



## СИМПОЗИУМ

---

---

**Р.Н. Федосова**

профессор кафедры "Экономика и региональное развитие",

**О.Г. Крюкова**

доцент кафедры "Экономика и региональное развитие"

### НАУЧНЫЕ КОНТАКТЫ

#### *О докладе на экономическом симпозиуме в Польше*

**В**аршавская экономическая школа (ВЭШ) ежегодно проводит международный экономический симпозиум, где обсуждаются научные проблемы развития рыночной экономики в странах Восточной Европы и в России. Финансовая академия при Правительстве РФ имеет устойчивые научные связи с Варшавской экономической школой, и преподаватели Академии принимают активное участие в проводимых научных мероприятиях.

Весной этого года международный экономический симпозиум «Экономика, предприятие и потребитель перед лицом вызовов в Европе» проходил в городе Беловежеце. Это живописное местечко находится в национальном заповеднике «Беловежская пуща» на границе с Белоруссией. В симпозиуме принимали участие преподаватели из России, Белоруссии, Болгарии. Были выделены два направления научных исследований: финансы и банки; экономика и менеджмент.

Основные темы, которые рассматривались на заседаниях секций, следующие:

- » тенденции развития рынка в странах Центральной и Восточной Европы в свете вхождения в ВТО;
- » гармонизация банковской сферы в Европейском сообществе;
- » налоговая политика в странах Восточной Европы;
- » состояние и развитие базовых отраслей Польши;
- » развитие малого и среднего бизнеса в Восточной Европе;
- » системный анализ и мониторинг региональной политики;
- » конкурентоспособность предприятий Восточной Европы;
- » инновации как необходимое условие развития предприятий;
- » особенности потребительского спроса в странах Восточной Европы.

Интересной была форма проведения симпозиума. По каждой проблеме выступали руководители секций, которые задолго до начала симпозиума осуществляли подготовительную работу. На заседаниях они делали обзор представленных по соответствующей проблематике научных работ, выделяя острые и

дискуссионные вопросы; обобщали соответствующие материалы, формулировали выводы и предложения по обсуждаемой теме. Основное внимание уделялось дискуссионным вопросам, по которым вырабатывалась общая позиция. При этом вопросы задавались непосредственно авторам научных докладов и сообщений. Такая форма проведения симпозиума позволила значительно расширить круг участников, учесть мнения и позиции каждого автора.

Коллегам из других стран была предоставлена возможность выступить самим. Доклад авторов данной статьи был посвящен проблеме оценки эффективности инвестиций в информатизацию систем управления на предприятиях. Приведем его краткое содержание.

Современные условия хозяйствования характеризуются экономической нестабильностью и возросшими потоками информации. Происходит переход от индустриального общества к общественной системе, основанной на знании, информации и информационных технологиях. Информатизация обеспечивает доступ в единое информационное пространство, качественно изменяет и реорганизует управленческие отношения на всех уровнях: государственном, региональном, а также на уровне отдельных предприятий. Кроме того, информатизация систем управления влияет на конкурентоспособность страны в мире. К сожалению, Россия по показателям оснащенности средствами информатизации находится далеко не в первой десятке стран (см. приводимую ниже рейтинговую таблицу).

**Рейтинг конкурентоспособности стран  
в зависимости от оснащенности средствами информатизации\***

Рейтинг конкурентоспособности	Страна	Удельный вес ВВП, долл./чел.	Показатели оснащенности средствами информатизации		
			Телефоны, шт./1000 чел.	ПК, шт./1000 чел.	Число пользователей Интернета, тыс. чел.
1	Финляндия	27 200	567	360,1	2143
2	США	37 300	664	510,5	74 100
...	...	...	...	...	...
9	Сингапур	20 700	482	436,6	950
10	Канада	24 900	665	360,8	11 000
...	...	...	...	...	...
30	Словакия	4 160	307	109,3	600
31	Польша	5 200	263	62	2100
33	Китай	1 020	86	12,2	8900
...	...	...	...	...	...

\* *Осадчая И.* Глобализация и государство: новое в регулировании экономики развитых стран//Мировая экономика и международные отношения. 2003. № 11. С. 7.

*Примечание:* Цифра 1 означает самый высокий рейтинг, далее – по убывающей.

В условиях жестких финансовых ограничений важнейшим свойством инвестиций является их эффективность. Исследование так называемого «парадокса экономической эффективности информационных технологий» определило необходимость выявления особенностей инвестиций в информатизацию не только в практической сфере, но и в методологических подходах к решению и анализу данной проблемы.

Главные моменты неоднозначности заключаются в трактовках категорий «информация», «информатизация» и производных от них. Типичным является отождествление «информационных» и «информатизационных» ресурсов, хотя первые являются частью вторых.

Экономическая сущность «информации» заключается в том, что это знания и сведения, предназначенные для *снижения неопределенности* управления и предотвращения убытков (или нацеленные на рост прибыли). Информация – это *товар*, имеющий стоимость, и субъект управления. Предприятие инвестирует свои средства в получение информации не ради обладания ею, а ради возможности использовать ее для получения прибыли. Эту возможность обеспечивает информатизация – *процесс*, создающий условия и использующий средства для получения, обработки и потребления информации. Однако «процесс» не состоится, если не будут иметь место инвестиции в информатизационные ресурсы.

*Информатизационные ресурсы* включают информационные, материальные, энергетические и трудовые ресурсы. Эффективность их использования в процессе принятия управленческих решений определить достаточно сложно. С целью более точного подхода к этой проблеме в процессе исследования вводятся новые понятия: «информатизационный фактор» и «информатизационный потенциал». В практике информатизации систем управления традиционное влияние на эффективность оказывают две ситуации: 1) неравномерное обеспечение ресурсами; 2) неоптимальное их использование. Таким образом, наличие ресурсов – необходимое, но недостаточное условие эффективности информатизации.

Информатизационные ресурсы приобретают ценность только тогда, когда получают потребительскую оценку, то есть полностью участвуют в интегративном процессе функционирования системы, становясь при этом реальными факторами информатизации процесса управления. Определяется также, что информатизационный ресурс ( $R_i$ ) – это компонент (материальный, энергетический, трудовой, информационный), который может быть задействован в информационной системе (ИС), а информатизационный фактор ( $F_i$ ) – это составляющая ресурса, частично или полностью задействованная в ИС, приносящая интегративный результат. Разница между ними ( $\Pi_i$ ) будет составлять потенциал  $i$ -го фактора:  $R_i - F_i = \Pi_i$ . Возможны варианты, когда:  $\Pi_i > 0$  – состояние запаса  $i$ -ресурса;

$\Pi_i = 0$  – оптимальное состояние  $i$ -ресурса и  $i$ -фактора;  $\Pi_i < 0$  – необходимые инвестиции в  $i$ -ресурс.

Можно представить наглядную интерпретацию теоретической модели эффективности основных ресурсов информатизации – это пересечение четырех фигур, хотя комбинации, естественно, могут быть самые разнообразные в зависимости от реальной ситуации (рис.1).

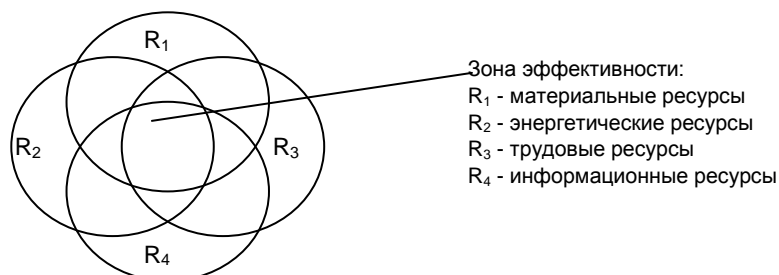
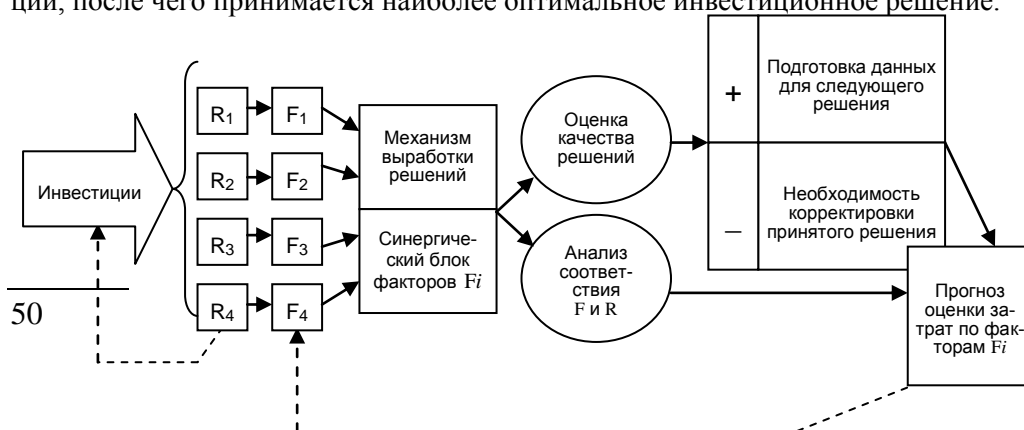


Рис. 1. Зона эффективности информатизационных ресурсов в (i) системе управления

Чем больше площадь пересечения всех ресурсов, тем выше эффективность использования информатизационных ресурсов. В случае, когда отсутствует хотя бы один ресурс (например, R<sub>1</sub> на приведенном рисунке) или он используется неэффективно, то эффективность информатизационных ресурсов в системе управления равна нулю.

В идеальной системе информатизации сумма всех факторов должна стремиться к сумме всех ресурсов и характеризовать тем самым максимальную эффективность их использования, то есть  $\sum_{i=1}^m F_i \Rightarrow \sum_{i=1}^m R_i$ ; графически такую зону эффективности будет представлять круг. Данный «ресурсно-факторный» подход дает возможность сформировать механизм управления эффективностью инвестиций в информатизацию систем управления.

На рис. 2 показано, что управление эффективностью инвестиций в информатизацию должно осуществляться с помощью механизма обратной связи, учитывающего эффективность реализации факторов, затем ресурсов информатизации, после чего принимается наиболее оптимальное инвестиционное решение.



*Рис. 2. Механизм управления эффективностью инвестиций в информатизацию систем управления*

Значение оценки инвестиций в информатизацию деятельности предприятия существенно возрастает в настоящее время. Оснащенность организации информационными ресурсами влияет на уровень ее конкурентоспособности, экономической безопасности, что в результате приводит к повышению конкурентоспособности национальной экономики.

Представленный авторами данной статьи доклад вызвал оживленную дискуссию, так как эта проблема является актуальной и для польской экономики.

Участники экономического симпозиума отметили, что в странах Восточной Европы вопросы развития рыночных отношений имеют много общих черт. Опыт каждой страны важен для анализа и оценки тенденций развития, выработки управленческих решений на практике. Большое значение приобретает тесное научное сотрудничество. Следует расширять взаимодействие в научно-исследовательской работе преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов, а также в методике преподавания экономических дисциплин.





**Г.В. Антонов**

ассистент кафедры «Экономическая теория»

### ОРГАН ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ КАК СУБЪЕКТ АГЕНТСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Уже два десятилетия ученые-обществоведы активно обсуждают тему т.н. «экономического империализма». Суть заключается в том, что успехи экономической теории в разработке методов исследования достигли уровня, который позволяет не менее успешно применять их к проблемам, традиционно не являвшимся объектом экономической науки\*. Появляются многочисленные междисциплинарные исследования, в рамках которых именно экономическая теория позволяет по-новому освещать традиционные проблемы. Одним из перспективных направлений таких исследований, на наш взгляд, является изучение *экономической сущности органов власти*.

Орган исполнительной власти представляет собой один из важнейших элементов государственной власти. Именно поэтому он традиционно рассматривается в качестве объекта изучения политологией и юридической наукой. Одновременно орган власти – это организация, в которой деятельность людей координируется для достижения поставленных целей, что делает его предметом изучения теории административного управления.

Несомненно также, что исполнительный орган играет важную роль и в экономической сфере. Он обеспечивает защиту прав собственности и выступает как субъект экономических отношений. Однако до недавнего времени орган исполнительной власти не служил объектом изучения экономической теории.

В экономической теории первопроходческую роль в изучении органа власти сыграла институциональная школа, которая распространила экономическую логику на явления, считавшиеся до этого неэкономическими. Оказалось, что концепции, развитые в рамках таких разделов институционализма, как теория контрактов и теория агентских отношений, могут быть очень полезными для изучения органа власти.

---

\* См.: Капелюшников Р.И. Экономический подход Гарри Беккера к человеческому поведению//США. Экономика. Политика. Идеология. 1993. № 11. С. 18.

**Суть теории агентских отношений**

Рассмотрим сущность теории агентских отношений и возможности ее использования для изучения органа власти.

Теория агентских отношений первоначально применялась экономистами для изучения вопросов страхования. Затем ее стали использовать в анализе контрактов и иерархических отношений в фирме (Jensen M., Meckling W., 1976)\*.

Агентские отношения устанавливаются, когда одно лицо – доверитель – передает определенные права другому лицу – агенту. Агент в этом случае, согласно заключенному между ними контракту, обязан действовать в интересах доверителя в обмен на вознаграждение.

Примерами агентских отношений могут служить отношения акционеров и менеджера, менеджера и работников организации. Каждый из них – агент и доверитель – имеет свои интересы. У агента есть собственные интересы, и он склонен следовать целям доверителя лишь в той мере, в которой контракт стимулирует его к этому.

Основной проблемой агентских отношений является неравномерное распределение информации между агентом и доверителем. Если бы у последнего была полная информация, то он мог бы точно оценить работу агента, а для агента было бы рациональнее выполнять свои обязанности наиболее эффективно с точки зрения доверителя. Агент, однако, обычно располагает большей, чем доверитель, информацией о деталях поставленных перед ним задач и связанных с ними действиях и условиях, то есть информация между доверителем и агентом распределена асимметрично.

Зачастую агенты, зная о высоких издержках измерения результатов своей деятельности и их оценки, представляют доверителю избирательную информацию и уклоняются от выполнения контрактных обязательств. Американский экономист О. Уильямсон назвал такое поведение оппортунистическим.

Доверитель, в свою очередь, понимает, что в его интересах осуществлять надзор за агентом и придать контракту с ним такую форму, которая стимулировала бы агента к выполнению контрактных обязательств. Определение стимулов сопряжено с установлением системы контроля, а также механизмов, понуждающих агента во все большей степени раскрывать частную информацию.

Необходимость контроля за агентом влечет издержки доверителя, в частности издержки составления контракта, ведения учета, надзора за действиями агента. Стоит отметить, что начиная с некоторого уровня степень отдачи от ресурсов, вложенных в сдерживание оппортунистического пове-

\* Здесь и далее полное наименование источника см. в списке литературы в конце статьи.

дения агента, снижается, поэтому результаты деятельности агента редко поддаются точному измерению. В большинстве случаев измерению подлежат лишь явные результаты, издержки по оценке которых относительно невелики.

Важными в теории агентских отношений являются понятия субъективного риска и обратного отбора.

*Обратный отбор* является следствием неполноты информации, на основе которой принимается решение о заключении контракта с агентом. Характерным примером является найм работника. Вследствие неполноты информации о кандидате отбор работников проводится на основе лишь простых и явных критериев. Это привлекает тех кандидатов, которые хотя и соответствуют этим критериям, например имеют требуемый стаж работы, но не обладают другими преимуществами. В результате квалифицированные работники, у которых нет такого стажа, теряют шанс получить работу. Поэтому фирма нанимает не всегда лучших сотрудников. Это и есть явление обратного отбора.

*Субъективный риск* возникает в ходе исполнения контракта. Разновидностью субъективного риска является уклонение агента от исполнения своих обязательств, что объясняется, как уже говорилось, наличием между агентом и доверителем асимметрии информации.

