

ВЕСТНИК

№ 4(36)

Финансовой  
академии

2005 год

**Учредители**

Финансовая академия  
при Правительстве РФ

Попечительский совет при  
Финансовой академии

✳

Журнал издается с марта 1997 г.  
1 раз в квартал

Материалы публикуются в авторской  
редакции, и точка зрения авторов  
может не совпадать с мнением  
Совета журнала

✳

*Адрес редакции:*

125468, Москва,  
Ленинградский пр-т, 49

Библиотечно-информационный  
комплекс, комната 226а

Телефон (495) 943 9929

E-mail: [academy@fa.ru](mailto:academy@fa.ru)  
<http://www.fa.ru>

© Финансовая академия  
при Правительстве РФ, 2005

**Совет журнала**

*А.Г. Грязнова* — председатель

*М.А. Эскиндаров* — главный  
редактор

*В.А. Бывшев*

*В.В. Думный*

*А.Н. Звонова*

*Л.Н. Красавина*

*Ю.Л. Кузнец*

*О.И. Лаврушин*

*Е.В. Маркина*

*М.В. Мельник*

*В.Я. Моргунов*

*В.К. Поспелов*

*С.В. Серебрянникова*

*Б.М. Смитиенко*

*М.А. Федотова*

**Международный совет  
журнала**

*Н. Павлов* (Болгария)

*С. Хан* (США)

*Д. Хуммель* (Германия)

**Редактор**

*А.Н. Алексеева*



## CONTENTS

<b>VISIT OF THE GUEST OF HONOUR</b>	Speech of Joseph Deiss, Federal Counselor, Minister of Economic Affairs of Switzerland, at the meeting of the Academic Council of the Finance Academy .....	5
<b>THEORY AND METHODOLOGY</b>	<i>N.N. Doumnaya.</i> Economic Theory: Some Aspects of Methodology .....	13
	<i>K.N. Lebedev.</i> Interpretation of the “Capital” Factor in Economic Theory and the Logic of the Course .....	26
	<i>E.N. Maslikova.</i> Methodology-Based Approaches to the Assessment of the Efficiency of the Banking Sector RF.....	36
<b>COMPETITIVENESS AND ANALYTICAL TASKS</b>	<i>G.V. Kolodnyaya.</i> Demanding Consumer as a Factor of Competitiveness of Russian Companies .....	46
	<i>V.E. Kerimov.</i> View on Strategic Analysis in Businesses .....	58
	<i>Bayasgalan Tssetsgee.</i> Issues of Pricing and Quality of Services (illustrated by the examples of travel companies) .....	67
<b>“ROUND-TABLE”</b>	Development of Organizations and Regions Based on Russia’s Steady Development in the 21 <sup>st</sup> Century .....	76
<b>VIEWS AND JUDGMENTS</b>	<i>B.S. Batayeva.</i> Enhancement of the Role of Civil Society as a Pre-Requisite of Transition to Steady Development .....	83
	<i>Y.V. Morozyuk.</i> Subject-Related Aspect of Economic Behaviour .....	93
	<i>R.N. Fedosova, E.V. Rodionova.</i> Personality Potential of the Staff Members: Development Programs .....	98
<b>MEMORABLE DATES</b>	To the Centenary of Vladimir S. Geraschenko .....	106
<b>REGIONAL ASPECT</b>	<i>N.B. Boldyreva.</i> Collective Investors in the Region (on Development Factors and Growth Constraints) .....	117
	<i>M.R. Dzagoyeva, A.E. Slanov.</i> Local Budgets and Administrative Reforms .....	127

## СОДЕРЖАНИЕ

ВИЗИТ ПОЧЕТНОГО ГОСТЯ	Выступление Федерального Советника, министра экономики Швейцарии Йозефа Дайса на Ученом совете Финансовой академии .....	5
ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ	<i>Н.Н. Думная.</i> Экономическая теория: некоторые методологические аспекты.....	13
	<i>К.Н. Лебедев.</i> Трактовка фактора “капитал” в экономической теории и логика курса .....	26
	<i>Е.Н. Масликова.</i> Методологические подходы к оценке эффективности банковского сектора экономики РФ.....	36
КОНКУРЕНТО- СПОСОБНОСТЬ И ЗАДАЧИ АНАЛИТИКИ	<i>Г.В. Колодняя.</i> Взыскательный потребитель как фактор конкуренгоспособности российских компаний .....	46
	<i>В.Э. Керимов.</i> О постановке стратегического анализа в коммерческих структурах .....	58
	<i>Баясгалан Цэцгээ.</i> Вопросы ценообразования и качества услуг (на примере турфирм) .....	67
“КРУГЛЫЙ СТОЛ”	Развитие организаций и регионов — основа устойчивого развития России в XXI веке .....	76
ВЗГЛЯДЫ И СУЖДЕНИЯ	<i>Б.С. Батаева.</i> Повышение роли гражданского общества как условие перехода к устойчивому развитию .....	83
	<i>Ю.В. Морозюк.</i> Субъектность экономического поведения .....	93
	<i>Р.Н. Федосова, Е.В. Родионова.</i> Личностный потенциал персонала: программы развития .....	98
ПАМЯТНЫЕ ДАТЫ	К 100-летию со дня рождения Владимира Сергеевича Герашенко .....	106
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ	<i>Н.Б. Болдырева.</i> Коллективные инвесторы в регионе (о факторах развития и ограничителях роста) .....	117
	<i>М.Р. Дзагоева, А.Э. Сланов.</i> Местные бюджеты и административная реформа .....	127

