAL INSTITUCIONALINAYA AMBIENCE OF FINANCIAL MANAGEMENT OF THE REGONAL STATE DEBT

R. A. Huhija

The generalised standpoint on essence of financial management of the state debt of the subject to federations, is offered its author's determination, is elaborated algorithm of management debt subject to federations, is analysed external institutional ambience to its realization and are revealed inherent her problems.

Keywords: financial management of the regional state debt, purpose of the regional state debt, algorithm of financial management of the regional state debt, external institutional ambience of financial management of the regional state debt.

Разработка системы финансового менеджмента, обеспечивающего повышение эффективности управления финансовыми потоками, стало в настоящее время одним из стратегических направлений реформирования бюджетного процесса, в том числе и регионального государственного заимствования. Это предполагает четкое определение сущности финансового менеджмента государственного долга субъекта федерации, конкретизации внешних институциональных условий его осуществления, что и является целью исследования в данной статье.

На федеральном уровне в РФ пока отсутствует законодательное определение изучаемого понятия. В ст. 101 БК РФ указан только субъектный состав долговых отношений на уровне субъекта Федерации.

Исходя из этого, можно утверждать, что в РФ отсутствует единый концептуальный подход к финансовому менеджменту государственного долга. Это создает дополнительные сложности при реализации финансовой стратегии региона, а также при определении критериев и оценки эффективности применяемой долговой политики.

Аналогичные выводы получены и при анализе региональных законодательных актов. В большинстве регионов в правовых документах также отсутствует единое определение понятия «управление региональным долгом». Исключением является только Концепция Москвы, в которой под управлением государственным долгом понимается процесс разработки и практической реализации стратегии управления государственными заимст-

ованиями в целях поддержания объема долга на экономически безопасном уровне, минимизации стоимости его обслуживания и равномерного распределения во времени связанных с долгом платежей¹.

Наиболее общим официальным определением можно признать то, которое содержится в Наставлениях по управлению государственным долгом, подготовленных сотрудниками Международного валютного фонда и Всемирного банка. В соответствии с этим документом управление долгом – это «процесс разработки и практической реализации стратегии управления государственным долговыми обязательствами в целях обеспечения необходимого уровня финансовых ресурсов при заданных параметрах стоимости и величины риска, а также решения других задач, связанных с развитием эффективного рынка государственных обязательств и поддержанием его ликвидности»². В приведенном определении содержатся такие компоненты финансового менеджмента, как цель данного процесса, указание на его обязательную практическую реализацию, обозначены критерии эффективности (параметры стоимости и величины риска, оптимальный уровень финансовых ресурсов, ликвидность рынка долговых обязательств и достижение определенных задач), выбран уровень осуществления (финансовая стратегия).

В научной литературе даются следующие определения управления государственным долгом. Так, д-р экон. наук В. С. Катренко под управлением государственным долгом понимает совокупность мероприятий государства по выплате доходов кредиторам и погашения займов, изменению условий уже выпущенных займов, определению условий и выпуску новых государственных ценных бумаг [1. С. 129]. Аналогичное определение дает и Л. М. Подъяблонская [2. С. 541]. В диссертационной работе Е. А. Ефремовой дано следующее определение: «Управление долгом представляет собой процесс разработки и реализации стратегии управления облигационным и прочими видами займов в целях привлечения необходимой суммы финансирования, достижения поставленной цели в отношении затрат и риска» [3. С. 6].

О. Врублевская и М. Романовский предлагают два определения понятия управления государственным долговыми обязательствами. В частности, в широком смысле под таким управлением ими предлагается понимать формирование политики в отношении государственного долга, необ-

ходимых институтов и инструментов, определение основных показателей и предельных значений государственной задолженности, выработки основных направлений воздействия на микро- и макроэкономические показатели, приоритетного использования привлеченных ресурсов. В узком смысле, управление государственным долгом, по мнению указанных авторов, предполагает определение условий выпуска, обращения и погашения конкретных государственных ценных бумаг [4. С. 355]. Эти же авторы предлагают использовать еще один термин – *debt management*. Хотя он и составляет, в том числе понятие управления государственным долгом, но концентрируется главным образом на структуре сроков обращения долговых обязательств и структуре кредитов (посредством выпуска нерыночных, предназначенных для определенных групп кредиторов, займов) [Там же. С. 356].