Другая форма риска возникает, когда при оценке работы агента измерению подлежат лишь один или несколько показателей. Это может побудить агента сосредоточиться на достижении этих показателей, не уделяя достаточного внимания остальным (например, писать хорошие отчеты, не стремясь к реальному улучшению результатов работы).

Американский экономист Т. Мое утверждает, что логика модели «доверитель – агент» ведет к основному вопросу теории контрактов: определение иерархического контроля в условиях асимметрии информации и конфликта интересов. Это рамки для экономического анализа относительно организаций всех видов (Мое Т., 1984).

Стоит отметить, что теория агентских отношений привлекает экономистов в первую очередь своей четкостью, что позволяет применять математические методы анализа контрактов. Кроме того, теорию агентских отношений отличает определенный логический аппарат, который может быть использован при изучении органов власти.

Для органов исполнительной власти характерны *два типа агентских отношений*: во-первых, это агентские отношения внутри органа власти между руководителями и подчиненными; во-вторых, орган власти в целом выступает в качестве агента в системе иерархии и в отношении общества.



Как и в любой другой организации, агентские отношения возникают здесь между руководителями (доверителями) и подчиненными (агентами). Они регулируются внутренними инструкциями и правилами, понуждающими к определенному поведению. Но так как нет гарантий совпадения интересов руководителя и подчиненного, то подчиненные склонны к упомянутому выше оппортунистическому поведению, например представлению руководителю неполной информации о своих действиях. Руководитель понимает это и, осуществляя контроль, оценивает работу агента на основе информации, полученной лично, либо из других источников.

Естественным решением проблемы агентских отношений является привязка оплаты сотрудников к результатам их работы. Во многих организациях этот метод успешно используется. Но в органе власти оплата труда практически фиксированная, руководители не вправе изменять ее. Однако стоит отметить, что в отношении непосредственных подчиненных это не столь острая проблема. Руководители оценивают работу сотрудников на основе в первую очередь неденежных измерителей, находясь в тесном контакте с ними. Они имеют такие возможности влиять на поведение служащих, как моральные стимулы, служебные перемещения и т.п.

В отличие от органа власти денежную оценку результатов своей деятельности та или иная фирма получает на рынке, что создает четкие критерии для оценки работы руководства фирмы. Контроль за деятельностью руководства органа власти связан с большими сложностями. Кроме того, сотрудники исполнительного органа наделены властными правами, возможности использования которых служащим (агентом) в личных целях вызывает необходимость жесткого контроля за его поведением. Таким образом, контроль за агентом в органе власти сопряжен с большими издержками и одновременно должен быть жестче, чем в коммерческой организации.

<b>Орган исполнительной власти в качестве агента</b>	Рассмотрение исполнительного органа, его руководства в качестве агента выдвигает на первый план вопросы контроля за его деятельностью.
--	--

Охарактеризуем этот вид контроля *в сравнении* с контролем за поведением менеджеров в коммерческой организации.

В коммерческих организациях, не являющихся акционерными компаниями, собственники либо сами управляют организацией, либо находятся в тесном контакте с менеджерами. В таких организациях в качестве доверителя выступает малая группа основных собственников, что позволяет ей осуществлять контроль за деятельностью менеджеров при сравнительно низких издержках.

Категория лиц, в том числе экономических субъектов, заинтересованных в деятельности органа власти, столь велика, что права контроля за ним передаются отдельным структурам.

В демократическом обществе эти права распределяются между различными субъектами. Функции органа власти определяются парламентом, контроль за его деятельностью осуществляют не только вышестоящие органы, но и экономические субъекты, обеспечивающие защиту своих прав, и другие органы независимого контроля.

Такое распределение прав позволяет снизить издержки контроля или получить лучшие результаты при одинаковых издержках на его проведение.

Помимо этого различаются организация и издержки контроля за менеджерами и руководством органа власти. В отличие от фирмы служащие исполнительного органа, как уже говорилось, наделены властными правами. В связи с этим большое значение имеет четкая спецификация властных прав и контроль за их применением. И в коммерческой организации ведется контроль за соблюдением правил, однако значимость такого контроля за органом власти существенно выше.

Кроме того, собственники коммерческой организации сравнительно легко могут оценить результаты деятельности менеджеров, используя рыночные показатели о ценах, продажах и прибыли, что резко снижает издержки контроля за менеджерами. Поэтому положение руководства фирмы, несущей убытки, заведомо становится шатким. Контроль за эффективностью деятельности органов власти сопряжен с большими издержками. Он предполагает конкретизацию целей органа власти и использование неденежных показателей в качестве критериев оценки результатов его деятельности.

Такая логика выводит нас на вопрос целеполагания в оценке эффективности деятельности органа власти. Эта же логика позволяет рассматривать данный вопрос, основываясь на управленческом знании.

*Цели.* Как показала критика ортодоксальной неоклассической теории, в ней традиционно мало внимания уделялось целям фирм и предполагалось, что фирма максимизирует прибыль (или один из взаимосвязанных с нею показателей).

В действительности у коммерческой организации много целей и они не сводятся только к прибыли, хотя в конечном счете подчиняются ей. Цели фирмы устанавливаются в сфере производства, продаж, управления персоналом.

Проблема целей органа власти сложнее, ведь у него нет такого интегрального показателя, как прибыль. Поэтому и в экономическом анализе возникает вопрос о целях органа власти.

Цели в организации определяют направление деятельности, координируют работу сотрудников, служат в качестве критериев оценки. С институциональной точки зрения цели выступают в качестве инструмента контроля за органом, его руководством как агентом. Цели являются лучшим из реально возможных инструментов контроля, выступая в качестве критериев оценки результатов деятельности органа власти.

Из этого вывода логично вытекает вопрос: какими должны быть общеорганизационные цели, каким критериям им следует отвечать?

Во-первых, цели должны быть конкретными и измеримыми. Формулируя эти цели, руководство создает четкую основу для последующих решений и оценки результатов деятельности.

Во-вторых, должно точно определяться время достижения цели (то есть важной характеристикой цели является конкретный временной период).

В-третьих, цели должны быть напряженными, но достижимыми. Такие цели позволяют оптимально использовать возможности организации, оставаясь реальными, соответствующими квалификации кадров и наличию прочих ресурсов.

С точки зрения контроля за исполнительным органом наиболее важный критерий – конкретность целей. Изначально цели органа власти носят общий характер, а оценка результатов деятельности требует их конкретизации. Такие функции, как контроль за уплатой налогов, лицензирование определенного вида услуг, повышение степени защиты прав собственности, не несут достаточной информации о реальных целях и не позволяют оценить работу органа в качестве агента. Эту задачу решает четкое установление целей деятельности организации, критериев оценки и временного интервала достижения целей. Этот вывод подтверждается и теорией менеджмента. Отмечается, например, что цели нужно устанавливать в любой сфере бизнеса, непосредственно влияющей на результаты деятельности компании (Друкер П., 2002).

*Критерии оценки.* Заинтересованные лица в большинстве случаев не знают степени достижения общих целей, но они могут использовать в качестве критериев оценки деятельности исполнительного органа определенные показатели. Они отслеживают эти показатели, сравнивая фактические значения с ожидаемыми или со значениями показателей предыдущих периодов.

Отбор показателей для оценки осуществляется с целью получения сравнительно точных результатов при относительно низких издержках их расчета. В большинстве случаев результаты работы имеют неденежное выражение и отражают количественные и реже – качественные аспекты. Эти показатели оценивают затраты, результаты и эффективность.

Оценка затрат в исполнительных органах основана преимущественно на показателях затрат труда. Это объясняется двумя причинами – во-первых, доля оплаты труда в них сравнительно высока; во-вторых, оценивать эти показатели проще, нежели издержки оценки.

Оценка результата является самым сложным этапом оценки. При выборе критериев оценки результатов деятельности органа власти определяются конечные с точки зрения организации измеримые показатели, отражающие существенную долю результата деятельности органа власти (Хатри Г., Фиск Д., 1998).

Многие исследователи для оценки результатов деятельности государственных служб настаивают на использовании качественных показателей. К таким показателям для органа власти относятся, в частности, показатели обоснованности, корректности применения властных прав.

Если фигурируют только количественные показатели, то служащие ориентируются лишь на них, не уделяя достаточно времени и внимания качеству работы\*. Использование качественных показателей позволяет избежать подобных последствий. Поэтому наряду с количественными показателями специалисты рекомендуют использовать наиболее важные критерии качества, хотя оценка качественных показателей сопряжена с большими издержками.

Приведем ряд типичных показателей, применяемых для оценки деятельности тех или иных исполнительных органов: например, для милиции – это рабочее время реагирования на вызов, а также рабочее время на расследование правонарушения; для инспекции – число проверок за период, средняя продолжительность проверки; при выдаче разрешений – время на выдачу разрешения. Точность оценки можно повысить, приводя наряду с ними показатели качества деятельности органа власти. Например, количество приостановленных и отозванных разрешений может в определенной степени служить показателем обоснованности их выдачи.

Рассчитываемые показатели должны быть сравнимы и применяться в течение нескольких периодов. В этом случае пользователи могут следить за изменениями состояния дел. Кроме того, их можно использовать для сравнения работы исполнительных органов в разных регионах.

В российской практике такие показатели рассчитываются во многих случаях исключительно для внутреннего пользования и для вышестоящего органа. Фактически получается, что результаты деятельности органа оценивает лишь его зависимый контролер. Объективность оценки в этом случае

---

\* В теории агентских отношений, как уже говорилось, такое поведение именуется оппортунистическим, а в теории управления – поведением, ориентированным на контроль.

снижается. В связи с этим важно, чтобы у независимых организаций и специалистов был доступ к фактам и статистике, что позволяет изучать и оценивать результаты работы органов власти и экономические последствия использования власти.

Легкость перехода *от экономической теории к изучению практики и проблем управления* является одним из преимуществ неформализованного институционального анализа.

Альтернативной логикой рассуждения является *математическое моделирование отношений агента – доверителя*. Такой анализ предполагает принятие более жесткой предпосылки о рациональности индивида – индивид способен принимать оптимальные решения с учетом ограниченности информации. В теории общественного выбора разработаны различные модели бюро или, иначе, специализированного подразделения государственного аппарата (Нуреев Р., 2003).

Рассмотрим наиболее известную из них – *модель бюро* американского экономиста У. Нисканена.

В модели в качестве агента выступает бюро, которое является монополистом в предоставлении определенного вида услуг. Бюро финансируется за счет бюджетных средств, которые предоставляются ему законодательным органом. Бюро обладает значительно лучшей информацией об издержках оказания услуг, чем парламентарии. Возникающая вследствие этого информационная асимметрия в соответствии с результатами, полученными автором модели, ведет к выделению бюро избыточного бюджета. Рассмотрим непосредственно математическую модель. (Якобсон Л., 2000).

У. Нисканен предложил следующую модель, призванную продемонстрировать возможность существенного избыточного финансирования бюро при наличии информационной асимметрии между ним и теми, кто распределяет бюджетные средства. Пусть  $B$  – денежный эквивалент выгод, которые общество в лице парламента, правительства или других распорядящихся бюджетом властей воспринимает в качестве результата деятельности данного бюро;  $B$  является функцией от масштабов деятельности бюро, например от количества  $Q$  общественного блага, которое это бюро предоставляет. От  $Q$  зависят, очевидно, и совокупные издержки деятельности бюро  $C$ .

Модель Нисканена построена на предположении, что достаточно полной информацией о функции  $C = C(Q)$  располагают только сотрудники бюро, стремящиеся добиться как можно большего бюджета. Зависимость  $B = B(Q)$  улавливается теми, кто осуществляет финансирование. Предполагается также, что указанные функции дважды дифференцируемы, причем в некотором интервале  $B' > 0$ ,  $B'' < 0$ ,  $C' > 0$ ,  $C'' > 0$ .

Оптимальная с точки зрения финансирующей стороны аллокация ресурсов была бы достигнута при масштабе деятельности бюро  $Q_0$  таком, что  $B'(Q_0) = C'(Q_0)$ . Однако финансирующая сторона не способна надежно прогнозировать предельные издержки. В то же время она, естественно, не допустит, чтобы совокупные издержки превысили воспринимаемые выгоды. Следовательно, бюро может добиваться увеличения своего бюджета до тех пор, пока  $C(Q)$  не сравняется с  $B(Q)$ .

Пусть бюро стремится максимизировать приносимую им выгоду  $B(Q)$  при ограничениях  $B(Q) \geq C(Q)$ , и максимум достигается при  $Q = Q_1$ . В силу информационной асимметрии именно таким окажется фактический объем деятельности. Между тем, решая задачу максимизации  $B(Q)$  методом Лагранжа, получаем:  
 $B'(Q_1) = \lambda / (1 + \lambda) C'(Q_1) \lambda \geq 0$ .

Естественно считать, что  $C'(Q_1) > 0$ . Тогда  $B'(Q_1) < C'(Q_1)$ . Поскольку предельные издержки превышают предельные выгоды, налицо избыточные, с точки зрения финансирующей стороны, объем деятельности и размер бюджета.

Модель Нисканена становится особенно наглядной, если вслед за ее автором допустить, что  $B$  и  $C$  находятся в квадратичной зависимости от  $Q$ . Оптимальный с точки зрения бюро масштаб деятельности  $Q_1$  в этом случае вдвое превышает  $Q_0$ . Так, пусть  $B = kQ - lQ^2$ , а  $C = mQ + nQ^2$ . Соответственно  $B' = k - 2lQ$ , а  $C' = m + 2nQ$ . При  $Q = Q_1$  имеет место равенство:  $kQ - lQ^2 = mQ + nQ^2$ , или  $(k - m)Q = (1 + n)Q^2$ . Следовательно,  $Q_1 = (k - m) / (1 + n)$ . При  $Q = Q_0$  выполняется равенство:  $k - 2lQ = m + 2nQ$ , т.е.  $2Q(1 + n) = k - m$ . Итак,  $Q_1 = (k - m) / 2(1 + n) = 2Q_0$ .

Рассмотренная модель до некоторой степени упрощает действительность. В частности, информация об издержках оказания услуг не находится в распоряжении исключительно бюро. Однако в определенной мере информационная асимметрия имеет место в действительности. Модель отражает тенденцию, которая вполне реальна, хотя и не является доминирующей (Якобсон Л., 2000).

Таким образом, теория агентских отношений весьма перспективна для изучения экономической сущности исполнительных органов. Одни экономисты используют строгие математические методы, другие опираются на логику и терминологию теории агентских отношений.

На наш взгляд, в теоретическом плане оба подхода равно допустимы. Но для объяснения социальных явлений более перспективен качественный подход. Он позволяет учитывать различия в условиях, в которых реализуются агентские отношения. К примеру, возможности оценки работы сотрудников различны и зависят от характера самой работы.

Кроме того, изменяются условия, влияющие на издержки агентских отношений. Так, повышение защищенности прав экономических субъектов снижает издержки и улучшает качество контроля за служащими. Использование логики агентских отношений дает возможность изучать влияние этих изменений на поведение сотрудников.

Значение этого возрастает в условиях быстрых изменений в экономических отношениях и других условиях деятельности органов исполнительной власти, что так характерно для современной России.

#### ЛИТЕРАТУРА

*Друкер П.* Практика менеджмента.: Пер. с англ. М.: изд. дом «Вильямс», 2002. С. 173.

*Нуреев Р.* Экономика бюрократии / Теория общественного выбора: Учебно-методическое пособие, гл. 9 // Вопросы экономики. 2003. № 4. С. 135-157.

*Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, 1996.

*Хатри Г., Фиск Д.* Измерение производительности в государственном секторе / Эффективность государственного управления: Пер. с англ. М.: изд-во АО «Консалтбанкир». 1998. С. 198-221.

*Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001.

*Якобсон Л.* Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика: Учебник для вузов. М.: ГУ ВШЭ, 2000. С. 134, 136.

*Jensen M., Meckling W.* Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. 1976. V. 3. No. 4.

*Мое Т.* The New Economics of Organization // American Journal of Political Science. 1984. V. 28. No. 4.

*Spence M., Zeckhauser R.* Insurance, Information and Individual Action // American Economic Review, 1971. V. 61. No. 2.



**А.Ю. Рогачев**научный сотрудник кафедры  
Управления рисками и экономических операций,  
Коламбия Бизнес-школа,  
Университет г. Нью-Йорк, США

## ПРОБЛЕМАТИКА УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКОЙ ИНДУСТРИЕЙ

Современная банковская индустрия представляет собой народнохозяйственную отрасль по оказанию широкого спектра разнообразных банковских и других финансовых услуг. Организованная на рыночных началах конкуренции, она взаимодействует со всеми заинтересованными сторонами и стремится к сохранению общественного доверия к банковскому сектору в целом путем достижения эффективной и стабильной работы каждого банка, выступающего самостоятельным участником банковского рынка. Таким образом, современный банк – это крупный конкурентоспособный банк с широким и гибким ассортиментом не только банковских, но и других финансовых услуг, приспособленных к потребностям различных групп клиентов. В центре его внимания находятся проблемы корпоративного управления, освоения новых и реструктуризации традиционных сфер деятельности, совершенствования систем управления рисками.

В настоящее время банковские институты сосредоточивают у себя значительные объемы ссудного капитала путем привлечения свободных денежных средств фирм и правительственных учреждений, сбережений и доходов населения и предоставляют их в ссуду. По мере укрепления банков и превращения их в самостоятельную отрасль предпринимательства они выступают уже как *совокупный кредитор*. Еще никогда в распоряжении банковского сектора не находился такой значительный объем средств, как сегодня. Невероятно громадный рынок, высокий рост, значительный уровень рентабельности характеризуют в настоящий момент этот сегмент мировой экономики. Повышенные требования клиентов, новые информационные технологии заставляют расти и развиваться дополнительные институты коммерческих банков. По данным исследования Регионального банка Цюриха (ZKB – Zürcher Kantonalbank), объем банковских операций во всем мире к началу XXI века достиг 24,2 млрд. долл. США, что в 2,5 раза превышает данный показатель десятью годами раньше.

Современная банковская индустрия – это сфера предоставления многообразных услуг своим клиентам: от традиционных депозитно-ссудных и рас-



четно-кассовых операций, определяющих основу банковского дела, до новейших форм денежно-кредитных и финансовых инструментов, используемых банковскими структурами (лизинг, факторинг, траст и т.д.). Процессы превращения банковского дела и банковского посредничества в самостоятельный вид бизнеса начались в развитых рыночных странах в 70-е годы XX века. Информационные технологии и финансовый инжиниринг создали сегодня практически неограниченные возможности для обхода любых запретов относительно видов банковской деятельности и конкретных операций банков. Это стало причиной изменения подходов к организации банковского регулирования и надзора.

Эффективное управление банковской индустрией сопровождается рядом следующих проблем, определяемых такими процессами новейшей истории, как глобализация и внедрение информационных технологий. Практически во всех развитых странах наблюдается *консолидация банковского капитала*. В банковском бизнесе происходит сокращение доли традиционных банковских операций в пользу увеличения новых, отвечающих качественно изменившимся запросам клиентов. Доминирующей целью банковского менеджмента становится *повышение рыночной стоимости банка как предприятия*. Возрастание рыночной стоимости банка и рост капитализации банковской отрасли в целом гарантируют выполнение банками их общественных функций и обеспечивают сохранение привлекательных рабочих мест, что отвечает потребностям общественного прогресса и задачам экономического роста.

Ориентация на прибыль и прирост стоимости становится характерной не только для банков, но и для их партнеров – предприятий, которые все больше внимания уделяют вопросам стратегии и *повышения деловой активности*. Свои отношения с банками они уже не ограничивают лишь получением набора классических услуг по кредитованию, размещению свободных денежных средств на депозитных счетах и проведению платежей. Клиенты легче идут на смену банка-партнера, поддерживают связи одновременно с несколькими банками. В отношениях между клиентом и банком все более утверждаются рыночные принципы, вследствие чего повышается прозрачность рынка для всех его участников.

Разнообразие и огромное количество коммерческих банков в мировой экономике позволяет отдельно взятому финансовому институту, исходя из внутренних возможностей и резервов, самостоятельно выбрать направления стратегического развития с целью снижения внутренних затрат. Наряду со стратегическими изменениями банковской индустрии меняется и клиентура этого сектора экономики. Вместе с технологическими изменениями происходит в настоящее время *смена экономического мышления потребителя*, что выражается в определенной склонности к риску. Все больше и больше экономических субъектов готовы к совершению сделок,

приобретению финансовых продуктов, связанных с высокой степенью риска доходности. Эта тенденция определенным образом воздействует на экономику стран в целом. Клиент как никогда склонен к риску в пользу высокой выручки, большего процента. Именно поэтому особенно актуальными становятся проблемы *регулирования банковского сектора*.

Способность отдельного банка к измерению, контролю и регулированию риска выливается в решающий параметр стратегического позиционирования банка. Например, банковский комитет Швейцарии (г. Базель) начиная с 90-х годов разрабатывает единую банковскую политику и совокупную меру измерения рисков, связанных с текущей деятельностью банковских институтов.

Подчеркнем также, что неотъемлемой частью регулирования банковского сектора становится *антикриминальная политика*. Проблема отмывания денег, вывоза капитала за рубеж, а также право на тайну банковских вкладов вновь оказались в центре общественного интереса и дискуссий на недавнем экономическом форуме в Давосе. Сплочение усилий по избежанию отмывания денег, а также снижению криминальности в банковском секторе в целом ставится основной целью в борьбе с нелегальным бизнесом. В свою очередь это приобретает глубокое социальное, политическое и экономическое значение в условиях рыночной системы, которая предполагает свободный обмен товарами и услугами, свободное перемещение капитала, наличие частного сектора и свободы формирования различных организаций, союзов и коалиций.

Следует отметить, что опыт функционирования экономических систем показывает, что контроль никогда еще не удался на все сто процентов. Более того, можно предположить, что чем выше уровень контроля экономики, тем менее эффективно его практическое значение. Различные общественные и социальные предпосылки ведут к дифференцированному пониманию криминальной сферы, что предопределяет наличие некоего «экономического арбитража» в области уголовного правосудия. Правовое преследование преступности и отмывания денег – очень глубокий вопрос, скорее затрагивающий макроэкономические дискуссии об информированности в обществе. Успех в борьбе за легализацию операций в банковской индустрии означает наличие объективной и полной информации о виновных, фактах преступления и включенных в них субъектов.

Бесспорно наличие аксиоматической отрицательной зависимости между количеством информации и качеством ее поиска – чем больше объем информации, тем сложнее найти достоверные данные. Количество требуемой информации для борьбы с преступностью и отмыванием денег находится в прямой взаимозависимости с нарушением частной сферы. Чем больше об-

щественная потребность в информации, тем более контролирующие органы вынуждены вмешиваться в личную сферу граждан.

Все вышесказанное легко продемонстрировать на классической пирамиде потребностей Маслоу, применимой к информации как к элементу экономики (рис. 1).

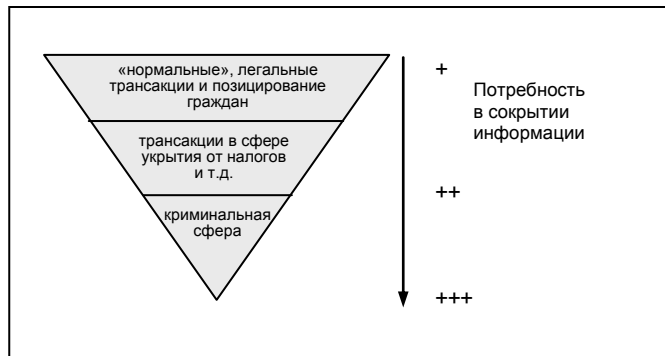


Рис. 1. Пирамида потребностей применительно к информации

Применение «информационной пирамиды» к макроэкономическому управлению отражается в двух типах экономических систем: швейцарской (как системы с защитой частной финансовой сферы, отличающей ее от остальных экономик, не поддерживающих гарантию тайны банковского вклада) и Евросоюза, приветствующего полную прозрачность экономики. Это различие можно схематически проиллюстрировать на нашей «перевернутой» пирамиде Маслоу (рис. 2).

С первого взгляда может показаться, что швейцарская экономическая система покрывает незаконный бизнес и способствует отмыванию денег. Однако с точки зрения здравого смысла и при более детальном анализе становится очевидно, что это абсолютно не так. Финансовое и банковское право Швейцарии позволят охранять гарантию частных вложений и тем самым защищает банковских клиентов от вмешательства в частную сферу, предотвращая общественные посягательства на личные права человека. Вместе с тем право тайны банковских вкладов не распространяется на нижнюю часть «пирамиды», иначе говоря, криминальную сферу. К примеру, право банковской тайны не касается клиентуры, замеченной в налоговом обмане или любых иных преступных действиях вне зависимости от места их совершения.

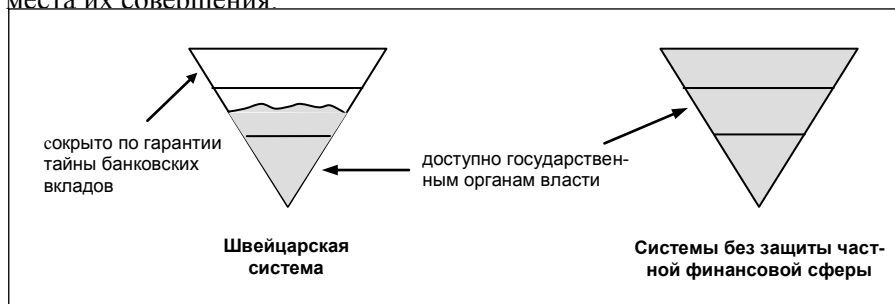


Рис. 2. Информационная прозрачность двух европейских экономических систем

Эффективность управления и регулирования банковской индустрии во взаимодействии с законоконтролирующими органами зависит от тех ограничений и задач, которые ставятся в системе. В компромиссе между количеством информации и качеством поиска Швейцария оптимизирует последнее. Это делается в полном понимании того, что в ограничении поиска действительно криминальной сферы из виду упускаются тысячи, а может и сотни тысяч мелких правонарушений. Вопрос в том, насколько актуальна в этой ловле и борьбе с преступностью «мелкая рыбешка». К тому же система штрафных санкций и другие юридические меры вполне позволяют эффективно бороться с такими правонарушениями. Зависимость качества антикриминального регулирования от объема открытой информации можно изобразить графически, как это показано на рис. 3.

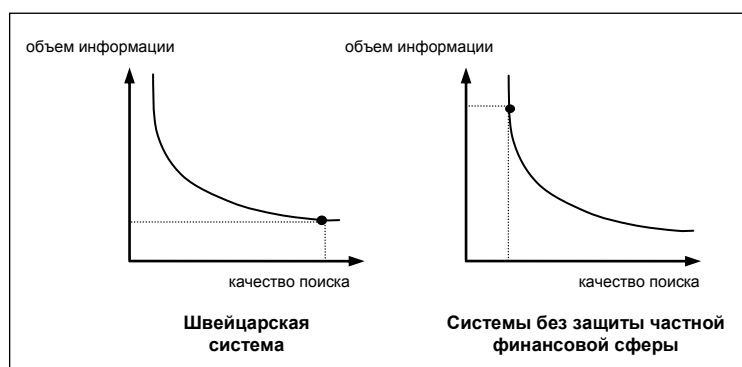


Рис. 3. Зависимость качества поиска от объема открытой информации

Практика швейцарской банковской индустрии показывает, что вполне возможно эффективное и взаимодополняющее существование гарантии тайны банковских вкладов и успешная борьба с финансовыми преступлениями и незаконным отмыванием денег. Если правительства серьезно заинтересованы в противодействии криминальным сферам, то недопустимо упрощен-

ное представление проблемы отмывания денег и частного банковского сектора.

Банковская система – бесспорно одна из неотъемлемых структур рыночной экономики. Современная банковская система – это важнейшая сфера национального хозяйства любого развитого государства. Коммерческие банки, действуя в соответствии с денежно-кредитной политикой государства, регулируют движение денежных потоков, влияя на скорость их оборота, эмиссию, общую массу, включая количество наличных денег, находящихся в обращении.

\* \* \*

По мере повышения степени открытости российской экономики банки испытывают усиливающееся воздействие всех тенденций, определяющих развитие современного банковского бизнеса, – и прежде всего глобализации и внедрения информационных технологий. Чтобы не потерять конкурентные преимущества, они должны постоянно совершенствовать свои операции и услуги в ответ на растущие потребности клиентов, внедрять более прогрессивные структуры управления, которые позволяли бы гибко реагировать на изменяющиеся внешние условия и одновременно обеспечивали контроль издержек и эффективности. Наметившийся экономический подъем и связанный с ним рост спроса на кредит заставляет по-новому взглянуть на проблему государственного регулирования и макроэкономического управления банковской индустрией.

Создание устойчивой, гибкой и эффективной банковской инфраструктуры – важная и чрезвычайно сложная задача экономических реформ и преобразований современной российской экономики. Банковский сектор страны все еще находится в состоянии «переходности», без преодоления которого невозможно обеспечить его устойчивое и динамичное развитие. В этой связи не может не вызывать интерес развитие банковской индустрии за рубежом, так как мировая практика финансовых институтов во многом предопределяет становление современной отечественной банковской системы, приближает ее к международным стандартам и, таким образом, обуславливает выход российских банков на мировой уровень.

#### ЛИТЕРАТУРА

*Белоглазова Г.Н.* Современные тенденции развития банковского бизнеса // Вестник ОГУ. 2002. № 4.

*Рогачев А.Ю.* Швейцарские банки – мировые инвестиционные менеджеры // ЭКО: Всероссийский экономический журнал. 2003. № 11.

---

Basle Committee on Banking Supervision, 1996. *Supplement to the Capital Accord to Incorporate Market Risks*.

Bank for International Settlements, 1994. *Public Disclosure of Market and Credit Risk by Financial Intermediaries*. Euro-currency Standing Committee of the Central Bank of the Group of Ten Countries (Fisher report).





---

---

## ПУБЛИКАЦИИ АСПИРАНТОВ И СТУДЕНТОВ

---

---

**А.В. Лебедев**

аспирант кафедры «Экономическая теория»

### **ФИНАНСОВЫЕ ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ВОЗМОЖНОЙ ДЕСТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРИЯ ХАЙМАНА МИНСКИ**

**О**бновление существующих и создание новых финансовых продуктов и услуг стало ведущим фактором развития мировых финансовых рынков за последние 30 лет. Новые финансовые инструменты и технологии, объединяемые понятием «финансовые инновации», иницируют своим появлением масштабные преобразования соответствующих финансовых рынков и, как следствие, воздействуют на развитие экономики в целом. Однако общая позитивная оценка этого явления заставляет задуматься о возможных негативных последствиях возрастающего количества финансовых инноваций. Обращаясь к западной экономической мысли, мы находим теоретические разработки, свидетельствующие о том, что в определенных условиях бесконтрольный «инновационный бум» в финансовой сфере несет в себе угрозу для макроэкономического равновесия, что подтверждает практика развитых стран.