---

*Колонка  
Главного  
Редактора*



*Уважаемые коллеги!*

*Завершилось первое пятилетие первого десятилетия XXI века. Срок по историческим меркам небольшой. Но в истории часто бывает так, что именно в относительно короткие периоды закладываются основы для последующего длительного развития.*

*Первые годы нового столетия со всей очевидностью показали, что новый век будет более сложным и противоречивым, чем век ушедший. И национальным системам образования – от начального до высшего – предстоит глубокая трансформация, которая не может ограничиться чисто формальным переходом на многоуровневую систему подготовки специалистов.*

*Присоединение к Болонскому процессу означает, что российское высшее образование становится частью европейского образовательного пространства. И это в известной степени определяет вектор дальнейшего развития отечественной высшей школы. Подтверждая свою принадлежность к европейской культуре и европейской системе ценностей, Россия тем не менее обязана в полной мере учитывать евразийское содержание своей тысячелетней истории.*

*Все актуальнее становится потребность формирования собственного взгляда на новейшие вызовы, с которыми сталкивается мировая цивилизация, в том числе в сфере высшего образования.*

*Непрерывность и качество образования – вот лишь две проблемы, которые требуют обстоятельного теоретического осмысления. В связи с этим хотелось бы отметить, что профессорско-преподавательский коллектив нашей Академии вносит свою лепту в разработку этих вопросов, однако предстоит придать нашим усилиям больший динамизм и практическую направленность.*

*Главный редактор журнала  
первый проректор ОГА  
д.э.н., проф. М.А. Эскиндаров*



## ВИЗИТ ПОЧЕТНОГО ГОСТЯ

---

---

### *К читателю*

В конце минувшего года во время визита в Россию делегации экономистов и представителей деловых кругов Швейцарии Федеральный Советник, министр экономики Йозеф Дайс посетил Финансовую академию при Правительстве Российской Федерации. На расширенном заседании Ученого совета Академии г-н Федеральный Советник выступил с докладом на тему «Швейцария и Европейский Союз».

Представляем вниманию читателей приветственное слово ректора Финансовой академии в адрес почетного гостя и текст его выступления.

### **Приветственное слово Ректора Финансовой академии проф. А.Г. Грязновой**

*Глубокоуважаемый господин Федеральный Советник!*

*Уважаемые дамы и господа!*

*Прежде всего разрешите мне от имени профессорско-преподавательского состава, студентов, аспирантов, сотрудников Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации сердечно приветствовать вас, г-н Федеральный Советник, и выразить благодарность за ту честь, которую вы нам оказали своим визитом. Мне доставляет большое удовольствие приветствовать также прибывших на эту встречу швейцарских коллег.*

*Позвольте представить вам, дамы и господа, нашего высокого гостя.*

*Йозеф Дайс родился в городе Фрибур. Там же окончил университет и получил степень доктора экономических и социальных наук. На протяжении ряда лет был профессором политической экономики и экономической политики, а также деканом факультета Экономической и социальной политики Университета Фрибура.*

*Профессор Дайс — крупный ученый, автор многих научных трудов, прежде всего по проблемам экономики и международных экономических отношений.*

*Научно-педагогическую деятельность г-н Дайс успешно сочетал с общественно-политической. Являясь членом Демократическо-христианской партии, он на протяжении десяти лет был депутатом парламента кантона Фрибур, а в 1991 г. был избран в Национальный совет, нижнюю палату парламента Швейцарии.*

*С 1999 г. Йозеф Дайс входит в состав Федерального Совета (правительства) Швейцарии.*

*В 1999—2002 гг. являлся министром иностранных дел.*

*С января 2003 г. — министр экономики.*

*В 2004 г. г-н Дайс стал президентом Швейцарской Конфедерации.*

*Он женат, имеет трех взрослых сыновей и пять внуков. Мы сожалеем, что его супруга Элизабет не смогла в этот раз приехать в Москву. Г-н Дайс всегда находится в отличной спортивной форме, он увлекается альпинизмом, любит совершать горные прогулки.*

*Нас радует поступательное развитие отношений между Швейцарией и Россией в различных областях, в том числе — что представляется нам особенно важным — в сфере образования. Финансовая академия, поддерживающая деловые связи с высшими учебными заведениями, а также партнерскими учреждениями более 50 стран, заинтересована в плодотворном сотрудничестве с университетами и другими образовательными центрами Швейцарии. Это несомненно способствовало бы расширению общего и профессионального кругозора студентов наших стран, их более эффективной подготовке к практической деятельности. Это способствовало бы и взаимному ознакомлению с историческими традициями и культурой, с современной действительностью наших стран.*

*Будущее принадлежит молодежи, и очень важно, чтобы мы лучше знали интересы и устремления молодого поколения. Поэтому закономерно интерес государственных деятелей к встречам со студенчеством. Мы горды тем, что выбор нашего высокого гостя — г-на Феде-*

рального Советника пал на наше высшее учебное заведение, которое нередко называют кузницей кадров экономистов-финансистов. И в самом деле, в числе питомцев этой «кузницы» — министры финансов нашей страны, губернаторы, председатель Центрального банка, президенты многих коммерческих структур и банков, а также руководители крупных промышленных, финансовых, страховых, аудиторских компаний.