Таким образом, общими элементами определения управления (финансового менеджмента) государственного долга субъекта федерации являются цель и параметры, на которые необходимо воздействовать для достижения цели.

В качестве цели в указанных выше источниках предлагается:

- поддержание объема долга на экономически безопасном уровне;
- обеспечение необходимого уровня финансовых ресурсов или, что является по сути дела аналогичным, привлечение необходимой суммы финансирования.

Кроме приведенных выше определений управления государственным долгом, в Наставлениях по управлению государственным долгом, подготовленных сотрудниками Международного валютного фонда и Всемирного банка, сформулирована основная цель финансового менеджмента долговыми обязательствами государства – обеспечить удовлетворение потребностей правительства в финансировании и выполнение его обязательств по платежам при наименьших затратах в средне- и долгосрочной перспективе при разумной степени риска [5. С. 7]. В отличие от вышеприведенных формулировок целей, здесь делается акцент на экономии бюджетных расходов, связанных с обслуживанием долга.

Представляется, что целесообразнее всего объединить указанные цели. Это объясняется следующим:

- наиболее простой способ поддержания объема долга на экономически безопасном уровне – полностью отказаться от заимствований, что с точки зрения эффекта, который позволяет получить широко используемый в менеджменте финансовый рычаг, объективной необходимости формирования долга хотя бы из-за существования

¹ Постановление Правительства Москвы от 06.06.03 № 318-ПП «О Концепции управления государственным долгом города Москвы и использовании заемных средств в городском бюджете».

² Guidelines for public debt management: accompanying documents. – P. 2.

кассовых разрывов, что шло бы в разрез с нарабатанными в мировой практике способами управления финансами;

- обеспечение необходимого уровня финансовых ресурсов или привлечение необходимой для финансирования суммы, напротив, может привести территорию к банкротству, если не ставить себе целью финансирование в пределах безопасного уровня. Такое ограничение процесса заимствования коррелирует со снижением расходов на обслуживание долга, причем указывается до какого уровня требуется их сокращать.

Параметры, на которые необходимо воздействовать для достижения цели заимствования, связаны с их характером. Любой объект, обеспечивающий формирование долгового финансового потока, предполагает обеспечение определенных (соответствующих экономическим интересам указанных субъектов) параметров – доходности, риска, ликвидности, дюрации. В приведенных выше подходах к понятию управления государственным долгом субъекта федерации в обязательном порядке указываются доходность (стоимость заимствования), риск, а в определении Международного валютного фонда и ликвидность. Таким образом, понятие «дюрация» как характеристика финансового потока в данных определениях не используется, хотя в последние годы при разработке принципов управления финансовыми потоками коллективных (институциональных) инвесторов дюрации уделяется особое внимание. Это связано с тем, что при финансовом планировании важно получить денежные средства не только определенного объема, но и в необходимое время.

Основными отличиями приведенных определений управления государственным долгом субъекта федерации является круг объектов заимствования: от включения в него только государственных ценных бумаг до его открытого списка. Последнее представляется более правильным, так как в противном случае мы получим определение управления не государственным долгом, а только ценными бумагами субъекта федерации.

Исходя из вышеуказанного, предлагается под финансовым менеджментом государственного долга субъекта федерации понимать методы и инструменты, обеспечивающие объем заимствований, достаточный для реализации стратегических и тактических задач региона на экономически безопасном уровне при целевых значениях доходности, риска, ликвидности и дюрации.