Хайман Мински (Hyman Minsky, 1919-1996) воспринимал экономическую теорию не как абстрактную науку, а как инструмент решения социально-экономических проблем государства. Он считал, что экономическая теория может и должна оказывать помощь правительству в процессе решения данных общественных проблем. В результате, поставив своей целью обеспечить экономистов и правительство США дееспособной теорией, отвечающей требованиям времени, американский экономист разработал **Гипотезу финансовой нестабильности** (далее – **Гипотеза**), которая была впервые опубликована в 1982 г.

#### **Научные взгляды, положенные в основу Гипотезы**

**В** 70–80-х годах прошедшего века неоклассическая традиция, основанная на решающей роли рынка и предпринимательства, была популярна как в правительственных кругах США, так и среди большинства американских уче-

ных-экономистов того времени. Популяризация классической экономической теории, пришедшая на смену идеям Джона М. Кейнса (J.M. Keynes), была вызвана послевоенным ростом экономики США, которая все меньше

---

нуждалась в активной поддержке со стороны государства. Теория Кейнса, сделавшая, казалось бы, невозможное в период Великой депрессии, стала менее актуальной в условиях высокой предпринимательской активности и роста производства в США. Тем не менее вопреки преобладавшей в науке неоклассической традиции Х. Мински считал, что подобный подход не может быть взят за основу для анализа сложившейся в то время ситуации в экономике страны, в первую очередь потому, что повышательная стадия цикла рано или поздно подойдет к концу, и экономическая наука должна быть готова к этому.

Позднее, в начале 80-х годов Хаймана Мински была доказана на практике – экономика США оказалась в рецессии в результате катастрофически низкого уровня частных инвестиций и растущего торгового дефицита. Ученый был прав, отдавая должное внимание кейнсианским идеям, потому что выход США из рецессии в 80-е годы стал возможен исключительно

благодаря вмешательству государства – в частности возросшим расходам государственного бюджета, которые смогли поддержать деловую активность и доходы населения на необходимом уровне.

В процессе разработки своей *Гипотезы*, помимо экономических воззрений Кейнса, Мински также уделял пристальное внимание работам Йозефа А. Шумпетера (J.A. Schumpeter) – современника Кейнса, отстаивавшего идеи свободного предпринимательства в предвоенные годы. По сути, Мински предпринял попытку объединить, казалось бы, полярные точки зрения двух ученых, чтобы на этой основе провести анализ фундаментальных изменений, происходивших в экономике США в послевоенное время. *Гипотеза финансовой нестабильности* основывается на кредитной сущности денег и финансов, предложенной Шумпетером в 1934 г., а также одновременно является логическим продолжением Общей теории Кейнса.

#### **Основные положения теории Х. Мински и модель рыночной экономики**

Теоретическое обоснование *Гипотезы финансовой нестабильности* начинается с изложения сущности современной экономики, основанной на капитале, первейшими характеристиками которой являются разнообразие капитальных активов и сложная, разветвленная финансовая система\*.

Экономическое противоречие, вокруг которого строится *Гипотеза*, заключено в противопоставлении общественного блага и частного интереса хозяйствующих субъектов, которое было отмечено учеными еще задолго до Х. Мински. Однако последний рассматривает это противоречие в новом ракурсе – с точки зрения субъектов финансовых рынков. Согласно *Гипотезе*, выдвинутой американским ученым, на современном этапе финансовая система экономики привносит в процессе

\* Далее под «финансовой системой» и «финансами» будут пониматься финансы в широком смысле – т.е. «финансово-кредитная система».



своего функционирования одновременно неслыханные по своим масштабам как позитивные, так и негативные факторы. Достигшая высокого уровня развития, весьма подвижная и глубоко интегрированная во все сферы экономики, финансовая система в естественном состоянии (в отсутствие законодательных и прочих ограничений) вырабатывает импульсы, дестабилизирующие экономическое равновесие как внутри самой финансовой системы, так и в экономике в целом.

В своей *Гипотезе* Мински придает большое значение временному фактору, построению экономических отношений в динамике, что позволяет ему доказать масштабность воздействия изменений в финансовой системе на экономику в целом. В частности, временной фактор присутствует в его научном анализе как на уровне экономики в целом, так и при рассмотрении отношений внутри финансовой системы.

В первом случае Хайман Мински делает акцент на развитии рыночной экономики во времени. Ее развитие сопровождается обменом текущей стоимости на будущую стоимость (текущие платежи на будущие поступления). Текущие платежи идут на приобретение ресурсов, которые поступают в производство или вновь направляются на инвестиции, в то время как будущие поступления представляют собой прибыль, которая добавляется в той или иной форме к капитальным активам фирм-должников (т.к. капитальные активы используются в производстве).

Здесь ученый обращает внимание на то, что экономическая деятельность представляет собой процесс, разворачивающийся во времени в определенной последовательности этапов. Автор *Гипотезы* делает акцент на финансово-кредитных отношениях субъектов как отношениях, предшествующих производству. Действительно, согласно его исторической логике производство в современной экономике не может функционировать исключительно за счет внутренних ресурсов и требует привлечения внешних источников финансирования для обеспечения конкурентоспособности на рынке.

Однако могут ли финансы в широком смысле претендовать на столь значительную роль по отношению к производству, если ресурсы финансово-кредитной системы являются результатом производственной деятельности экономических субъектов? Такой вопрос правомерен и часто возникает в подобных ситуациях – Мински дает на него утвердительный ответ.

Как известно, уже с переходом к капиталистической форме производства экономисты стали выделять капитал и капитальные активы как самостоятельный фактор производства. Подобно тому, как домашние хозяйства поставляют на рынок факторов производства рабочую силу, так и большая часть капитала представляет собой продукцию финансовой системы в широком смысле. Уже по этой причине финансовая система не может быть поставлена на подчиненные позиции по отношению к производству, а значит, выступает по крайней мере как равноправная составляющая экономической системы.

Более того, как доказывает автор *Гипотезы* на основе своей классификации исторических форм рыночной экономики\*, на современном этапе финансовые отношения приобрели качественно иной смысл и достигли беспрецедентных масштабов. С одной стороны, субъекты финансово-кредитной системы достигли такого уровня самостоятельности, который в значительной степени изживает прежний «обслуживающий» статус финансов и кредита, подчиненный производству. Вместе с тем зависимость производителей от источников финансирования не теряет актуальности в сложившейся экономической ситуации, наоборот – рост слияний и поглощений в последние десятилетия, ведущий к укрупнению бизнеса на фоне интенсификации международной конкуренции, становится причиной увеличения спроса производителей на финансирование и капитальные активы. Вызванный этими аспектами рост числа финансовых посредников представляет собой наиболее значимую характеристику современной экономики. Таким образом, Мински подчеркивает существенную роль финансов в рыночной экономике, а также возросшую зависимость экономики от финансов.

Американский ученый использует фактор времени также и при рассмотрении отношений внутри финансовой системы. Кейнсианское финансовое посредничество, взятое Х. Мински за основу своих исследований, подразумевает, что деньги связаны с финанси-

рованием во времени. Часть финансовой системы может быть структурирована как система срочных платежей, центральными субъектами которых являются банки. Деньги вкладчиков направляются через банки фирмам, а впоследствии через все те же банки вкладчикам. На первом этапе происходит движение инвестиций, а на втором этапе движение денежных средств, которые гасят текущие обязательства. Таким образом, согласно *Гипотезе* денежное обращение в финансовой системе рассматривается как самостоятельный исторический процесс.

Финансовое посредничество по Кейнсу обеспечивает движение денежных средств к производителям в объемах и на условиях, соответствующих ожиданиям по поводу будущих прибылей, а также обратное движение средств от производителей, которое финансируется реализованными прибылями. Ожидания по поводу будущих доходов определяют объемы заключаемых финансовых контрактов и рыночные цены на уже существующие цены на финансовый контракт. То, насколько полно будут возвращены вложенные средства, будет определять степень погашения финансовых обязательств.

Таким образом, учитывая временной аспект, Х. Мински видит в ожиданиях хозяйствующих субъектов основной фактор, определяющий вектор дальнейшего развития финансовой системы и экономики в целом. В качестве практической реализации ожиданий автор применяет термин *ожидаемых доходов* и их соотношение с реальными доходами.

\* Whalen Ch. Hyman Minsky's Theory of Capitalist Development/Working Paper No. 277. Institute for Industry Studies, Cornell University, 1999. P. 3.

Аргументируя свою мысль, автор *Гипотезы* использует модели ученых М. Калецки (M. Kalecki) и Дж. Леви (J. Levy). Касающиеся структуры совокупного спроса как фактора доходов, модели построены на предположении равенства между совокупными доходами и суммой совокупных инвестиций и государственного дефицита.

Прогноз доходов опирается на структуру текущих инвестиций так же, как реальные доходы зависят от структуры инвестиций прошлых лет: таким образом, цена обязательств, а значит, и уровень доходов находится в прямой зависимости от спроса на инвестиции и их предложения, причем государство может выступать регулятором спроса и предложения через систему бюджетного финансирования. В результате инвестиции направляются в те проекты, которые сулят предпринимателям и их банкирам приемлемый уровень доходов в будущем.

Х. Мински утверждает, что развитие современной рыночной экономики может принимать множество форм – от повышательного и упорядоченного до нисходящего и хаотичного. При этом главенствующим фактором, определяющим траекторию развития экономики, является в первую очередь институциональная структура финансовой системы, находящаяся под воздействием ожиданий хозяйствующих субъектов. Ученый также неоднократно отмечает высокую подвижность институциональной системы, в которой ожидания будущих прибылей и текущие доходы субъектов изменяются в рамках структуры финансовой системы и одновременно видоизменяют ее. При этом ведущая роль отводится

предпринимателю – финансовому посреднику, который во взаимодействии с динамикой спроса на свои услуги выступает, согласно Шумпетеру, движущей силой изменений в институциональной структуре финансовой системы. При анализе современной рыночной экономики Мински особо выделяет новаторскую роль финансового посредника.

Нельзя не отметить еще один важный аспект *Гипотезы* – помимо микроэкономических факторов, формирующих финансовую инфраструктуру экономики, американский ученый видит в лице государства необходимый элемент, регулирующий развитие финансовой системы. Он утверждает, что в противовес банкиру, являющемуся неотъемлемой фигурой рыночной экономики и отражающему частный интерес, центральный банк должен выступать блюстителем общественных интересов, исполняя роль регулятора финансово-кредитной системы. Аналогично он отмечает важность целостной экономической политики правительства и государственного вмешательства в другие сферы экономики.

Итак, в предложенной Хайманом Мински модели рыночной экономики прошлое, настоящее и будущее объединены не только параметрами производства и его факторами, но также, в первую очередь, финансовыми отношениями. Ключевые финансовые отношения связывают создание и владение капитальными активами со структурой финансовой системы и ее динамикой, что в свою очередь определяет характер и темпы развития экономики. В развитых системах количество финансовых посредников, связывающих

владельцев капитала и производственных субъектов, может значительно возрасти. При этом государство выступает той силой, которая регулирует и направляет деятельность банкиров и финансовых посредников.

Как будет изложено далее, отсутствие должного надзора за деятельностью

банкиров в финансовой сфере неизменно приводит в действие механизм, вследствие которого финансовая система начинает вырабатывать дестабилизирующие экономику импульсы, грозя кризисом.

### **Инновации как источник финансовой нестабильности**

Описав основные аспекты *Гипотезы*, остановимся подробнее на роли финансовых инноваций.

Подобно всем предпринимателям в рыночной экономике банкиры (данный термин употребляется в отношении всех финансовых посредников) вполне отдадут себе отчет в том, что инновации обеспечивают повышенную норму прибыли. В результате банкиры, по сути, являются торговцами, создающими финансовые инновации в процессе скупки активов и продажи обязательств.

Данная инновационная направленность финансово-кредитной системы делает несостоятельным предположение классической *Количественной теории денег* о том, что неизменный размер денежной массы в известном уравнении Фишера обращается с постоянной скоростью, в результате составляя практически линейную зависимость предложения денег от уровня цен. О несостоятельности утверждения, что скорость обращения денег постоянна, писал еще в 30–40-х годах прошедшего века Й. Шумпетер. Он утверждал, что население и корпорации в силу общих фундаментальных мотивов способны в течение весьма

короткого периода времени существенно увеличить скорость обращения денег. И такие примеры имели место в США по крайней мере дважды – в 1937 и 1981–1982 гг., когда массовое сокращение инвестиционных горизонтов хозяйствующими субъектами повлекло значительное увеличение скорости денежного обращения. В обоих случаях возможности контроля со стороны государства через управление денежной массой были в значительной степени ограничены однонаправленным поведением частного сектора и домохозяйств.

В процессе изучения взаимоотношений доход-долг Хайман Мински выделил три группы экономических субъектов по характеру финансовой структуры и модели финансового поведения: хеджеры, спекулянты и Понци\*. Автор *Гипотезы* демонстрирует, что характер финансовой деятельности каждого из субъектов финансовой системы определяет институциональную структуру этой системы в целом, что в

\* Собираетелное обозначение для финансовых афер. Данный термин связан с именем Карлоса Понци – американца итальянского происхождения, создавшего в 1919 г. в г. Бостон, США финансовую пирамиду, принесшую ему порядка 15 млн. долл. дохода.

свою очередь, согласно его модели рыночной экономики, определяет также и поведение экономической системы.

Структура финансов хеджеров построена таким образом, что они имеют возможность покрыть все свои обязательства за счет своих поступлений. Чем выше доля финансирования за счет собственных средств, тем более вероятно, что данный экономический субъект относится к группе хеджеров.

Субъекты со спекулятивным характером финансовой структуры прибегают к практике обслуживания своих финансовых обязательств не за счет собственных доходов, а путем эффективного управления долгом. К примеру, они могут финансировать выплаты по займам частично из операционных доходов, однако при этом будут вынуждены прибегать к практике пролонгации займов и выпуску новых долговых обязательств по мере приближения сроков погашения предыдущих.

Что касается так называемых финансов Понци, то к ним относятся те экономические субъекты, которые не имеют достаточного операционного дохода ни для обслуживания долга, ни для погашения основной суммы обязательств. Такие экономические субъекты имеют возможность отвечать по обязательствам лишь с помощью продажи активов и выпуска новых займов. Субъекты Понци сокращают уровень своей финансовой устойчивости, а их долги имеют наименьший уровень надежности вследствие больших рисков,

которые несут держатели таких долгов.

Х. Мински описывает исторические формы рыночной экономики в соответствии с созданной им классификацией, а также различные состояния финансовой системы в зависимости от соотношения между тремя видами хозяйствующих субъектов. В частности, он доказывает, что по мере роста доли субъектов Понци и сокращения доли хеджеров экономика движется от состояния устойчивости, в котором она самостоятельно возвращается к равновесию в случае действия каких-либо дестабилизирующих факторов, к состоянию крайне нестабильной системы, которая постоянно находится под угрозой коллапса и требует активного вмешательства государства.

При этом ученый пишет, что «нигде эволюционные изменения и шумпетерианское предпринимательство не обнаруживают себя так явно, как в финансово-кредитной сфере, и ни в какой другой сфере экономической деятельности погоня за прибылью не является настолько очевидной движущей силой происходящих изменений»\*. Фактически Мински указывает на двойкий характер инновационной деятельности в финансовой сфере: с точки зрения интересов хозяйствующего субъекта финансовая инновация рассматривается как инструмент оптимизации финансовых потоков, однако с точки зрения финансовой структуры экономики именно финансовые инновации могут приводить к росту доли субъектов Понци, а затем вызывать кризисные макроэкономические явления.