В современных условиях возрастающее значение приобретает изучение опыта развития финансово-экономических систем различных стран. В этой связи особый интерес представляет практика развития финансового сектора экономики Швейцарии, ее банковской системы, традиционно отличающейся высокой степенью организованности и контроля.

С удовлетворением хотелось бы отметить укрепление и расширение взаимных экономических связей России и Швейцарии. Это находит проявление не только в целом ряде двусторонних соглашений в экономической сфере, которые были заключены между нашими странами в последние годы, но и в той активной роли, которую играет Швейцария в общеевропейском экономическом развитии. А Европа, как вы знаете, была и остается важнейшим экономическим партнером России.

В условиях развивающейся европейской экономической интеграции и продолжающегося расширения Европейского Союза для нас большой интерес представляет позиция Швейцарии в отношении данных процессов.

Мы благодарны Федеральному Советнику, министру экономики Швейцарии г-ну Йозефу Дайсу за проявленное им желание выступить на расширенном заседании Ученого совета нашей Академии с научным докладом.

Мне доставляет большое удовольствие предоставить ему слово.



## Швейцария и Европейский Союз

*Доклад Федерального Советника, министра экономики Швейцарии  
г-на Йозефа Дайса\**

Уважаемые дамы и господа!

Мне доставляет огромное удовольствие посетить вашу страну во главе делегации экономистов, в которую входят представители деловых кругов Швейцарии. Мы прибыли в Россию для встречи с вашим Правительством и для проведения «Делового российско-швейцарского саммита» в Москве.

Между Россией и Швейцарией существуют тесные связи. Деловые встречи лидеров двух стран, ряд экономических соглашений — Соглашение о защите и стимулировании инвестиций (1991 г.), Соглашение об избежании двойного налогообложения (1997 г.), Соглашение о торговом и экономическом сотрудничестве (1995 г.), а также важность самих торговых отношений являются хорошим подтверждением этих взаимоотношений.

✱ Поставки товаров в Россию — швейцарский экспорт включает в себя главным образом машины и оборудование, часы и фармацевтические товары — в прошедшем году дали нам прирост прибыли в 206 млн. швейцарских франков.

По данным Национального статистического бюро, прямые инвестиции Швейцарии составили в общей слож-

ности 1,6 млрд. швейцарских франков в 2003 г., что позволило создать более 40 тыс. рабочих мест в России.

Сегодня около 150 швейцарских фирм ведут активный бизнес в вашей стране, среди них такие известные фирмы, как «Нестле», «АББ» или «Хольцм».

Расположенная в центре Европы Швейцария входит, как об этом говорится в опубликованном недавно докладе Всемирного экономического форума, в число ведущих конкурентоспособных стран мира. Согласно опубликованным ВЭФ исследованиям Швейцария занимает 8-е место среди 117 стран по индексу роста конкурентоспособности.

Экономический потенциал Швейцарии в значительной степени основывается на ее взаимодействии с экономикой других стран. Ключевым сектором нашей экономики при этом является банковская индустрия.

Учитывая важность финансового сектора, Швейцария с особой ответственностью относится к корректности операций на финансовых рынках. Страна является одним из наиболее стабильных и урегулированных финансовых центров в мире.

\* Перевод с английского О.Д. Полушенковой.



В настоящее время швейцарский финансовый сектор действует в современном правовом поле, что предполагает расширенные превентивные меры и меры по уголовному преследованию и наказанию в целях избежания возможных злоупотреблений.

✳ Европейский Союз является одним из важнейших партнеров Швейцарии в области политики, экономики и культуры. Как торговый партнер ЕС во много раз превосходит всех остальных партнеров — на его долю приходится 60% швейцарского экспорта и 80% швейцарского импорта (в 2004 г. — 62,6% экспорт, 83,4% — импорт).

После США Швейцария является вторым партнером ЕС по торговым операциям и намерена сохранить эти позиции в будущем.

При этом Швейцария не является членом Европейского Союза.

После второй мировой войны страна выбрала свою собственную стратегию в интеграционных процессах в Западной Европе и решила принимать участие в интеграции исключительно на экономическом уровне. Совместно с Великобританией, Данией, Норвегией, Швецией, Австрией и Португалией Швейцария выдвинула в 1960 г. предложение о создании Европейской зоны свободной торговли (ЕЗСТ). В связи с возрастающим значением Европейского экономического сооб-

щества в 1972 г. Швейцария подписала с ним Соглашение о свободной торговле, которое отменило тарифные торговые ограничения на промышленные товары между партнерами с обеих сторон.

В 1985 г. ЕЭС приняло Единый европейский акт, согласно которому был образован единый рынок, основывающийся на четырех принципах свободы — свободы передвижения граждан, товаров, услуг и капитала.

В конце 1980-х годов Швейцария наряду с другими странами начала переговоры с ЕЭС о создании Европейской экономической зоны (ЕЭЗ), основанной на тех же четырех принципах. Однако в 1990-х годах эти усилия по интеграции Швейцарии в единый европейский рынок потерпели неудачу, поскольку большинство населения страны высказалось против присоединения к Европейской экономической зоне.