Реализация цели финансового менеджмента государственного долга субъекта федерации предполагает решение следующих задач:

1) привлекать государственные заимствования для финансирования дефицита бюджета

субъекта федерации и погашения долговых обязательств;

2) обеспечивать исполнение обязательств по государственному долгу субъекта федерации в полном объеме;

3) сохранять минимальную стоимость обслуживания государственного долга субъекта федерации;

4) управлять существующими долговыми обязательствами субъекта федерации с целью формирования их эффективной структуры;

5) осуществлять учет субфедеральных долговых обязательств;

6) формировать отчетность о субфедеральных долговых обязательствах¹;

7) сокращать риски, связанные с осуществлением заимствований;

8) обуславливать принятие решений о заимствованиях с реальными потребностями субфедерального бюджета в привлечении заемных средств;

9) развивать рыночные инструменты заимствований и управления долгом²;

10) привлекать дополнительные источники финансирования капитальных вложений [6. С. 290].

Для реализации такой цели финансовый менеджмент государственного субфедерального долга должен включать в себя следующие элементы:

- этапы управленческого цикла, так как это позволяет принимать, реализовывать и корректировать решения по процессу заимствования;

- период времени, на который рассчитана реализация управленческого цикла, определяемый общими закономерностями социально-экономического развития территории;

- элементы управления, необходимые для реализации этапов управленческого цикла;

- уровни власти, принимающие решения о заимствовании в целом или его отдельных параметрах;

- методы финансового менеджмента.

Подобный подход позволяет создать целостную систему финансового менеджмента, учитывающий на кого и в течение какого периода времени будет направлено управляющее воздействие с учетом особенностей его регулирования со стороны законодательства. Общий алгоритм финансового менеджмента государственных субфедеральных заимствований представлен на рисунке.

¹ Закон Челябинской области от 28 августа 2008 г. № 296-30 «Об управлении государственным долгом Челябинской области», ст. 2.

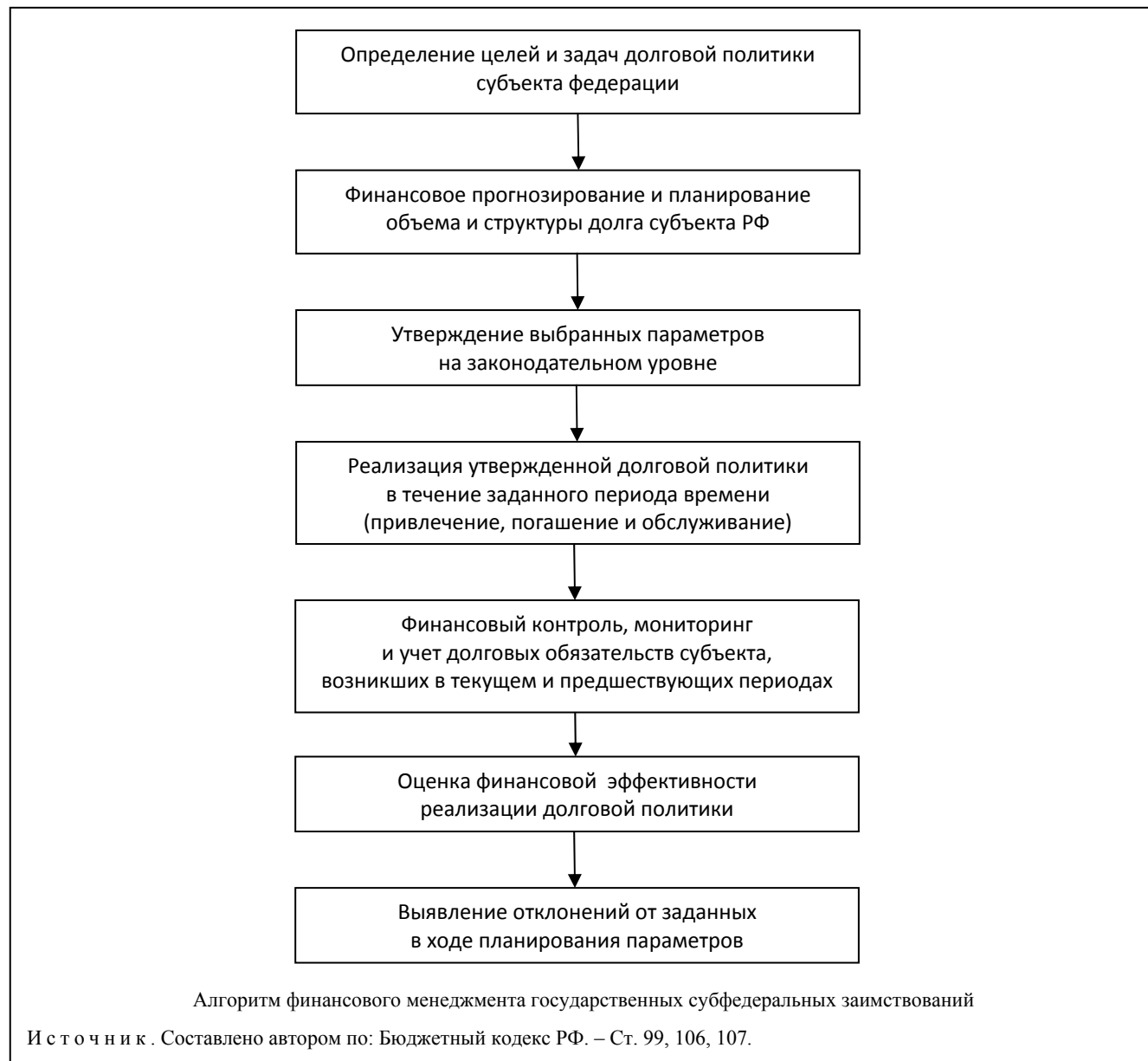
² Концепция управления государственным долгом Чувашской Республики, утвержденная Постановлением Кабинета Министров Чувашской Республики от 24 декабря 2007 г. № 347 «О вопросах управления государственным долгом Чувашской Республики».