### Практическая иллюстрация Гипотезы

Теоретическая значимость *Гипотезы* заключается в том, что данный взгляд на макроэкономические процессы весьма логично описывает современные тенденции. Потрясения финансовой сферы оказывают все возрастающее влияние на экономику. К примеру, фондовый рынок в развитых странах служит барометром ожиданий потребителей и настроений менеджмента корпораций, его динамике уделяют пристальное внимание государственные институты, определяющие денежно-кредитную политику государства. На примере США можно весьма отчетливо увидеть, что в конечном счете инвесторы в значительной степени ориентируются не на макроэкономические данные, публикуемые Министерством финансов США, Федеральной резервной системой, а также на-

\* *Minsky H. Shumpeter and Finance/Market and Institutions in Economic Development: Essays in Honor of Paulo Sylos Labini. N.Y.: St. Martin's Press, 1993. P. 106.*

учно-исследовательскими центрами (которые лишь задают импульс для динамики ставок и котировок активов), а на поведение рынка. Как справедливо писал Дж. М. Кейнс в «Общей теории занятости, процента и денег», для фондового маклера становится высшей целью предугадать, как поведет себя большинство игроков рынка, и сделать наоборот. А в условиях, когда значительная часть инвесторов исходит не из реальных экономических прогнозов, а из прогноза поведения других

участников рынка и психологических факторов, эта логика приводит к ужасающему отрыву от макроэкономической действительности в краткосрочном периоде. Естественно, в долгосрочном периоде фундаментальные макроэкономические факторы имеют преобладающее влияние, однако и психологические факторы активно воздействуют через финансовую сферу на общую картину в долгосрочном периоде.

Практическая значимость данной теории была неоднократно доказана, в том числе в масштабах национальных экономик. Пример, ставший в работах последователей Х. Мински уже классическим, связан с экономическим спадом в Японии на пороге 90-х годов. Начало разразившемуся в 1990 г. финансовому кризису положил переход от сложившейся после войны финансовой структуры с высокой долей государственного регулирования к западной либеральной модели под давлением США в 80-х годах.

В тот период вслед за соответствующими изменениями финансового законодательства Японии последовали «интернационализация» иены, упрощенный допуск иностранного капитала и банков нерезидентов, дерегулирование рынка капитала и либерализация механизмов формирования процентных ставок по кредитам. Снижение барьеров для выхода на рынки долговых инструментов, а также появление на внутреннем рынке иностранного капитала привлекло промышленные компании, которые раньше традици-

онно финансировали свои инвестиции кредитами японских банков.

В свою очередь, в этих условиях японские банки лишились своей, по сути, монополии как источника внешнего финансирования для японских корпораций, однако либерализация финансовой системы предоставила им новые пути для зарабатывания прибылей. Процесс интенсивного заимствования у Запада и роста собственных разработок новых финансовых продуктов обеспечил японским банкам и финансовым компаниям источник повышенных прибылей. Крупные банки не испытывали недостатка в средствах, которые поступали через межбанковский рынок депозитов от мелких региональных банков, предоставлявших депозитные услуги населению, и смело наращивали объемы новых для них операций.

В результате возросшего количества новых финансовых продуктов и интенсивности их обращения уже с 1987 г. в Японии наблюдался резкий рост денежной массы, который спровоцировал ускорение инфляции. «Дешевые» деньги вновь поступали в высококорентабельную финансовую сферу, а также шли на приобретение традиционно привлекательных для японцев активов – недвижимого имущества, чем вызывали дальнейший рост цен на капитальные активы, спрос на которые и без того превышал предложение.

Традиционно высокий для Японии уровень объемов внешнего финансирования, гарантии государства (финансовый рычаг 2.0 и выше против максимального значения для США

1.5\*), а также повышенные прибыли в финансовой сфере привели к заметному росту доли спекулятивных компаний и субъектов Понци, которые «держались на плаву» лишь благодаря растущим ценам на активы и спекулятивным операциям. Вместе с тем продолжалось падение процентных ставок, удешевление кредитов и рост цен на активы – как на акции сверхприбыльных компаний, так и недвижимости.

Несмотря на сохранившийся рост ВВП в 1989 г. Банк Японии стал проявлять беспокойство по поводу сложившейся ситуации и начал бороться с раздутой денежной массой и обесценением национальной валюты, при том что за всю послевоенную историю Японии стабильность цен не являлась первостепенной задачей и это не наносило очевидного вреда экономике страны. В результате посредством увеличения процентных ставок и роста налогового бремени правительству к концу года удалось добиться стабилизации цен. Однако победа над спекулятивным перегревом фондового рынка далась Японии ценой общеэкономического спада.

Стабилизация цен, в том числе на недвижимость и другие капитальные активы, нанесла сильнейший удар по ризлторским компаниям и банкам, чьи кредиты были обеспечены недвижимостью клиентов. Потребители также ощутили на себе последствия роста процентных ставок и были вынуждены изыскивать дополнительные средства

\* *Pigeon M.-A.* "It" Happened, but Not Again: A Minskian Analysis of Japan's Lost Decade//Working Paper No. 303. The Jerome Levy Economics Institute of Bard College, 2000. P. 2.

для оплаты своих кредитов. В результате в январе 1990 г. сработал «барометр» финансовой системы – капитализация фондового рынка падает вслед за падением прибылей японских корпораций.

После падения рынка акций начался стихийный процесс реализации субъектами экономики капитальных активов в попытке обслужить свои обязательства. Это привело к краху рынка недвижимости, который ранее сослужил хорошую службу для финансовых пирамид спекулянтов и компаний Понци. После коллапса цен на недвижимость последовал кризис банковской системы, преобладающая часть кредитов которой обеспечивалась недвижимостью и была списана по причине безнадежности. Естественно, что банкротство и ухудшение финансового положения японских банков вскоре привели к падению производства в реальном секторе, и вся экономика Японии содрогнулась в результате кризиса, начинавшегося в финансовой сфере.

На основе своей *Гипотезы* Хайман Мински формирует научную основу для проведения государственной политики в финансовой сфере и в экономике в целом как для профилактики причин, так и для борьбы с последствиями кризиса. Неокейнсианские рецепты автора *Гипотезы* с большой долей вероятности могли бы спасти Японию от экономического спада после 1990 г. Согласно этим рецептам правительство Японии должно было, во-первых, прибегнуть к регулятивному воздействию на банковскую систему, с тем чтобы оградить банки от высокорисковых операций, в том числе

еще до 1990 г. остановить их растущую зависимость от рынка недвижимости через систему гарантирования кредитов. Во-вторых, уже в 1990 г. необходимо было всеми силами поддержать банки и не допустить волны их банкротств после падения рынков акций и недвижимости. Кроме того, государство не должно было отказываться от рычагов фискального стимулирования экономики, учитывая наличие государственного профицита на рубеже 80-х и 90-х годов. Вместо этого правительство Японии увеличило налоговое бремя, а также не в полной мере использовало денежно-кредитные инструменты экономической политики.

Итак, первый постулат, который выводит Х. Мински в результате построения *Гипотезы*, заключается в том, что экономика может быть стабильной и нестабильной в зависимости от текущих параметров финансовой системы. Причем именно финансовая система с ее инновационной направленностью является определяющим фактором стабильности экономики в целом. Пример Японии и других стран подтверждает это положение: банковская система есть связующее звено всех элементов экономики, поэтому финансовые кризисы, затрагивающие устойчивость банков, имеют самое пагубное и серьезное воздействие на экономику в целом.

Второй постулат заключается в том, что в периоды процветания экономики финансовая система преобразуется таким образом, что приходит в состояние нестабильности. Причем центральную роль в процессе трансформации финансовой системы играют экономические интересы хозяйствующей



щих субъектов и финансовые инновации как результат погони за прибылью. Х. Мински ни в коем случае не винит хозяйствующих субъектов в создании финансовых инноваций, на-

против – он признает их важность и утверждает, что государство должно контролировать *негативные* аспекты развития финансовой сферы.



Таким образом, *Гипотеза финансовой нестабильности* дает нам инструментарий для альтернативного анализа такого важного для облика современной экономики явления, как развитие финансовых инноваций. С помощью *Гипотезы* становится возможным разрабатывать более эффективную стратегию развития финансовой системы Российской Федерации, в частности банковского сектора. Кроме того, российский финансовый рынок находится на этапе формирования, и ему еще предстоит познакомиться с финансо-

выми инновациями Запада в тех масштабах, которые характеризуют финансовые рынки развитых стран. На этом пути Россия должна быть готова к опасностям, которые несет в себе массовое появление финансовых инноваций без должного контроля со стороны государства, чтобы не повторять чужих ошибок. А помочь в этом может знание истории финансовых рынков в комбинации с теоретическими разработками, подобными *Гипотезе финансовой нестабильности* Хаймана Мински.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Kalecki M.* A Macrodynamic Theory of Business Cycles//Econometrica. V.3. 1935.
- Minsky H.* Shumpeter: Finance and Evolution//Evolving Technology and Market Structure: Studies of Shumpeterian Economics. The University of Michigan Press, 1990.
- Minsky H.* Shumpeter and Finance//Market and Institutions in Economic Development: Essays in Honor of Paulo Sylos Labini. N.Y.: St. Martin's Press, 1993.
- Minsky H.* Stabilizing an Unstable Economy. Yale University Press, 1986.
- Minsky H.* The Financial Instability Hypothesis//Working Paper No. 74. The Jerome Levy Economics Institute of Bard College, 1992.
- Pigeon M.-A.* "It" Happened, but Not Again: A Minskian Analysis of Japan's Lost Decade//Working Paper No. 303. The Jerome Levy Economics Institute of Bard College, 2000.
- Whalen Ch.* Hyman Minsky's Theory of Capitalist Development//Working Paper No. 277. Institute for Industry Studies, Cornell University, 1999.



## О СТАНОВЛЕНИИ И ЭТАПАХ РАЗВИТИЯ ВАЛЮТНОГО РЫНКА ВЬЕТНАМА

**В** условиях интеграции Вьетнама в мировую экономику особое значение приобретает функционирование валютного рынка как связующего звена национальной экономики и мирового хозяйства.

С самого начала рыночных преобразований во Вьетнаме развитию валютного рынка уделялось большое внимание, что нашло отражение в ряде постановлений Совета министров и различных документах Государственного банка Вьетнама. Начав формироваться в 1991 г., вьетнамский валютный рынок постоянно развивается. Можно выделить три основных этапа этого процесса:

- до 1991 г. – формирование организационных и правовых основ валютного рынка;
- с 1991 г. по ноябрь 1994 г. – создание центров торговли валютой (валютные биржи);
- с декабря 1994 г. – развитие межбанковского валютного рынка.

### Формирование организационных и правовых основ валютного рынка

Вплоть до начала 80-х годов во Вьетнаме сохранялась централизованная система управления экономикой, а также дотационно-распределительная система. Государственное вмешательство присутствовало во всех сферах общественной жизни; микро- и макроэкономическая политика направлялась по единому плану, который был принят во всей стране. В этих условиях, имея монопольное право на совершение операций с валютными ценностями и управление золотовалютными резервами, государство являлось единственным законным владельцем иностранной валюты, которая концентрировалась в государственных структурах и распределялась согласно утвержденному плану.

В этот период во Вьетнаме, как и во многих социалистических странах, не было единого валютного курса. В стране существовал как фиксированный, так и нефиксированный валютный курс, т.е. государственный (официальный) курс и коммерческий валютный курс. Валютный курс, установленный Государственным банком, существенно отклонялся от реального валютного курса, что создавало определенные трудности для внешней торговли и вызывало дефицит торгового баланса в стране.

С 1986 г. во Вьетнаме сложилась практически новая экономическая ситуация, явившаяся следствием отказа от централизованного планово-директивного управления народным хозяйством при использовании элементов рыночного механизма. Была введена система единых цен (на базе рыночных), полностью ликвидирована система дотаций через цены, заработную плату, льготное кредитование и налогообложение государственных предприятий. Фактически была резко ограничена сфера централизованного планирования и прямого руководства деятельностью предприятий государственного сектора (особенно предприятий центрального подчинения). Вошел в действие закон, позволяющий иностранным фирмам свободно размещать свои капиталы во Вьетнаме («Закон об иностранных инвестициях во Вьетнаме», принятый в 1987 г.).

Составной частью преобразований, направленных на переход к рыночной экономике, явилась реформа банковской системы. По принятому в марте 1988 г. постановлению Совета министров Вьетнама сформировалась двухступенчатая банковская система. Государственный банк Вьетнама обладает статусом министерства и является высшей инстанцией при решении всех банковских вопросов. Вторая ступень официальной банковской системы Вьетнама различает пять видов финансовых учреждений: коммерческие банки, инвестиционные банки и банки развития, финансовые корпорации и кредитные товарищества. Банк каждого типа осуществляет определенные операции в соответствии с выдаваемой ему Государственным банком лицензией.

В октябре того же года Советом министров Вьетнама было принято постановление «О валютном регулировании». Как один из новых пунктов в валютном управлении государства можно отметить следующее: «Социалистическая республика Вьетнам через Государственный банк осуществляет единый валютный контроль и контроль за торговлей валютой. Все валютные операции, проводимые во Вьетнаме резидентами и нерезидентами, осуществляются в соответствии с нормативными актами Государственного банка Вьетнама. Внешнеторговый банк (Вьеткомбанк) имеет право проводить валютные операции. Другие коммерческие банки, банки с иностранными инвестициями, филиалы иностранных банков, финансовые корпорации и кредитные товарищества, а также экономические предприятия и организации, которые намерены осуществлять торговлю валютами или привлечение валют, должны иметь разрешение Государственного банка Вьетнама»\*.

Таким образом, впервые во Вьетнаме была отменена государственная валютная монополия, кредитные организации стали осуществлять операции с валютами при наличии необходимых для этого лицензий и разрешений Государственного банка страны. Коммерческие предприятия, которые занимаются импортом товаров и услуг, стали покупать валюту и проводить платежи за рубли-

\* Постановление Совета министров Вьетнама №161 от 18 октября 1988 г.

жом только через уполномоченные банки. Для предприятий, имеющих валютную выручку от экспорта товаров и услуг, была введена обязательная ее продажа в уполномоченные банки по официальному валютному курсу.

Наличие двухступенчатой банковской системы и принятие постановления о валютном регулировании создали организационные и правовые предпосылки формирования валютного рынка Вьетнама.

#### **Создание центров торговли валютой (валютные биржи)**

Второй этап развития вьетнамского валютного рынка начался в первой половине 90-х годов. Несмотря на глубокие экономические изменения, в стране еще отсутствовал организованный валютный рынок, на котором реально формировалось бы курсовое соотношение национальной и иностранной валюты на основе рыночного спроса и предложения. В это время во Вьетнаме существовал и публиковался официальный валютный курс вьетнамского донга, установленный Государственным банком. Было ясно, что официальный курс не отражал его покупательной способности и не стимулировал расширение экспортно-импортной деятельности, привлечение иностранных инвестиций в страну и валютных средств во вьетнамские банки.

В связи с задачами экономического развития и необходимостью решения проблем валютного контроля по предложению Государственного банка Вьетнама был создан «Фонд регулирования валют». В принятом в августе 1991 г. Положении Госбанка «О правилах организации и работы валютной биржи» был намечен первый шаг по формированию организованного валютного рынка Вьетнама. На основании этого документа в августе и ноябре 1991 г. были созданы две валютные биржи в городе Хо Ши Мин и в Ханое.

Участниками валютной биржи стали уполномоченные банки (которые получили разрешение Госбанка на ведение валютных операций на бирже), предприятия, непосредственно заключившие торговые соглашения с иностранными партнерами, а также Государственный банк Вьетнама.

Для контроля за работой валютной биржи был образован комитет, состоящий из семи специалистов, трое из которых являлись представителями Госбанка и четверо – представителями уполномоченных банков. Руководство комитетом возлагалось на представителя Государственного банка.