«Нет» в отношении многосторонней экономической зоны вынудило наше Федеральное правительство вернуться к двусторонним соглашениям. Правительство пошло по пути проведения переговоров с Европейским Союзом в рамках отдельных секторов экономики.

✳ После длительных переговоров первая часть из семи подобных соглашений — так называемые *Двусторонние соглашения 1* были подписаны с ЕС

в 1999 г. Они были одобрены большинством населения страны на референдуме в мае 2000 г. и спустя два года вступили в силу. Эти соглашения охватывают сферу свободного передвижения граждан, наземного и воздушного транспорта, а также сферу сельского хозяйства, технических барьеров в торговле и поставок по государственным заказам.

Как следствие расширения Европейского Союза в результате вступления в него десяти новых членов 1 мая 2004 г. Соглашение о свободной торговле и двусторонние соглашения между Швейцарией и ЕС, заключенные в 1999 г., должны были распространяться на новых членов. Шесть из семи договоренностей вступили в силу автоматически. Только Соглашение о свободном передвижении граждан потребовало новых переговоров и внесения изменений в действующие договоры. Эти изменения предусматривают постепенное введение свободного передвижения граждан в течение переходного периода до 2011 г. Голосованием 25 сентября 2005 г. швейцарцы большинством в 56% утвердили распространение Соглашения о свободе передвижения граждан на всех новых членов ЕС и соблюдение дополнительных мер по переходному периоду.

Вторая часть двусторонних соглашений с ЕС в девяти новых секторах экономики — так называемые

*Двусторонние соглашения 2* были заключены на политическом уровне 19 мая 2004 г. После подписания этих соглашений они были утверждены парламентом в декабре 2004 г. Только по вопросу о присоединении Швейцарии к Шенгенскому/Дублинскому соглашению потребовалось проведение референдума. Население Швейцарии одобрило присоединение к этому соглашению 5 июня 2005 г. большинством в 54,6% голосов.

Нужно отметить, что, как и *Двусторонние соглашения 1*, некоторые *Двусторонние соглашения 2* касаются экономических интересов в таких сферах, как пищевая промышленность, финансовый сектор и туризм. *Двусторонние соглашения 2* предусматривают также расширение сотрудничества между Швейцарией и ЕС в столь важных областях, как культура, защита окружающей среды и, особенно, внутренняя безопасность и право политического убежища в соответствии с Шенгенским/Дублинским соглашением.

Рассмотрим более конкретно некоторые из наиболее значимых экономических интересов Швейцарии, которые являются предметом договоренности по *Двусторонним соглашениям 2*.

○ В этих соглашениях подчеркивается важность соблюдения интересов швейцарского финансового сектора, в частности в области борьбы против мо-

шенничества, а также соблюдения положений Шенгенского/Дублинского соглашения. Были установлены договорные отношения в области налогообложения сбережений, соответствующие действующим в стране положениям о банковской тайне.

○ Определенные преимущества получит туризм в связи с присоединением Швейцарии к Шенгенскому/Дублинскому соглашению о визовом режиме. Туристам и деловым людям из России, а также Китая и Индии теперь понадобится только одна виза, если они захотят посетить Париж или Рим, а затем совершить краткую поездку в Швейцарию. Это упрощение визового режима придаст швейцарскому туризму большую конкурентоспособность по сравнению с другими европейскими странами.

○ Будучи частью соглашения о налогообложении сбережений, налогообложение источников выплаты дивидендов, процентов и лицензионных сборов между дочерними компаниями в Швейцарии и в странах—членах ЕС будет отменено. Это укрепит положение Швейцарии как наиболее стабильного финансового центра.

○ Соглашение о переработанных сельскохозяйственных продуктах снижает барьеры в торговле продуктами питания в пищевой отрасли. На эти продукты (шоколад, печенье, растворимый кофе, супы, мучные изделия) будет снижена пошлина и предоставлены экспортные субсидии. Это повысит

конкурентоспособность данного сектора при наличии экспорта в размере 1,34 млрд. швейцарских франков в год.

✳ Положительные результаты референдумов (по Шенгенскому/Дублинскому соглашению и правилам передвижения граждан) и консолидация пакета двусторонних соглашений создают прочную основу для отношений Швейцарии и ЕС. Правительство рассматривает результаты проведенных референдумов как поддержку своей европейской политики, политики соглашений по конкретным секторам экономики в сфере общих интересов. Данный подход отвечает интересам всех участвующих в этом процессе сторон.

Таково положение вещей на сегодняшний день. Несмотря на то, что членство в ЕС не получило поддержки большинства населения Швейцарии, это, однако, не исключается из планов Федерального правительства в долгосрочной перспективе.

На ближайшую и среднесрочную перспективу приоритетом европейской политики Швейцарии остается путь двусторонних переговоров. Он заключается в прагматическом подходе к остающимся вопросам в наших отношениях с ЕС посредством ориентированных на решение проблем в отдельных секторах экономики переговоров и соглашений.