Большая часть указанных на рисунке элементов регулируются правовыми актами, принятыми на федеральном уровне, которые представляют собой внешнюю институциональную среду финансового менеджмента государственного долга субъекта федерации. К нормам, закрепляющим внешнюю институциональную среду, относятся:

- на федеральном уровне – Конституция РФ, Бюджетный кодекс РФ, Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон № 136-ФЗ от 29.07.1998 г.

«Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг»;

- на международном уровне – документы Всемирного Банка и Международного валютного фонда, носящие рекомендательный характер (Developing the domestic government debt market: from diagnostic to reform implementation; Guidelines for public debt management: accompanying documents; Scope for cost minimization in public debt management).



В результате исследования сущности и внешней институциональной среды финансового менеджмента государственного долга субъекта федерации было получено, что действующее бюджетно-финансовое законодательство содержит ряд направлений, посвященных специфике финансового менеджмента регионального долга. Вместе с тем существующий в рамках федерального и регионального законодательства подход содержит ряд

недостатков, к наиболее серьезным из которых можно отнести следующие:

- 1) действующее бюджетное законодательство дает только направления, а не конкретную методологию управления государственным долгом на региональном уровне;
- 2) содержащиеся в различных нормативно-правовых документах особенности финансового управления противоречат друг другу, что

может осложнить практическую реализацию законодательных моделей и создать возможности для нарушения финансового законодательства как на федеральном, так и на региональном уровнях;

3) ряд моментов российского финансового законодательства, посвященных финансовому управлению региональными финансами, не отражают специфики финансового менеджмента в современных условиях (не учитывается влияние инфляции на стоимость долговых обязательств, не применяется индикативное планирование и планирование по целям, не разработан механизм мониторинга достигнутых результатов в рамках долговой политики и т. д.).

Следовательно, для повышения качества финансового управления государственным долгом на региональном уровне необходимо как совершенствование его внешней институциональной среды, так и принятие субъектами федерации дополнительных нормативных актов, регламентирующих управление процессами заимствования в отдельных регионах.