Торги были организованы по правилу движения котировок снизу вверх или наоборот, чтобы достигалось равновесие между спросом и предложением валют. Другими словами, если общий размер предложения иностранной валюты меньше общего размера спроса на нее, то происходило повышение курса иностранной валюты к вьетнамскому донгу, а если общий размер предложения иностранной валюты превышал общий размер спроса

на нее, то происходило снижение курса иностранной валюты к донгу до тех пор, пока общий размер предложения иностранной валюты достигал равенства общему размеру спроса на нее. Таким образом, фиксируемым валютным курсом на бирже являлся курс, который устанавливался в результате достижения равновесия между спросом и предложением. Валютный курс, используемый банками-участниками, не должен был превышать 0,5% курса, зафиксированного на предыдущих торгах.

Основными валютами торгов являлись доллар США и вьетнамский донг. Минимальная сумма одного торга равнялась 10 000 долл. США. Срок поставки купленной валюты определялся не позднее второго рабочего дня; существовал штраф для тех, кто не вовремя перечислил валюту по результатам торгов. За участие в торгах в течение года каждый участник должен был заплатить 200 долл., а за участие в каждой торговой сессии – выплатить комиссию в размере 0,01% от суммы сделки, но не более 100 долл. США\*.

Банки-участники валютной биржи собирали заявки на покупку и продажу от клиентов, которые не располагали правом непосредственно проводить операции купли-продажи на бирже. При этом принимались только те заявки на покупку валют, которые в течение семи дней с даты ее покупки были необходимы для валютных платежей, а использование купленной валюты должно было соответствовать целям, указанным в постановлении Совета министров Вьетнама «О валютном регулировании».

Таким образом, создание двух валютных бирж явилось важным шагом в становлении валютного рынка Вьетнама. В начальный период Государственный банк оказывал активное влияние на формирование рыночного курса донга с помощью валютных интервенций. Затем, с увеличением поступления в страну иностранной валюты разница в соотношении между спросом и предложением валют стала меньше, и вмешательство Госбанка в формирование курса вьетнамского донга постепенно сократилось.

В результате действия валютных бирж в 1993–1995 гг. во Вьетнаме один доллар США можно было купить за 10,5–11 тыс. донгов. Это соотношение существенно не изменилось и во второй половине 90-х годов. В течение первых трех лет работы оборот валютной биржи был достаточно большим, особенно в 1993 г., когда оборот валют составил 367,2 млн. долл. Однако с мая 1994 г. оборот торгов валютами начал постепенно снижаться. Результаты работы двух валютных бирж отражены в табл. 1.

**1. Показатели деятельности валютных бирж во Вьетнаме  
в первой половине 90-х годов (в тыс. долл. США)**

\* См.: Положение председателя Государственного банка Вьетнама №107 «О правилах организации и работы валютной биржи» от 16 августа 1991 г.

*Источник:* Государственный банк Вьетнама, 1995 г.

Действие бирж оказало заметное влияние на процесс создания и развития валютного рынка во Вьетнаме. В стране впервые был установлен единый рыночный валютный курс донга в соответствии с реальным соотношением между спросом и предложением иностранной валюты. Резко сократилась разница между официальным валютным курсом и валютным курсом «свободного рынка» (в десятки раз). С помощью биржевых торгов Государственный банк смог вовремя принимать необходимые меры для целей стабилизации, укрепления национальной валюты и ведения рациональной денежной политики в стране.

#### Развитие межбанковского валютного рынка

Третий этап формирования валютного рынка Вьетнама начался на рубеже 1994/95 г., когда был осуществлен переход от торгов на валютных биржах к развитию межбанковского валютного рынка. Предпосылками его формирования стали существенные проблемы в деятельности двух валютных бирж.

Во-первых, в биржевых торгах принимали участие только наиболее крупные коммерческие банки, число которых было невелико. Торговые сессии проходили нерегулярно, порядок проведения биржевых торгов был неудобным. Соотношение между спросом и предложением иностранной валюты на бирже не было характерным для всей экономики страны, а носило региональный характер.

Во-вторых, порядок оплаты за совершаемые биржевые торги (срок оплаты не позднее второго рабочего дня) не способствовал предложению валют коммерческих банков на бирже. Это было неэффективно для крупных сделок, поскольку только Государственный банк имел возможность сразу оплатить предлагаемую сумму иностранной валюты вьетнамскими донгами. Следовательно, Госбанк, играющий важную роль в валютном регулировании, вынужден был осуществлять валютные биржевые операции как по-

Год	Валютная биржа в Ханое			Валютная биржа в Хо Ши Мине			ИТОГО		
	Оборот	Кол-во торгов	Средний оборот одного торго	Оборот	Кол-во торгов	Средний оборот одного торго	Оборот	Кол-во торгов	Средний оборот одного торго
1991	2 386	9	265.11	10 805	34	317.79	13 191	43	306.77
1992	33 457	60	557.62	101 845	109	934.36	135 302	169	800.60
1993	85 210	103	827.28	282 001	151	1867.56	367 211	254	1445.71
1994	38 410	89	431.57	106 380	137	776.50	144 790	226	640.66
<i>ИТОГО</i>	159 463	261	610.97	501 031	431	1162.48	660 494	692	954.47

средник между коммерческими банками и экономическими организациями, действующими на бирже.

И наконец, на валютных биржах операции по купле-продаже валюты Государственного банка были, как правило, всем известны, что вызывало уг-

розу валютной спекуляции в стране. Естественно, когда коммерческие банки знали, что Госбанк увеличивал объем продажи валют, они стремились купить больше валюты, чем им необходимо на самом деле, и наоборот. В результате внутренний валютный рынок дестабилизировался, а Государственный банк не смог реализовать свою функцию валютного регулирования. 1 декабря 1994 г. решением председателя Госбанка было официально прекращено действие валютных бирж во Вьетнаме.

В условиях развития национальной экономики с учетом принципов рыночного механизма валютные биржи не отвечали потребностям как вьетнамского рынка и коммерческих банков, так и экономических структур. Вместе с увеличением валютных поступлений в страну потребности экономических организаций в проведении валютных платежей резко возрастали. Вьетнамские коммерческие банки развивались количественно и качественно, располагали современным оборудованием и технологиями, что расширяло круг осуществляемых валютных операций банков. Ситуация в экономике страны этого периода требовала от валютного рынка расширения сферы платежей по всей стране и более гибкого функционирования. Это было невозможно в условиях работы двух валютных бирж. В конце 1994 г. для решения назревших проблем был создан межбанковский валютный рынок согласно Положению Государственного банка Вьетнама «О создании межбанковского валютного рынка» и Положению о «Правилах организации и работы межбанковского валютного рынка».

Участниками межбанковского валютного рынка являются Государственный банк Вьетнама и уполномоченные банки. Минимальная сумма одной валютной сделки межбанковского валютного рынка составляет 50 000 долл. США, либо эквивалент в другой иностранной валюте. Текущий валютный курс, принимаемый для сделок между уполномоченными банками, устанавливается на основе официального валютного курса Госбанка и колеблется в рамках валютного коридора.

Создание межбанковского валютного рынка отвечало потребностям развития экономики и способствовало повышению эффективности валютного рынка Вьетнама в целом. В среднем до августа 1998 г. оборот валюты в стране увеличился в 2,34 раза. С августа 1998 г. вследствие азиатского финансового кризиса валютный курс донга резко снизился, валютный рынок Вьетнама ощущал дефицит валюты, и суммарный спрос существенно превышал предложение. С 1999 г. валютный рынок в стране начал стабилизироваться и продолжает развиваться с увеличением среднегодового оборота.

В связи с необходимостью решения проблем расширения круга и масштабов валютных операций председателем Государственного банка в 1999 г. было принято новое Положение «О правилах организации и работы межбанковского валютного рынка», заменившее Положение 1994 г. Основные

изменения и дополнения в организации и работе межбанковского валютного рынка Вьетнама отражены в табл. 2.

**2. Организация работы межбанковского валютного рынка**  
(сравнительная таблица)

Условия	Согласно Положению 1994 г.	Согласно Положению 1999 г.
<b>Условия участника межбанковского валютного рынка</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Наличие разрешения на проведение валютных операций</li> <li>➢ Наличие оборудования, обеспечивающего внутренние информационные связи с Государственным банком</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Наличие лицензии на проведение валютных операций</li> <li>➢ Наличие опыта работы и отсутствие правонарушений</li> <li>➢ Наличие оборудования, обеспечивающего информационные связи с Государственным банком и между участниками</li> <li>➢ Наличие у сотрудников банка соответствующей классификации</li> </ul>
<b>Срок выдачи разрешения/лицензии</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Не установлен срок</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ В течение 10 дней со дня предоставления Госбанку полного комплекта документов</li> </ul>
<b>Валюты операций</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Всего шесть основных иностранных валют: американский доллар, немецкая марка, английский фунт стерлингов, французский франк, японская иена и гонконгский доллар</li> <li>➢ В первое время используются только американский доллар и вьетнамский донг</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Использование всех иностранных валют в операциях с вьетнамским донгом</li> <li>➢ Операции между иностранными валютами могут проводиться только по установленному Госбанком порядку в зависимости от периода</li> </ul>
<b>Виды валютных операций</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ В основном операции «спот»</li> <li>➢ Можно осуществлять срочные операции (форвардные)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Операции «спот»</li> <li>➢ Форвардные операции</li> <li>➢ Операции «своп»</li> </ul>
<b>Методы проведения валютных операций</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Телефон</li> <li>➢ Факс</li> <li>➢ Телекс</li> <li>➢ Компьютерные сети</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Дилинговые системы "Telereuter" и "REUTERS Dealing 2000"</li> <li>➢ Телекс</li> <li>➢ SWIFT</li> </ul>

Благодаря продуманным изменениям и дополнениям в организации и работе межбанковского валютного рынка, а также в курсовой политике валютный рынок Вьетнама стал функционировать более гибко и в итоге всего за десятилетие своего существования достиг значительных результатов, способствующих эффективному развитию внешнеэкономической деятельности страны.

В последнее время на мировом валютном рынке наблюдаются существенные изменения: либерализация валютных операций, возрастание открытости национальных рынков стран и появление современных технологий в сфере операций с иностранными валютами, что стимулирует не только рост объемов ва-



лютных операций, но и расширение операций с производными финансовыми инструментами; увеличилось также число вьетнамских банков на мировом валютном рынке. Вьетнаму, которому предстоит пройти через процесс интегрирования в мировое хозяйство, необходимо учитывать современные тенденции валютного рынка. В перспективе перед Государственным банком страны стоит задача дальнейшего совершенствования национального валютного рынка в целях его интеграции в мировой валютный рынок.



**А.С. Моцыгин**

студент Института учета и аудита

## КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

**С**ебестоимость продукции, работ и услуг является важнейшим показателем, характеризующим эффективность деятельности предприятий. От уровня этого показателя зависят темпы расширенного воспроизводства, получение организацией прибыли или убытка и в конечном счете – финансовое состояние субъектов хозяйствования. Это придает анализу себестоимости продукции особую значимость в процессе интенсификации промышленного производства Российской Федерации, выдвигая его на главенствующие позиции в структуре комплексного экономического анализа.

Данный анализ также необходим для определения рентабельности производства и отдельных видов продукции, осуществления внутривидового анализа, обоснования решений о запуске в производство новых видов продукции и снятия с производства устаревших.

Целью анализа себестоимости является достижение наивысших результатов с наименьшими затратами, то есть максимальной экономии материальных, трудовых и денежных ресурсов.

Частные цели анализа заключаются в выявлении тенденций изменения данного показателя, определении влияния факторов на его прирост, изучении структуры и динамики затрат по экономическим элементам, калькуляционным статьям, отдельным товарам с учетом изменений в производственном процессе, а также в изыскании резервов сокращения себестоимости.

Конечной целью анализа себестоимости следует назвать *выявление возможностей снижения себестоимости продукции.*

Для того чтобы непосредственно перейти к анализу себестоимости, необходимо рассмотреть процесс формирования информационной базы для внутренних и внешних пользователей. Традиционным для российской практики является ведение общего и калькуляционного учета с использованием единого плана счетов, который дополняется аналитическим учетом в интересах внутреннего управления. Такая практика ведения учета сохраняется до сих пор во многих российских организациях.

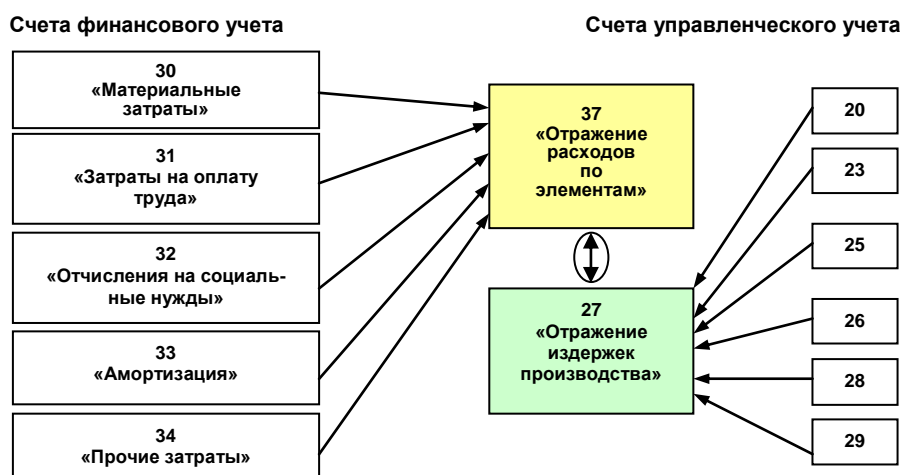
В инструкции по применению плана счетов бухгалтерского учета, в пояснениях к разделу III «Затраты на производство» указывается, что формирование информации о расходах по обычным видам деятельности, которые и составляют издержки производства, осуществляется либо на счетах 20-29, либо на счетах 30-39.

Первый вариант ведения учета предполагает группировку издержек по статьям, местам возникновения и калькулирования себестоимости продукции, а также учет расходов по элементам на этих счетах единого плана счетов.

Второй вариант предполагает использование счетов 20-29 только для группировки издержек по статьям себестоимости, местам возникновения и калькулирования себестоимости продукции, товаров и услуг. А счета 30-39 используются для обобщения издержек по элементам. Использование второго варианта учета позволяет упростить систему управления себестоимостью и контроля за ней.

Взаимосвязь финансового и управленческого учета осуществляется через отражающие счета. Ведение управленческого учета в едином плане счетов становится возможным благодаря наличию необозначенных счетов. Согласно инструкции Министерства финансов организации должны самостоятельно определить экономическое содержание счетов 22, 24, 27, 30-39.

На приводимом ниже рисунке дана схема отражения на счетах расходов по элементам и статьям. Нетрудно заметить, что отражающими счетами при использовании подобной модели являются счета 27 «Отражение издержек производства» и 37 «Отражение расходов по элементам» счета. Обороты и сальдо по дебету счета 37 всегда равны оборотам и сальдо по кредиту счета 27, что достигается без их непосредственной корреспонденции, так как операции по этим счетам проводятся на основе одних и тех же первичных документов, справок и расчетов бухгалтерии.



**Схема отражения на счетах расходов по элементам и статьям\***

Рассмотрим методику анализа себестоимости продукции. Объектами анализа являются полная себестоимость продукции в целом и отдельные элементы затрат, себестоимость отдельных видов продукции и отдельные статьи калькуляции.

Комплексный анализ себестоимости продукции можно разделить на следующие этапы.

1. Оценка выполнения плана по себестоимости за прошедший отчетный период: анализ издержек производства в разрезе элементов затрат. Выявление основных направлений дальнейшего анализа.

2. Проведение выборочного поиздельного анализа. Анализ отдельных статей калькуляции.

3. Подведение итогов проведенного анализа. Формирование управленческой информации о выявленных резервах сокращения себестоимости и сдерживания ее роста.

Продемонстрируем методику анализа себестоимости на примере деятельности ОАО «Заря», производящего косметическую продукцию.