Следующими целями в этой области является полное выполнение *Двусторонних соглашений 1* и последующая ратификация и практическая реализация *Двусторонних соглашений 2*. Одновременно с выполнением этих соглашений Швейцария и ЕС будут продолжать консультации по различным вопросам, представляющим взаимный интерес, которые и станут предметом переговоров в будущем. В перспективе перед нами встают такие вопросы, как электроэнергетика, здоровье нации, а также признание участия страны в проекте «Галилей», который предусматривает создание в Европе системы спутниковой навигации.

В долгосрочном аспекте Федеральное правительство к концу действия срока его полномочий представит отчет о возможных вариантах европейской политики. В нем будут показаны и положительные, и негативные стороны членства в Европейском Союзе. Отчет послужит основой для подробного обсуждения вопросов европейской политики в целом. Как отмечается в документах Федерального правительства по вопросам международной политики, условием для начала переговоров о присоединении Швейцарии к ЕС должна быть широкая поддержка этой идеи населением страны.

\* Кроме наших отношений с ЕС Европейская ассоциация свободной

торговли (ЕАСТ) остается главным приоритетом европейской политики Швейцарии. Четыре страны-участницы ЕАСТ — Швейцария, Норвегия, Исландия и Лихтенштейн — намерены способствовать расширению зоны свободной торговли в Европе, а также в Средиземноморье и во всем мире.

С этой точки зрения страны ЕАСТ заинтересованы в активизации своих отношений с Россией. Российская Федерация при общем объеме торгового оборота в 2,8 млрд. евро в 2004 г. занимает 8-е место среди торговых партнеров стран ЕАСТ. Импорт составил 1,6 млрд. евро, экспорт — 1,2 млрд. евро. Среди стран-участниц Европейской ассоциации свободной торговли Швейцария является крупнейшим торговым партнером России (51% общего торгового оборота с РФ в 2004 г.), в то время как показатели оборота с Норвегией и Исландией составили соответственно 47% и 2%.

Расширение торговых и экономических отношений, например путем заключения рамочного соглашения между Российской Федерацией и странами ЕАСТ, могло бы явиться первым шагом на пути общего вклада наших стран в укреплении европейской экономической интеграции.





*Н.Н. Думная*

*заведующая кафедрой «Экономическая теория»*

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: НЕКОТОРЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

### **О критерии истинности экономической теории**

Каким образом мы определяем, истинна данная экономическая теория или ложна?

Следует заметить, что в настоящее время специально этот вопрос в экономической литературе не рассматривается, недостаточно разработан он и в философии. И если применительно к естественным наукам исследования еще имеются, то по общественным наукам в этом плане почти ничего нет. Что же говорить тогда экономистам. Остается только вопрошать, как Понтий Пилат: «Что есть истина?»

Поэтому обратимся к вопросу о критериях истины вообще и, в частности, — о критериях истинности научных теорий. При этом не будем вдаваться в продолжающиеся споры среди философов, а постараемся, опираясь на некоторые основополагающие принципы, проследить, как они прилагаются к анализу экономических теорий. Следует, наверное, сразу сказать и о том, что автор в своих рассуждениях опирается на диалектику, логику и теорию познания. Именно диалектика, как метод познания действительности, несмотря на то что и она требует своего дальнейшего развития, являет собой непреходящую ценность, уходя своими корнями в наивную диалектику древних.

Научное знание неполно воспроизводит, да и не может полно воспроизвести объективный мир. Поэтому в процессе познания мы лишь приближаемся к абсолютной истине, познавая те или иные ее стороны. Само человеческое мышление, с одной стороны, абсолютно, а с другой — ограничено мышлением отдельных людей. Вопросы абсолютной и относительной истины продолжают дискутироваться в философской литературе, и философы предлагают различные их интерпретации.

Для целей данного исследования, независимо от различий в точках зрения, важно следующее.

Во-первых, поскольку процесс познания есть движение, приближение к абсолютной истине, причем познание, имеющее свои исторически обусловленные пределы, то уже только в силу этого обстоятельства предполагается множественность экономических теорий, концепций, гипотез, и ни одна самая совершенная из них не смогла бы объять всех сторон абсолютной истины. Поэтому все они имеют право на существование до выяснения их истинности, за исключением только тех, которые противоречат нормам общечеловеческой морали.

Во-вторых, ту же мысль можно выразить несколько с другой стороны. В конкретных исторических условиях той или иной страны одна и та же абсолютная истина может и должна иметь конкретное выражение в форме особенной, специфической экономической концепции развития. Мало того, именно такое положение вещей может служить гарантом развития всего мирового экономического сообщества. А.Ф. Лосев данную идею выразил таким образом: «Абсолютная истина как абсолютная свобода есть модель, программа и закон для всякой относительной единичности, которая каждый раз по-своему решает свою исторически данную для нее проблему абсолютного и общечеловеческого освобождения»\*. В этом смысле поиски различных концепций экономического развития есть не что иное, как попытка решить проблему экономической свободы в широком понимании в условиях данной необходимости.

Абсолютная и относительная истина находит свое конкретное выражение в форме научной истины. Еще Гегель писал: «Истинной формой, в которой существует истина, может быть лишь научная система ее»\*\*.

Особое практическое значение для экономической науки, включая полемику ее различных направлений, имеет вопрос о критерии истинности научной теории. Попробуем применить общие философские представления по этому вопросу к экономической теории.

Теория познания говорит о том, что научная истина — это знание, отвечающее требованиям двоякого рода: во-первых, оно соответствует действительности, во-вторых, оно удовлетворяет еще ряду критериев научности.