Библиографический список

1. Государственный и муниципальный долг [Текст]: учебно-методическое пособие; под ред. Л. И. Ушвицкого. – М.: Финансы и статистика, 2007.
2. Подъяблонская, Л. М. Государственные и муниципальные финансы [Текст]: учебник / Л. М. Подъяблонская. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
3. Ефремова, Е. А. Модели и алгоритмы оптимизации в управлении региональным облигационным долгом [Текст]: дисс. ... канд. экон. наук. / Ефремова Е. А. – Томск, 2007.
4. Бюджетная система Российской Федерации [Текст]: учебник для вузов / под ред. О. Врублевской, М. Романовского. – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2008.
5. Наставления по управлению государственным долгом, подготовленные сотрудниками Международного валютного фонда и Всемирного банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.ru/ru/public_debt/internal/sites_publications/publications/
6. Региональные финансы: опыт, стратегии, перспективы [Текст] / под ред. А. В. Дорждеева, Д. Ю. Завьялова. – М.: Финансы, 2008.

УДК 336.763.3

**ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ
НА ИХ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ
В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА**

Д. В. Щербаков

В условиях мирового финансового кризиса обострилась налоговая конкуренция, что выражено в изменении налоговой политики практически всех государств. В работе проведена оценка основных факторов, определяющих налоговый потенциал российских компаний, от которого зависит их инвестиционная привлекательность, конкурентоспособность на мировом рынке. Это позволяет сформулировать направления политики в сфере налогообложения в условиях кризиса и государства, и каждой отдельной компании.

Ключевые слова: налоговая конкуренция, налоговый потенциал, инвестиционная привлекательность, финансовый кризис, международное сотрудничество.

**INFLUENCE OF THE TAX POTENTIAL OF THE RUSSIAN COMPANIES
ON THEIR INVESTMENT ATTRACTIVENESS
IN CONDITION OF THE WORLD FINANCIAL CRISIS**

D. V. Scherbakov

Tax competition is intensified in the world financial crisis. It's reflected in the change of tax policy in all countries. In this article the main factors which define tax potential of Russian companies, their investment attraction and their competitive ability in the world market are estimated. It allows to formulate the trends of policy in sphere of taxation for the state and every single company under conditions of the crisis.

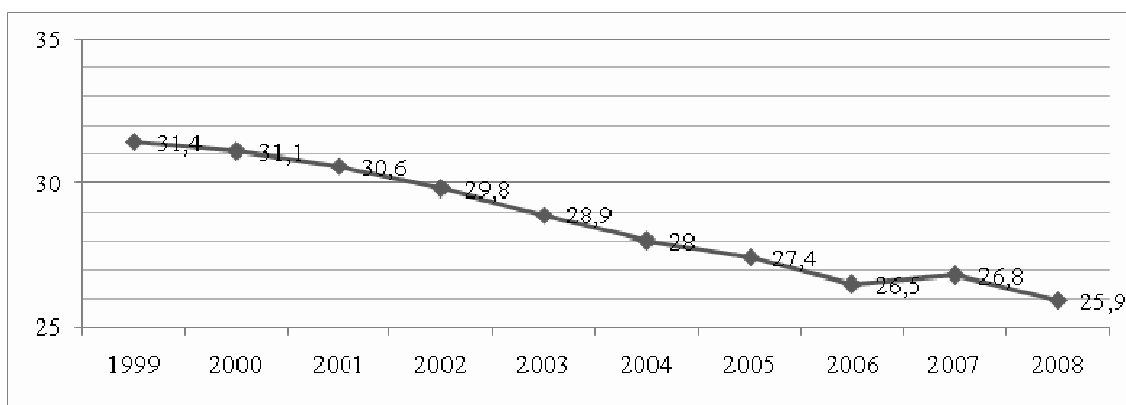
Keywords: tax competition, tax potential, investment attraction, financial crisis, international cooperation.

Глава Международного валютного фонда Доминик Стросс-Кан заявил, что высоких показателей роста в мировой экономике ждать не стоит еще долгое время. Более того, некоторые исследователи полагают, что в 2009 г. мировая экономика прошла только 20 % своего кризисного этапа.