Оценка выполнения плана по себестоимости за прошедший отчетный период заключается в **анализе издержек производства в разрезе элементов затрат** и выявлении основных направлений дальнейшего анализа, проводимого по общим по предприятию статьям калькуляции. В свою очередь, анализ поэлементного состава и структуры затрат на производство дает возможность наметить главные направления поиска резервов в зависимости от уровня материалоемкости, трудоемкости и фондоемкости производства. Информация для анализа представлена в табл. 1.

**Таблица 1**

Элементы затрат	Сумма, тыс. руб.			Структура затрат, %		
	план	факт	Δ	план	факт	Δ
1. Материальные затраты	10.208.219	10.179.008	-29.211	74,33	74,07	-0,26
2. Заработная плата	393.592	403.186	9.594	2,87	2,93	0,06
3. Отчисления на социальные нужды	125.827	143.534	17.707	0,92	1,04	0,12
4. Амортизация	682.300	682.500	200	4,97	4,97	-
5. Прочие расходы	2.324.092	2.333.842	9.750	16,92	16,98	0,06
Полная себестоимость	13.734.030	13.742.070	8.040	100,01	99,99	-
<i>в том числе</i>						

\* Палий В.Ф. Организация управленческого учета. М.: Бератор-Пресс, 2003. С. 61.

переменные расходы	10.208.219	10.179.008	-29.211	74,33	74,07	-0,26
постоянные расходы	3.525.811	3.563.062	37.251	25,67	25,93	0,26

По данным табл. 1 на анализируемом предприятии превышение плановых затрат над фактическими составляет 8.040 тыс. руб., из которых основная доля приходится на отчисления на социальные нужды и прочие расходы. Значительная экономия (в размере 29.211 тыс. руб.) отмечается по материальным затратам и равна 0,26%. Наибольший перерасход был допущен по заработной плате, отчислениям на социальные нужды и прочим расходам. Следовательно, именно эти статьи должны стать предметом детального анализа причин отклонения от плана и поиска резервов их сокращения, а по материальным затратам – выявления причин неточного планирования.

Как известно, статьи затрат делятся на одноэлементные, то есть однородные по своему содержанию расходы, и комплексные, объединяющие несколько экономических элементов. К одноэлементным статьям относятся сырье и материалы, покупные изделия и полуфабрикаты, топливо и энергия на технологические цели, заработная плата производственных рабочих и отчисления на социальные нужды. При их анализе нельзя ограничиваться лишь общими по предприятию показателями, так как при этом не учитывается вклад отдельных продуктов в общий расход. Поэтому влияние факторов на эти статьи детализируется по изделиям, видам расходуемых материалов, формам и системам оплаты труда производственного персонала на основе отдельных калькуляций.

Одноэлементные статьи затрат иначе можно назвать прямыми издержками, а комплексные – косвенными. К последним относятся расходы на подготовку и освоение производства, общепроизводственные и общехозяйственные расходы, потери от брака и прочие расходы. Косвенные затраты не могут быть напрямую связаны с производством конкретной продукции, поэтому анализируются в целом по предприятию, отдельным подразделениям, центрам ответственности путем сравнения с планом, а не с данными отдельных калькуляций.

Анализ себестоимости продукции по общим по предприятию калькуляционным статьям, раскрывающим целевое назначение затрат и связь с технологическим процессом, начинается с сопоставления фактических затрат с плановыми, пересчитанными на фактический выпуск и ассортимент. Этим достигается независимость выявленных отклонений от структурных и ассортиментных сдвигов по производимой продукции. Результаты анализа представлены в табл. 2.

Таблица 2

Статьи затрат	Фактически выпущенная продукция, тыс. руб.		Отклонения от плана			
	по плану	по факту	тыс. руб		в % к плану по статье	в промилле ко всей плановой себестоимости
			перерасход	экономика		
1	2	3	4	5	6	

Сырье и материалы	10.525.350	10.538.269	12.919	–	0,12	0,49		
Удешевление мыла	–475.980	–520.939	–	44.959	–9,45	–1,72		
Покупные изделия и полуфабрикаты	130.693	130.680	–	13	–	–		
Топливо и энергия	28.156	30.998	2.842	–	10,09	0,11		
Основная заработная плата производственных рабочих	350.795	350.800	5	–	–	–		
Дополнительная заработная плата	42.797	52.386	9.589	–	22,41	0,37		
Отчисления на социальное страхование	125.827	143.534	17.707	–	14,07	0,68		
Расходы на подготовку и освоение производства	45.693	32.200	–	13.493	–29,53	–0,52		
Общепроизводственные расходы	1.530.938	1.537.832	6.894	–	0,45	0,26		
Общехозяйственные расходы	1.418.765	1.425.728	6.963	–	0,49	0,27		
Потери от брака	1.234	15.382	14.148	–	1146,52	0,54		
Прочие производственные расходы	9.763	5.200	–	4.563	–46,74	–0,17		
<b>Итого производственная себестоимость продукции</b>	<b>13.734.032</b>	<b>13.742.072</b>	<b>71.067</b>	<b>63.028</b>	<b>0,0052</b>	<b>0,0046</b>	<b>2,72</b>	<b>2,41</b>
Сальдо по отклонениям	–	–	<b>8.040</b>		<b>0,0006</b>		<b>0,31</b>	
Коммерческие расходы	12.400.086	13.200.523	800.437	–	6,46	30,63		
<b>Итого коммерческая (полная) себестоимость продукции</b>	<b>26.134.118</b>	<b>26.942.595</b>	<b>871.504</b>	<b>63.028</b>	<b>3,33</b>	<b>33,35</b>		
<b>Сальдо по отклонениям</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>808.476</b>		<b>3,09</b>	<b>30,94</b>		

Расчет выполнен на основе подхода, предложенного в работе: Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий и объединений/Под ред. С.Б. Барнгольца и Г.М. Тащия. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1986. С. 144.

Приведенные в табл. 2 данные показывают, что основное внимание при дальнейшей детализации анализа должно быть уделено тем статьям, по которым допущены значительный незапланированный перерасход или существенная экономия. К таким статьям относятся топливо и энергия (10,09%), дополнительная заработная плата (22,41%), отчисления на социальное страхование (14,07%), расходы на подготовку и освоение производства (–29,53%), потери от брака (1147%), прочие производственные расходы (–46,74%), коммерческие расходы (6,46%).

По этим и другим статьям могут быть выявлены резервы сокращения себе-

стоимости или удержания ее на прежнем уровне при подробном анализе затрат на материалы, оплату труда и комплексные косвенно распределяемые издержки производства. Данное направление детализации анализа рассматривается ниже.

Важнейшим направлением изучения причин изменения себестоимости продукции является анализ поиздельных калькуляций, который выражается в сравнении фактического уровня затрат по статьям и на единицу продукции с плановым и данными прошлых лет. Остановимся на этом направлении анализа подробнее. В табл. 3 приведен анализ себестоимости по статьям затрат на примере туалетного мыла «Нежность».

Таблица 3

Статья затрат	Затраты на единицу продукции, тыс. руб.			Структура затрат, %		
	план	факт	Δ	план	факт	Δ
Сырье и материалы	2458	2587	129	38,48	33,34	-5,14
Топливо и энергия	36	67	31	0,56	0,86	0,3
Основная заработная плата производственных рабочих	842	825	-17	13,18	10,63	-2,55
Дополнительная заработная плата	567	603	36	8,88	7,77	-1,11
Отчисления на социальное и медицинское страхование	502	508	6	7,86	6,55	-1,31
Расходы на подготовку и освоение производства	200	200	-	3,13	2,58	-0,55
Общепроизводственные расходы	400	500	100	6,26	6,44	0,18
Общехозяйственные расходы	338	390	52	5,29	5,03	-0,26
Потери от брака	-	112	112	-	1,44	1,44
Прочие производственные расходы	45	56	11	0,70	0,72	0,02
<b>Итого производственная себестоимость продукции</b>	<b>5.388</b>	<b>5.848</b>	<b>460</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Коммерческие расходы	1.000	1.911	911	15,65	24,63	8,98
<b>Итого коммерческая (полная) себестоимость продукции</b>	<b>6.388</b>	<b>7.759</b>	<b>1.371</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>-</b>

Приведенные данные показывают, что перерасход затрат произошел по всем статьям, за исключением основной заработной платы. Особенно большой перерасход допущен по материальным затратам, общепроизводственным расходам, потерям от брака и коммерческим расходам. Выявленные отклонения являются объектом факторного анализа с целью определения причин допущенного перерасхода, установления ответственности за них, обоснования резервов снижения себестоимости и роста прибыли. Аналогичные расчеты делаются по каждому виду продукции.

Влияние факторов первого порядка на изменение уровня себестоимости единицы продукции изучают с помощью факторной модели:

$$CP = \frac{CE_i}{VG_i} + VE_i ,$$

- где: CP – себестоимость производства единицы продукции (cost price);  
 CE<sub>i</sub> – постоянные расходы по i-му продукту (constant expenses);  
 VG<sub>i</sub> – объем производства по i-му продукту (volume of goods);  
 VE<sub>i</sub> – переменные расходы по i-му продукту (variable expenses).



Исходные данные для факторного анализа себестоимости туалетного мыла «Нежность» представлены в табл. 4.

Таблица 4

Показатель	По плану	Фактически	Отклонения от плана
Объем производства, тыс. шт.	12.000	12.500	500
Сумма постоянных затрат, руб.	2.249.000	2.326.000	77.000
Сумма переменных затрат на единицу продукции, руб.	344,9	434,6	89,7
Себестоимость 1000 шт., руб.	532,3	620,7	88,4

Используя описанную выше модель и данные табл. 4, произведем расчет влияния факторов на изменение себестоимости туалетного мыла «Нежность» методом цепной подстановки. Результаты поиздельного анализа отразим в табл. 5.

$$CP_{пл} = \frac{CE_{пл}}{VG_{пл}} + VE_{пл} = \frac{2.249.000}{12.000} + 344,9 = 532,3 \text{ руб.}$$

$$CP_{1итер} = \frac{CE_{пл}}{VG_{ф}} + VE_{пл} = \frac{2.249.000}{12.500} + 344,9 = 524,82 \text{ руб.}$$

$$CP_{2итер} = \frac{CE_{ф}}{VG_{ф}} + VE_{пл} = \frac{2.326.000}{12.500} + 344,9 = 530,98 \text{ руб.}$$

$$CP_{ф} = \frac{CE_{ф}}{VG_{ф}} + VE_{ф} = \frac{2.326.000}{12.500} + 434,6 = 620,68 \text{ руб.}$$

Общее изменение себестоимости единицы продукции составляет:

$$\Delta CP_{общ} = CP_{ф} - CP_{пл} = 532,3 - 620,7 = 88,38 \text{ руб.},$$

в том числе за счет изменения:

а) объема производства продукции:

$$\Delta C_{VG} = C_{1итерация} - C_{пл} = 524,82 - 532,3 = -7,48 \text{ руб.};$$

б) суммы постоянных затрат:

$$\Delta C_{CE} = C_{2итерация} - C_{1итерация} = 530,98 - 524,82 = 6,16 \text{ руб.};$$

в) суммы удельных переменных затрат:

$$\Delta C_{VE} = C_{ф} - C_{2итерация} = 620,68 - 530,98 = 89,7 \text{ руб.}$$

Аналогичные расчеты производят по прочим наименованиям производимой продукции.

Таблица 5

Вид продукции	Объем выпуска продукции, тыс. шт.		Себестоимость 1000 ед. продукции, руб.				Изменение себестоимости, руб.				
	план	факт	план	1 итер.	2 итер.	факт	общее	в том числе за счет:			
								V	G	CE	VE
Туалетное мыло «Нежность»	12.000	12.500	532,3	524,82	530,98	620,68	88,38	-7,48	6,16	89,7	

Крем «Анюта»	100	90	80.000	81.333,33	80.888,89	82.048,89	2.048,89	1.333,33	-444,44	1.160
--------------	-----	----	--------	-----------	-----------	-----------	----------	----------	---------	-------

**Анализ материальных, трудовых и косвенных затрат** позволяет подробно анализировать отклонения от сметы, давая, таким образом, возможность более эффективно управлять затратами. Система калькуляции себестоимости по нормативным издержкам может применяться в той степени, в какой процесс производства состоит из серии общих операций\*.

Наиболее эффективный способ управления затратами – это регулировать их на стадии возникновения. Таким образом, необходимо установить нормативы на материалы, труд и услуги, потребляемые в процессе производственных операций, а не на нормативные затраты на готовый продукт. Отклонения от этих нормативов должны учитываться для выявления их причин и лиц, ответственных за их возникновение.

Для рассматриваемого предприятия, производящего широкую номенклатуру продукции, анализ материальных затрат покажем на примере крема «Анюта».

Продукт изготавливается за одну операцию. Нормативные издержки по этой операции представлены в карте нормативных издержек (табл. 6).

Компания «Заря» планирует произвести 100.000 ед. крема «Анюта» в сентябре. Плановая величина постоянных общепроизводственных расходов на сентябрь составляет 1.200.000 руб. Плановая прибыль от продаж 800.000 руб.

Фактические результаты за сентябрь, руб.

Реализация (90.000 ед. по 90 руб.)

Основные материалы:

А: 190.000 кг по 11 руб. за 1 кг

В: 101.000 кг по 14 руб. за 1 кг

Труд основных производственных рабочих (285.000 ч по 9,6 руб. за 1 ч)

Переменные общепроизводственные расходы 676.000 руб.

Постоянные общепроизводственные расходы 1.160.000 руб.

Табл. 6 представляет собой карту нормативных издержек для крема «Анюта».

**Таблица 6**

Статья затрат	Руб.
Основные материалы:	
2 кг материала А по 10 руб. за 1 кг	20
1 кг материала В по 15 руб. за 1 кг	15

\* См.: Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. С. 484.

Труд основных производственных рабочих (3 ч по 9 руб. за 1 час)	27
Переменные общепроизводственные расходы	6
Совокупные нормативные переменные затраты	68
Нормативная маржинальная прибыль	20
Нормативная цена реализации	88

Проведем анализ данных ОАО «Заря». Прежде всего составим сметную таблицу (табл. 7), исходя из которой можно провести предварительный анализ эффективности работы за анализируемый период. Примем материалы А и В взаимозаменяемыми.

Таблица 7

Статьи издержек	По смете на ед.	План (жест- кая смета)	Гибкая смета (план, пересчитанный на фактический выпуск)	Факт	Отклонения	
					экономия	перерасход
1	2	3	4	5	6(5-4)	7(5-4)
Объем производства	–	100.000	90.000	90.000	–	–
1. Материалы						
А(2 кг * 10)	20	2.000.000	1.800.000(90.000*20)	2.090.000	–	290.000
В(1 кг * 15)	15	1.500.000	1.350.000(90.000*15)	1.414.000		64.000
2. Оплата труда (3ч*9руб)	27	2.700.000	2.430.000	2.736.000	–	306.000
Переменные общепроизв. расходы	6	600.000	540.000	676.000	–	136.000
Постоянные общепроизв. расходы	12	1.200.000	1.200.000	1.160.000	– 40.000	–
<b>Итого:</b>	<b>80</b>	<b>8.000.000</b>	<b>7.320.000</b>	<b>8.076.000</b>		<b>756.000</b>

Графа 1 табл. 7 показывает позиции из карты нормативных издержек. Графа 2 содержит стоимостную оценку конкретных статей расходов. Графа 3 представляет информацию о плановом объеме производства и издержках на производство данного количества продукции. В графе 4 представлена гибкая смета, т.е. фактический объем производства по плановым ценам, который в сравнении с фактом (графа 5) и дает итоговое отклонение: экономию или перерасход. Для упрощения ситуации предположим, что фактически закупленное количество материалов идентично фактически использованному.