---

\* Лосев А.Ф. Дерзание духа. М., 1968. С. 79.

\*\* Гегель. Сочинения. М., 1959. Т. 4, с. 3.

Общественная практика является главным критерием истины. В общественной практике, в свою очередь, имеется две стороны: сопоставление научной теории с объективным миром и воплощение знания в объективном мире, его преобразование. Внутри самой теории имеются дополнительные критерии: системность, непротиворечивость, эмпирическая проверяемость. Но окончательная оценка все же за практикой во всей ее полноте. Однако это есть лишь самое общее определение критерия истины. Рассмотрим вопрос более детально.

Прежде всего следует отметить, что экономисты в полном объеме даже столь общие определения истинности теории не используют ни в полемике, ни применительно к своим собственным теориям. Как правило, применяются лишь отдельные фрагменты.

Так, очень часто в качестве доказательств используются факты, подтверждающие те или иные теоретические положения. Но само по себе соответствие теории фактам экономической жизни, являясь важной составной частью доказательств, еще далеко недостаточно, поскольку мы сами эти факты субъективно собираем и обобщаем. Как бы мы ни старались быть объективными, в силу особенностей природы человеческого мышления начинается невольная подгонка реалий действительности к теории. В случае вульгарного теоретического подхода «подгонка» принимает откровенный характер.

Но в любом случае человек никогда не может полностью избавиться от субъективизма еще и потому, что факты являются идеальными результатами практики. Исследователь зачастую может видеть только то, что обусловлено его теоретическими воззрениями. Поэтому дискуссия, полемика, сопоставление различных точек зрения, критика имеют столь большое значение для развития науки.

Кроме того, заблуждение как диалектическая противоположность истины также служит своего рода ступенькой в продвижении относительной истины к абсолютной. И нет нужды приходить в ужас и гнев от всякого заблуждения в науке. История экономических учений, как и всякая другая наука, показывает: то, что сегодня является заблуждением, по мере расширения сферы познания, накопления исторического материала (фактов) последующими поколениями, рассмотрения экономических проблем и в других системах координат, например с общечеловеческих позиций или с

учетом экологического императива, впоследствии может оказаться истинной, а истина — заблуждением. К сожалению, часто забывается, что заблуждение есть негативная форма знаний, а следовательно, закономерная ступень на пути к истине.

Итак, соответствие экономической теории фактам есть необходимое, но недостаточное условие ее проверки на истинность.

Другой важнейший аспект данной проблемы — теоретические (логические) доказательства истинности либо ложности экономической концепции. Это обеспечивается знанием законов диалектики познания. Теория, являясь отражением действительности, затем отрывается от нее и начинает жить своей собственной жизнью, что именуется оборачиванием метода. Именно поэтому теория может и должна отражать действительность с опережением, выполняя тем самым свою прогностическую функцию, именно поэтому на ее основе можно преобразовывать уже существующую практику.

Экономическая теория — наука логическая. Она представляет собой не просто совокупность высказываний, а в лучших своих проявлениях состоит из исходных категорий, на основе которых путем определения логических процедур выводятся следствия. То есть она включает методы индукции и дедукции, единство исторического и логического, анализ и синтез, хотя процедуры вывода следствий (правила их вывода) не существуют в столь строгой форме, как, например, в математике или физике. Изначально законы экономической теории любого уровня абстракции выполняются лишь как законы больших чисел. Вследствие этого политическая экономия может предложить довольно большое число внутренне непротиворечивых гипотетических логичных концепций, но, разумеется, не все они будут истинными, так как одни строятся на неправильных предпосылках, а в других допущены ошибки в умозаключениях.

Если же рассматривать российскую экономическую теорию, то она в течение долгого времени по известным причинам была лишена возможности развиваться путем построения гипотез, которые предполагают право на ошибку, чем и были подорваны живые источники ее развития, диалектика истины и заблуждения. Причем в экономической теории именно теоретический критерий, хотя он и производный от практической деятельности человека, играет важную роль, поскольку гипотезу о будущем развитии экономики, например, или программу экономических реформ нельзя сразу



проверить на практике. (Историк вообще не может опробовать историческую гипотезу, а астроном — проводить опыты с небесными телами.)

В конечном итоге окончательная проверка экономической теории происходит только тогда, когда она выходит на практические рекомендации для экономической политики. В первом приближении конкретизация критерия истины для экономической теории могла бы, по нашему мнению, прозвучать так: *окончательная оценка теории — оценка результатов рекомендованной политики*. Теоретические споры, например, о преимуществах той или иной формы собственности могут продолжаться до бесконечности, но никакое противопоставление различных точек зрения, никакой плюрализм мнений никогда не приведет к окончательному установлению истины, верной, конечно, для определенных условий и с учетом фактора времени.

Проблема состоит также и в том, что сама практика устаревает, а устаревшая практика не является критерием истины для этой теории.

Таким образом, практика вообще и экономическая деятельность в частности имеет исторический характер. Можно сказать, что она представляет для экономической теории лишь *временный стандарт*, так как происходит переход от одной практики к другой с передачей накопленного опыта.