Такого мнения, например, придерживается президент компании экспертного консультирования «Неокон» Михаил Хазин. Государство уже приняло ряд мер, направленных на преодоление кризиса, что привело к определенному успеху. Вместе с тем большое значение в современных условиях имеет

увеличение вливания иностранных инвестиций в российскую экономику. На проведенном в июне 2009 г. в Санкт-Петербурге XIII Международном экономическом форуме был заключен ряд контрактов между российскими и иностранными компаниями на сумму в несколько десятков миллиардов долларов, в частности, между ООО «Газпром» и StatoilHydro, ОАО «Интер РАО ЕЭС», «ВТБ Капитал» и кувейтской Fouad Alghanim & Sons Co for General Trading & Contracting и т. д. Однако отсутствие постоянства и систематичности такого сотрудничества приводит к низким результатам инвестиционной деятельности в отношении российских компаний, что не может в полной мере способствовать выходу российской экономики из кризиса. Кроме этого, инвестиционные вливания охватывают в большей мере крупный бизнес, обходя стороной малый и средний, тогда как именно развитие последних является важным фактором поддержания экономики в условиях кризиса. В связи с этим одной из основных задач государства в настоящее время является проведение политики, направленной на развитие сотрудничества российских и иностранных компаний, привлечение инвестиций. Настоящая ситуация в РФ такова, что объем инвестиций из-за рубежа за первое полугодие 2009 г. упал почти на треть и составил

32,2 млрд. долл., по данным Росстата [1]. В свою очередь, российские компании сократили свои вложения за рубеж всего на 16,8 %. Одной из причин такого перемещения капитала является международная налоговая конкуренция, которая определяет ориентацию налоговой политики стран не только на внутренние особенности последних, но и на мировые факторы [3. С. 23–33]. Возникает вопрос: является ли РФ со своей системой налогообложения конкурентоспособной на мировом рынке, а точнее, привлекательны ли для инвестирования и сотрудничества российские компании? Действительно, благоприятный налоговый режим способствует притоку иностранных инвестиций, что обеспечивает развитие различных сфер экономики. Приоритетным направлением работы декабрьского Международного форума (8th OECD Global Forum on International Investment) 2009 г., проводимого в Париже, является поддержание рынков открытыми для международных инвестиций с целью преодоления кризиса [4]. В связи с этим избежать налоговой конкуренции не удастся. Следует отметить, что ослабление в налоговых режимах различных стран ярко выражено. Например, тенденция снижения ставки корпоративного налога (в РФ больше известного, как налог на прибыль) наблюдается во всех странах из года в год, что отражено на диаграмме [5].



Ставки корпоративного налога по всем странам мира, 1999–2008 гг.

Если говорить о Российской Федерации, то ставка по налогу на прибыль долгое время оставалась на одном уровне (24 %), а с января 2009 г. произошло ее снижение на четыре процентных пункта. Одной из причин такого решения, несомненно, является обострение налоговой конкуренции в условиях кризиса, ведь ставка в 20 % по сравнению со средним мировым значением ниже. Кроме снижения налоговых ставок, многие государства применяют льготные налоговые режимы в отношении иностранных компаний, что обеспечивает приток иностранного капитала. Например,

Сингапур является одной из самых благоприятных для осуществления предпринимательской деятельности стран, экономика которой направлена на привлечение иностранных инвестиций посредством снижения налоговых ставок и предоставления налоговых льгот. В частности, такой льготой является освобождение от налогообложения на несколько лет иностранных компаний, занимающихся в области высоких технологий. Этой политики придерживается и Китай, который, несмотря на отмену большинства налоговых льгот для нерезидентов, тем не менее, продолжает поощрять уча-

стие иностранного капитала в технологической сфере. В России подобных льгот не предусмотрено, хотя технологическая сфера в настоящее время является одной из самых перспективных, в связи с чем требующая развития, в том числе за счет иностранных инвестиций.