После составления сметы можно перейти ко второй стадии анализа, то есть непосредственно факторному анализу. Укрупненно изменение материальных затрат разлагается на два фактора: цен и расхода. Указанные факты обозначим как  $p$  и  $q$ , соответственно. Тогда:

$$\Delta MЗ = \Delta MЗ(q) + \Delta MЗ(p)$$

$$\Delta MЗ(q) = \sum(q^1 - q^0) \cdot p^0$$

$$\Delta MЗ(p) = \sum(p^1 - p^0) \cdot q^1.$$

Произведем вычисления:

$$\Delta MЗ(q) = \sum(190.000 - 2 \cdot 90.000) \cdot 10 + (101.000 - 1 \cdot 90.000) \cdot 15 = 265.000 \text{ руб.}$$

$$\Delta MЗ(p) = \sum(11 - 10) \cdot 190.000 + (14 - 15) \cdot 101.000 = 89.000 \text{ руб.}$$

$$\Delta MЗ = 265.000 + 89.000 = 354.000 \text{ руб.}$$

Таким образом, общее отрицательное отклонение по материалам составляет 354.000 руб., из них за счет перерасхода 265.000 руб., а за счет повышения закупочной цены 89.000 руб. Совокупное отклонение по материалу А составляет 290.000 руб., которое на 100.000 руб. складывается из перерасхода материалов  $((190.000 - 2 \cdot 90.000) \cdot 10)$  и на 190.000 руб. из повышения цены закупки  $((11 - 10) \cdot 190.000)$ . В то же время отклонение по материалу В составляет всего 64.000 руб., из них неблагоприятное отклонение 165.000 руб. по перерасходу  $((101.000 - 1 \cdot 90.000) \cdot 15)$  и благоприятное 101.000 руб. по закупочной цене  $((14 - 15) \cdot 101.000)$ .

Неверно предполагать, что отклонение по цене на материалы всегда будет следствием плохой работы отдела закупок. Фактические цены могут превышать нормативные из-за изменений на рынке вследствие всеобщего повышения цен на материалы. Таким образом, отклонение по цене может быть вне контроля отдела закупок. В то же время неблагоприятное отклонение по цене может быть следствием просчетов отдела закупок при поиске наиболее выгодных поставщиков в ущерб качеству материалов. У анализируемого предприятия благоприятное отклонение по ценам произошло из-за закупок материала низшего качества, что вызвало ухудшение качества продукции и увеличение количества отходов производства. Так, отклонение по цене на материал В благоприятное (101.000 руб.), но это «компенсируется» за счет перерасхода материала (165.000 руб.) Причина такого перерасхода кроется в закупке материалов низкого качества, и, следовательно, ответственность за отклонение по использованию (расходу) материалов должна быть возложена на отдел закупок.

Отклонения по использованию материалов, как правило, контролирует начальник цеха. Причины этих отклонений заключаются в порче материалов при неосторожной погрузке или разгрузке, в закупке материалов низкого качества, хищениях, изменениях требований контроля качества или методов производства.

Так как материалы А и В взаимозаменяемы, то изменение материальных затрат по фактору расход ( $\Delta MЗ(q)$ ) распадается на два фактора: состав и количество использованных материалов:

$$\Delta MЗ(q) = \Delta MЗ(\text{состав}) + \Delta MЗ(\text{количество})$$

$$\Delta MЗ(\text{состав}) = \sum(q^1 - q^1_{\text{план. структ.}}) \cdot p^0$$

$$\Delta MЗ(\text{количество}) = \sum(p^1_{\text{план. структ.}} - p^0) \cdot q^1.$$

Прежде чем произвести расчет приведем табл. 8, содержащую дополнительные вычисления.

Таблица 8

Материал	По плану на ед.	Гибкая смета 90.000 ед.	По факту на ед.	Факт 90.000 ед.	Факт при плановой структуре	
					%	руб.
<b>А</b>	<b>2</b>	180.000	2,11	190.000	<b>66.67</b>	194.009,7
<b>В</b>	<b>1</b>	90.000	1,12	101.000	<b>33.33</b>	96.990,3
<b>Итого:</b>	<b>3</b>	270.000	3,23	291.000	100	291.000

$$\Delta MЗ(\text{состав}) = \sum(q^1 - q^1_{\text{план. структ.}}) \cdot p^0 = (190.000 - 194.009,7) \cdot 10 + (101.000 - 96.990,3) \cdot 15 = 20.048,5 \text{ руб.}$$

$$\Delta MЗ(\text{количество}) = \sum(p^1_{\text{план. структ.}} - p^0) \cdot q^1 = (194.009,7 - 180.000) \cdot 10 + (96.990,3 - 90.000) \cdot 15 = 244.951,5 \text{ руб.}$$

$$\Delta MЗ(q) = \Delta MЗ(\text{состав}) + \Delta MЗ(\text{количество}) = 20.048,5 + 244.951,5 = 265.000 \text{ руб.}$$

По итогам проведенных расчетов можно сказать, что при общем отклонении по фактору объем на 265.000 руб. большую его часть составляет отклонение по перерасходу 244.951,5 руб. и лишь 20.048,5 руб. приходится на долю нерационального соотношения материала А и В в произведенной продукции.

Перейдем к рассмотрению расходов на оплату труда. Изменение затрат на труд также распадается на два фактора: производительность и оплата труда. Используем те же обозначения:

$$\Delta TЗ = \Delta TЗ(q) + \Delta TЗ(p)$$

$$\Delta TЗ(q) = \sum(q^1 - q^0) \cdot p^0$$

$$\Delta TЗ(p) = \sum(p^1 - p^0) \cdot q^1$$

Произведем вычисления:

$$\Delta TЗ(q) = \sum(285.000 - 3 \cdot 90.000) \cdot 9 = 135.000 \text{ руб.}$$

$$\Delta TЗ(p) = \sum(9,6 - 9) \cdot 285.000 = 171.000 \text{ руб.}$$

$$\Delta TЗ = 135.000 + 171.000 = 306.000 \text{ руб.}$$

Проведенный анализ позволяет сказать, что при общем отклонении по оплате труда на 306.000 руб. отклонение по количеству отработанных часов составило 135.000 руб., а по ставке оплаты труда 171.000 руб. Рассмотрим причины возникших отклонений.

Отклонение по ставке заработной платы может возникнуть из-за договорного ее повышения, еще не отраженного в нормативной ставке. В подобной ситуации отклонение не может считаться контролируемым. Отклонение по ставке заработной платы может возникнуть вследствие использования норматива, представляющего собой среднюю ставку для данной операции, выполняемой рабочими, получающими оплату по нескольким различным ставкам. В этой ситуации отклонение по ставке заработной платы или его составляющая могут иметь место из-за назначения квалифицированного рабочего на работу, которая обычно выполнялась неквалифицированным рабочим. Тогда отклонение может находиться в сфере ответственности начальника цеха, так как он должен был подобрать для выполнения задания рабочего соответствующей квалификации. И все же отклонение по ставке заработной платы, возможно, меньше всего контролируется менеджерами. В большинстве случаев отклонение происходит из-за того, что в нормах ставок заработной платы не учитываются изменения фактических ставок, поэтому они обычно не могут контролироваться руководителями на уровне цехов.

Отклонения по производительности труда обычно контролирует начальник цеха. Они возникают по разным причинам. Так, материалы низкого качества, разная сложность работы, плохое техническое обслуживание станков и оборудования, использование нового оборудования или инструментов и изменение производственных процессов — все это может отразиться на производительности труда.

Вместе с тем отклонение по производительности труда не всегда могут контролировать руководители цеха; оно может возникнуть, например, из-за слабого производственного планирования или изменений норм контроля качества.

Перейдем к рассмотрению совокупного отклонения по переменным накладным расходам. В нашем случае выход продукции составляет 90.000 ед., нормативные переменные накладные расходы составляют 6 руб. на единицу выпуска, а всего — 540.000 руб. Совокупное отклонение по переменным накладным расходам есть разность между нормативными переменными накладными расходами, отнесенными на продукцию, и фактическими переменными накладными расходами. Фактические переменные накладные расходы составили 676.000 руб., что дает неблагоприятное отклонение в 136.000 руб.

Отклонение по постоянным накладным расходам представляет собой разницу между сметными и фактическими постоянными накладными расходами.

В рассматриваемой ситуации сметные постоянные накладные расходы составляют 1.200.000 руб., а фактические постоянные накладные расходы — 1.160.000 руб. Таким образом, отклонение по постоянным накладным расходам благоприятное и составляет 40.000 руб. Отклонения могут возникнуть по разным причинам, — например, вследствие изменения заработной платы контролеров или назначения дополнительных контролеров. Только путем сопос-

тавления отдельных статей расходов и выяснения причин отклонений можно определить, контролируемо это отклонение или нет.

Важнейшей задачей анализа себестоимости является **определение резервов снижения себестоимости продукции**. Основными источниками резервов снижения себестоимости продукции ( $P \downarrow C$ ) являются:

1) увеличение объема ее производства за счет более полного использования производственной мощности предприятия ( $P \uparrow \text{ОВП}$ );

2) сокращение затрат на ее производство ( $P \downarrow Z$ ) за счет повышения уровня производительности труда, экономного использования сырья, материалов, электроэнергии, топлива, оборудования, сокращения непроизводительных расходов, производственного брака и т.д.

Величина резервов может быть определена по формуле:

$$P \downarrow C = C_{\phi} - C_{\phi} = \frac{Z_{\phi} - P \downarrow Z + Z_{\text{д}}}{\text{ОВП}_{\phi} + P \uparrow \text{ОВП}} - \frac{Z_{\phi}}{\text{ОВП}_{\phi}}^*,$$

где:  $C_{\phi}$ ,  $C_{\phi}$  – соответственно возможный и фактический уровень себестоимости изделия;

$Z_{\text{д}}$  – дополнительные затраты, необходимые для освоения резервов увеличения выпуска продукции;

$Z_{\phi}$  – фактическая сумма затрат на производство всего выпуска;

$P \downarrow Z$  – резерв сокращения затрат по всем статьям;

$\text{ОВП}_{\phi}$  – фактический выпуск изделия;

$P \uparrow \text{ОВП}$  – резерв увеличения фактического выпуска изделия.

Резервы увеличения производства продукции выявляются в процессе анализа выполнения производственной программы. При увеличении объема производства продукции возрастают только переменные затраты, сумма же постоянных расходов, как правило, не изменяется, в результате снижается себестоимость изделий.

Резервы сокращения затрат устанавливаются по каждой статье расходов за счет конкретных организационно-технических мероприятий (внедрение новой более прогрессивной техники и технологии производства, улучшение организации труда и др.), которые будут способствовать экономии заработной платы, сырья, материалов и энергии.

Экономия затрат по оплате труда ( $P \downarrow Z_{\text{П}}$ ) в результате внедрения организационно-технических мероприятий можно рассчитать, умножив разность между трудоемкостью изделий до внедрения ( $УТЕ_0$ ) и после внедрения ( $УТЕ_1$ ) соответ-

\* Савицкая Г.В. Экономический анализ. М.: Новое знание, 2004. С. 255-256.

ствующих мероприятий на планируемый уровень среднечасовой оплаты труда (ОТ) и на количество планируемых к выпуску изделий (ОВП<sub>пл</sub>):

$$P\downarrow ЗП = (УТЕ_1 - УТЕ_0) \cdot ОТ_{пл} \cdot ОВП_{пл}.*$$

Сумма экономии увеличится на процент отчислений от фонда оплаты труда, включаемых в себестоимость продукции, таких как отчисления в фонд социальной защиты населения, фонд занятости, на содержание детских дошкольных учреждений и др.

Резерв снижения материальных затрат (P↓МЗ) на производство запланированного выпуска продукции за счет внедрения новых технологий и других оргтехмероприятий можно определить следующим образом:

$$P\downarrow МЗ = (УР_1 - УР_0) \cdot ОВП_{пл} \cdot Ц_{пл}.*$$

где: УР<sub>0</sub>, УР<sub>1</sub> – расход материалов на единицу продукции соответственно до и после внедрения организационно-технических мероприятий;

ОВП<sub>пл</sub> – плановый объем выпуска продукции;

Ц<sub>пл</sub> – плановые цены на материалы.

Резерв сокращения расходов на содержание основных средств за счет реализации, передачи в долгосрочную аренду и списания ненужных, лишних, неиспользуемых зданий, машин, оборудования (P↓ОПФ) определяется умножением первоначальной их стоимости на норму амортизации (НА):

$$P\downarrow А = \sum (P\downarrow ОПФ \cdot НА_i)*.$$

Резервы экономии накладных расходов выявляются на основе их факторного анализа по каждой статье затрат за счет разумного сокращения аппарата управления, экономного использования средств на командировки, почтово-телеграфные и канцелярские расходы, сокращения потерь от порчи материалов и готовой продукции и оплаты простоев.

Дополнительные затраты на освоение резервов увеличения производства продукции подсчитываются отдельно по каждому его виду. Это в основном зарплата за дополнительный выпуск продукции, расход сырья, материалов, энергии и прочих переменных расходов, которые изменяются пропорционально объему производства продукции. Для установления их величины необходимо резерв увеличения выпуска продукции *i*-го вида умножить на фактический уровень удельных переменных затрат:

$$З_d = P\uparrow ОВП_i \cdot ПерP_{иф}.*$$

\* Савицкая Г.В. Указ. соч. С. 256-257.



Рассчитаем дополнительные затраты на освоение резервов увеличения производства туалетного мыла «Нежность». Примем резерв увеличения фактического выпуска равным 500 тыс. шт. Тогда дополнительные затраты будут равны:

$$З_{\partial} = 500.000 \cdot 434,6 = 217.300.000 \text{ руб.}$$

Рассчитаем фактическую сумму затрат на производство всего выпуска:

$$З_{\phi} = (12.500.000 \cdot 434,6) + 2.326.000 = 5.434.826.000 \text{ руб.}$$

Рассчитаем величину резервов сокращения себестоимости для туалетного мыла «Нежность».

$$P \downarrow C = C_{\partial} - C_{\phi} = \frac{З_{\phi} - P \downarrow З + З_{\partial}}{ОВП_{\phi} + P \uparrow ОВП} - \frac{З_{\phi}}{ОВП_{\phi}}.$$

Отсюда резерв снижения себестоимости единицы продукции:

$$\begin{aligned} P \downarrow C &= \frac{5.434.826.000 - 1.026.000 + 217.300.000}{12.500.000 + 500.000} - \frac{5.434.826.000}{12.500.000} = \\ &= 434,7 - 434,78 = -0,08 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Нетрудно заметить, что туалетное мыло «Нежность», став дешевле для предприятия на 8 коп., станет рентабельнее.

Аналогичные расчеты проводятся по каждому виду продукции, а при необходимости и по каждому организационно-техническому мероприятию, что позволяет полнее оценить их эффективность.



**ВЕСТНИК**  
**ФИНАНСОВОЙ АКАДЕМИИ**



Обложка *худ. В.А. Селин*  
Компьютерное макетирование, набор и верстка *Н.Н. Жахова*  
Корректор *Т.Н. Кузнецова*

Подписано в печать 23.11.2004 г.  
Формат 70 x 100/16. Печать офсетная.  
Гарнитура Academy  
Усл. печ. л. 000. Уч.-изд. л. 000.  
Тираж 995 экз. "С"



Издательство "Финансы и статистика"  
101000, Москва, ул. Покровка, 7

Телефон (095) 925 4708; факс (095) 925 0957  
E-mail: [mail@finstat.ru](mailto:mail@finstat.ru)  
<http://www.finstat.ru>



Отпечатано в ЗАО "Полицентр"  
*При обнаружении полиграфического брака  
просьба обращаться в ЗАО "Полицентр"  
по тел. 379 5733*