Существует и другой аспект этой же проблемы — следует различать *истинность* и *правильность* научной теории, о чем говорил еще Гегель. Связан он с несовпадением сущности и видимости явлений. Могут существовать истины разного уровня абстракции, как есть и закономерности различного уровня. (Например, закон стоимости и закон спроса и предложения.) Теоретически ложные представления могут быть практически правильными для уровня обыденного сознания. Так сложилось, что свою практическую экономическую деятельность мы в России пытались строить, опираясь непосредственно на сущностные экономические категории, презируя эмпирику вообще. Между тем экономика капитализма развивалась более успешно, чем экономика стран социализма, строивших свою экономическую политику в основном на идеях «Капитала» К. Маркса, которые невозможно прямо проецировать на практику.

В настоящее время, когда на полюсе российской экономической теории произошел в значительной степени уход в абстрактные рассуждения как наследие марксистской политэкономии, диалектическая логика во многом подменена формальной, строясь на законах «выводного» знания, то есть

на основе ранее проверенных истин, без обращения в каждом конкретном случае к опыту. Продолжается отрыв от конкретных экономических наук, отсутствует также необходимое звено перевода теорий в практические рекомендации. В то же самое время на полюсе современной западной экономической теории взяло верх прагматическое направление, эмпиризм, в чем и был достигнут определенный прогресс при слабости общей теории. Из этой констатации совершенно ясно, что задача современных исследователей — преодолеть разрыв между двумя направлениями в развитии экономической теории, а именно сочетать эмпирический анализ с общей экономической теорией.

Таким образом, из рассуждений об истинности и правильности экономической теории следует, что при оценке той или иной экономической теории нужно четко представлять себе уровень абстрагирования или приближения к действительности. Бесплезно и в корне неправильно противопоставление друг другу истин разного порядка.

Экономическая теория, с точки зрения чисто экономической, если можно так выразиться, истинна, если она не только объясняет существующее положение вещей, но и в порядке опережающего отражения действительности позволяет строить такие программы, модели, которые способствуют развитию производительных сил общества. Это — следующая ступень конкретизации критерия истины в экономической области, однако и он в современных условиях представляется далеко недостаточным.

В своем составе производительные силы могут иметь элементы, наносящие вред и человеку, и природе. Поэтому понятие истинности нужно дополнить понятием *прогрессивности* экономической теории. Так, концепция, способствующая развитию производительных сил, по всей видимости, является истинной. Но если в составе этих производительных сил есть элементы, могущие нанести вред человеку и природе, то будет неверно говорить об ее прогрессивности. Истина может быть печальной, горькой, не отвечать интересам человека вообще, но оставаться истинной. Для оценки прогрессивности экономической теории нужен *нравственный критерий*, который базируется на понятии экологии человека и природы.

Такой поворот дела диктуется следующими обстоятельствами. Производительные силы в их нынешнем состоянии в наше время натолкнулись на естественные ограничители своего развития — границы существования

человека как биологического вида, с одной стороны, и рамки существования самой планеты как природного образования — с другой. Человек многого пока не знает и зачастую слабо предвидит отдаленные последствия своей деятельности, не познал еще многих закономерностей природы и общества или же не умеет их использовать. В настоящее время человек получает очень жесткий императив от природы при выборе путей развития производительных сил, независимо от общественной сущности того или иного общественного строя. В прошлом вопрос так вообще не стоял. В ряде случаев подчеркивалась идея господства человека над природой, которая в наших умах постепенно заменяется мыслью о позитивном сосуществовании с ней. А времени, между тем, остается все меньше на ее усвоение, так как экологический кризис уже на пороге.

Перед всеми теоретиками, независимо от их общей направленности, встает задача в научном плане ответить на вопрос: какими должны быть производительные силы, чтобы обеспечить существование человека и природы? Именно это заставляет искать «область общих интересов» у человека и природы. Логика здесь должна быть диалектикой — не «или-или», а «и-и».

Таким образом, можно сделать вывод, что в современных условиях экономическая теория научна, истинна только в том случае, когда она обеспечивает воспроизводство троякого рода: природы, человека и производства в широком смысле слова. При этом, используя экономическую практику как временный критерий, она определяет нынешнее состояние экономики, намечает цели на будущее, а также механизм их достижения. Образно говоря: истинная научная теория намечает устойчивую траекторию перехода экономики из данного состояния в желаемое с известным запасом прочности, с резервами, что и подтверждается практической проверкой. Причем в теории систем понятие «траектория» является не только образом, а вполне реальным рабочим понятием.

### **Принципы поиска новых экономических знаний**

В российской экономической науке происходят серьезные нарушения закономерностей построения ее как системы взглядов, в принципах и правилах поиска новых знаний, то есть игнорирование достижений философии науки, науковедения.

Научная теория, как известно, может развиваться на основе нескольких подходов: во-первых, опираясь на ранее выявленные истины, логически

выводить новые закономерности, то есть выдвигать научные гипотезы\*; во-вторых, основываться на результатах анализа эмпирических данных, эксперимента; в-третьих, критиковать неверные теоретические положения или заблуждения. Все перечисленные направления тесно взаимосвязаны, равнозначны и равноценны. Более того, наука не может развиваться ни без одного из них.