Кроме изменения налоговых ставок, предоставления налоговых льгот большое влияние на развитие международного сотрудничества с участием российских компаний оказывают и другие факторы. В условиях мирового финансового кризиса наибольший урон получили крупные корпорации, холдинги, налогообложение которых в РФ осуществляется отдельно по различным частям всей бизнес-группы, что существенно снижает эффективность работы и однозначно отражается на их инвестиционной привлекательности. Несмотря на то что к 2009 г. был подготовлен законопроект о создании института консолидированной группы налогоплательщиков в РФ, закон в итоге принят не был. Тогда как в 18 из 30 стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР, OECD) такой институт имеется, что повышает их конкурентоспособность в вопросе привлечения иностранных инвестиций. Ведь именно крупнейшие холдинги чаще всего участвуют в международном сотрудничестве. Экономические системы и компании, не способные адаптироваться к мировым стандартам, успешно развиваться, участвовать в движении капитала в мире не могут. В связи с этим необходимость норм об интегрированных структурах в РФ очевидна.

Выше были рассмотрены инструменты, влияющие на налоговый потенциал российских компаний, которые зависят исключительно от налоговой политики государства. Однако каждая компания может самостоятельно проводить меры по развитию своих международных связей. Так, с точки зрения налогообложения, наиболее привлекательными для сотрудничества

являются компании, характеризующиеся следующими факторами:

1. Наличие специализированного налогового подразделения, осуществляющего налоговое планирование, управление налоговыми рисками, проверку налоговой репутации контрагентов, ведение налогового учета, выстраивание отношений с налоговыми органами, участие в камеральных и выездных проверках, отслеживание изменений в законодательстве и т. д.

2. Репутация добросовестного налогоплательщика, которая достигается помимо выполнения всех налоговых обязательств, например, участием компании в различных акциях, показывающих значимость налогообложения и пр.

3. Предоставление финансовой отчетности в соответствии с мировыми стандартами. Так, подавляющее большинство градообразующих предприятий России с 2010 г. переходят на параллельное ведение финансово-бухгалтерского учета (российский и мировой стандарты).

Таким образом, выше были рассмотрены факторы, определяющие инвестиционную привлекательность российских компаний. Анализ данных факторов определяет необходимость совершенствования налоговой политики и государства в целом и каждой отдельной компании по ряду направлений.

Библиографический список

1. Кукол, Е. Приток зарубежных инвестиций в Россию сократился на треть [Текст] / Е. Кукол // Российская газета. – 2009. – 25 августа.
2. Путилин, Д. Опасные налоговые схемы [Текст] / Д. Путилин. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.
3. Сердинов, Э. М. Международная налоговая конкуренция и планирование налогов [Текст] / Э. М. Сердинов // Банковское дело. – 2004. – №4.
4. Result of the work of the OECD investment committee [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oecd.org>
5. KMPG's Corporate and Indirect Tax Rate Survey [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kmpg.com>

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

- Алмосов А. П.* – канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры экономики и финансов ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы»
- Брѐхова Ю. В.* – канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры экономики и финансов ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы»
- Вишневский В. С.* – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и финансов ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы»
- Гатиятулин Ш. Н.* – канд. экон. наук, доцент кафедры «Управление персоналом» ГОУ ВПО «Волгоградский государственный педагогический университет»
- Дорждеев А. В.* – канд. экон. наук, заместитель главы администрации Волгоградской области – председатель Комитета бюджетно-финансовой политики и казначейства администрации Волгоградской области
- Иванова В. В.* – специалист департамента имущественно-земельных отношений администрации города Ростов-на-Дону
- Молоканов В. М.* – канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит» ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы»
- Олейник О. С.* – д-р экон. наук, профессор, заслуженный экономист РФ, руководитель Волгоградстата
- Придачук М. П.* – д-р экон. наук, профессор ГОУ «Волгоградский государственный университет»
- Рязанов Ф. А.* – аспирант ГОУ «Волгоградский государственный университет»
- Санего В. Ф.* – аспирант ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы»
- Скоробогатченко Д. А.* – канд. техн. наук, доцент кафедры «Экономика и управление дорожным хозяйством» ГОУ ВПО «Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет»
- Хухия Р. А.* – аспирант ГОУ «Волгоградский государственный университет»
- Чугумбаев Р. Р.* – канд. экон. наук, доцент кафедры теории финансов, кредита и налогообложения ГОУ «Волгоградский государственный университет»
- Щербаков Д. В.* – студент ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы»

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

1. Статья, предназначенная для журнала, должна сопровождаться представлением от учреждения, в котором выполнена работа, и подписана авторами.

2. К статье прилагаются на отдельном листе:

- сведения об авторах на русском и английском языках (фамилия, имя, отчество, место работы, должность, ученая степень, звание, домашний, служебный и электронный адреса, телефоны. Если авторов несколько, указать, с кем вести переписку);

- аннотация на русском и английском языках (2–3 предложения);

- название статьи и фамилии авторов на английском языке;

- индекс УДК;

- ключевые слова на русском и английском языках (6–8).

3. Объем статьи должен быть не более 8 страниц машинописного текста, включая список литературы (не больше 10 источников), таблицы и рисунки (не более 5).

4. Статья должна быть набрана в соответствии с правилами компьютерного набора.

Авторы высылают в редакцию 2 экземпляра статьи и *полностью идентичный* вариант на диске. На одном диске располагается *только одна* статья. Статья должна быть оформленной в формате *Microsoft Word 97–2003, 2007* через 1,5 интервала, шрифтом *Times New Roman* размером 14 pt. Поля со всех сторон – 2,5 см. Использование любых других шрифтов возможно только в виде исключения, если они внесены в код файла. Не следует использовать знаки принудительного переноса и дополнительных пробелов. Векторные величины выделяются полужирным шрифтом.

Для записи формул применять только редактор формул *Equation 3.0*. При этом формула должна помещаться только на половине строки. Большие формулы необходимо разбить на несколько строк. Запрещается масштабировать формулы. При наборе формул необходимо придерживаться параметров по умолчанию. Формулы не должны включать в состав знаки пунктуации и нумерацию.

Статья должна содержать лишь самые необходимые формулы, от промежуточных выкладок желательно отказаться. Нумеруются только те формулы, на которые имеются ссылки. Нумерация формул должна быть сквозная по всей статье.

Таблицы должны иметь заголовки; в них допускаются только общепринятые сокращения.

Размер рисунков по ширине рекомендуется не более 15–17 см. Рисунки, графики и схемы делаются как сгруппированный объект. Все подписи оформляются как отдельно набранный текст, не входящий в границы объекта, в тексте статьи обязательно дают ссылку на каждый рисунок.

Рисунки и графики должны быть выполнены четко, в формате, обеспечивающем ясность передачи всех деталей, и быть пригодными для прямого воспроизведения.

Единицы измерения следует давать в соответствии с Международной системой (СИ).

6. Литература приводится в порядке упоминания в конце статьи. В тексте должны быть ссылки в квадратных скобках только на опубликованные материалы. Подстрочные ссылки и ссылки на неопубликованные работы не допускаются. Ссылки на иностранные источники даются на языке оригинала, а в случае перевода на русский язык с указанием на перевод.

7. Библиографический список оформляется в соответствии с ГОСТ 7.01-2003, 7.05-2008.

8. Плата с аспирантов за публикацию статей не взимается.

Научное издание

НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК
ВОЛГОГРАДСКОЙ АКАДЕМИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
№2, 2009

Серия «Экономика»
(Выпуск 2)

Редактор *Е. И. Кагальницкая*

Компьютерная верстка *Е. Е. Таракановой*

Директор издательства *Е. И. Башилов*

Свидетельство ПИ № ФС77-34686 от 23.12.2008.

Подписано в печать 02.11.2009. Формат 60x84/8. Бумага офсетная.
Гарнитура Times New Roman. Усл.-печ. 11,16 л. Уч.-изд. 10,1 л.
Тираж 1000 (1–100) экз. Цена свободная.

ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы»
400131, Волгоград, ул. Гагарина, 8.

Издательство ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы»
400078, Волгоград, ул. Герцена, 10.