В марксистской политэкономии в этом отношении произошел явный перекос в сторону первого подхода, причем в догматическом варианте, когда марксисты были лишены возможности свободного научного поиска, построения научных гипотез, слишком далеко отстоящих от уже известных постулатов. В отрыве от остальных двух первый подход во многом превратился в формально-логическую эквилибристику, скудно подкрепленную эмпирическими данными, куцей статистикой.

Что касается третьего направления, то фактически в советской экономической науке сложилось своеобразное «разделение труда»: одни экономисты специализировались на дальнейшей разработке теории, а другие сделали профессиональными критиками. Редко кто сумел в какой-то степени соединить в себе оба эти начала. Критика в результате выделилась в отдельный раздел политической экономии, на что она в принципе имеет право. Беда в том, что она «китайской стеной» отделилась от основного политэкономического «древа», используя его в поисках нужных ей аргументов, сама же практически ничего ему не давая.

Таким образом, произошли нарушения в нормальном функционировании экономической науки как системы знаний, развитие которой имеет собственные закономерности.

Автор данной статьи далека от того, чтобы бросать тень на всю экономическую науку. Всегда были люди, которые двигали ее вперед. Но никто не мог бы сказать, что он был полностью свободен от навязываемых стереотипов, даже в манере, стиле изложения и языке. Небезынтересны в этой связи, например, самобичевания И. Липидуса и К. Островитянова в предисловии к своему учебнику «Политическая экономия», вышедшему в 1931 г. в Ленинграде. Тогда только что закончилась широкая дискуссия

---

\* Большое значение в поиске новых научных знаний имеет интуиция, перерывы в логике. Поэтому гипотезы могут быть в различной степени логически обоснованы. Но в любом случае речь идет о «выводном» знании.

---

по ряду вопросов политической экономии. Занимавшие, с современной точки зрения, прогрессивные позиции, авторы учебника вынуждены были публично отказаться от своих взглядов. В этой связи они пишут: «В этой дискуссии авторы данного труда не только занимали позицию примиренческого отношения к меньшевистской идеалистической концепции Рубина в области политической экономии, но и вслед за ним повторили некоторые его извращения марксизма». Комментарии, как говорится, излишни...

Новое время ставит и новые задачи перед экономистами. Период некритического принятия любой из западных теорий как заведомо истинной в России должен закончиться.

Во-первых, на первый план выдвигается развитие позитивной экономической теории на основе полемики. Но это лишь непосредственная, ближайшая цель. В конечном счете, такая научная полемика должна привести к созданию многовариантной теоретической модели экономического развития человеческой цивилизации в ее нарождающейся целостности. Для решения этой поистине грандиозной задачи нужен критический анализ теорий самых различных направлений с позиций истинности и прогрессивности, что в свою очередь требует углубленной разработки этих вопросов на новом современном уровне. Необходимо концептуальное обоснование экономической теории.

Сущность концептуального обоснования, необходимость которого время от времени наступает в любой области знаний, прекрасно изложил известный российский философ А.А. Печенкин в журнале «Вопросы философии». Позволим себе привести пространный отрывок из этой статьи:

«Вслед за философами-классиками мы будем рассматривать это обоснование как критическую деятельность, преодолевающую стереотипы, строящиеся по абсолютизации какой-либо частной точки зрения на предмет исследования и затемняющие логическую структуру научного знания. Следует, однако, отличать критику, которая происходит в процессе концептуального обоснования, от критики, связанной с получением результатов. Концептуальное обоснование теории требует более сильной критической позиции, нежели другая познавательная процедура, определяющая формирование этой теории, — получение результатов... Критика в процессе получения результатов обусловлена конкуренцией различных точек зрения на одни и те же проблемы. Это полемика между представителями

альтернативных научных школ и традиций, в русле которых разрабатывается теория. Концептуальное обоснование теории предполагает не только критику, но и самокритику: в ходе этой процедуры исследователь должен поставить под сомнение не только методологические установки своего идейного противника, но и свои собственные. В противном случае не будет решена задача, выдвигаемая концептуальным обоснованием, — теория не будет превращена в целостную систему знания»\*.

Во-вторых, важнейшая задача — изучение концепций, программ, взятых на вооружение правительствами различных стран, политическими партиями и движениями, международными организациями. Экономическая теория должна помочь определить область общих экономических интересов, выработать консенсус между государствами и народами по важнейшим экономическим проблемам, найти общий вектор экономического прогресса, что даст возможность снизить материальные и социальные издержки развития.

В-третьих, нельзя не коснуться идеологического аспекта экономической теории. Именно эта ее сторона в недавнем прошлом была выдвинута на передний план и стала превалировать в критике «немарксистской» экономической мысли. При таком подходе политэконом из исследователя неминуемо превращается в пропагандиста.

Вместе с тем идеологические оценки экономических теорий нужны, но они должны быть взвешенными, объективными. А это означает, с одной стороны, не представлять их все заведомо апологетическими, а с другой — не считать их безусловно верными, что мы фактически сделаем, если откажемся от критики вообще или будем затушевывать наши идеологические расхождения, акцентируя внимание только на общих моментах. Здесь следует заметить, что вопрос об идеологической оценке той или иной теории сугубо конкретизирован. Например, очевидно идеологическим является усиленное педалирование в американской экономической литературе «однозначных» преимуществ финансовой глобализации, либерализации мировой торговли по рецептам ВТО и т.д., хотя объективные исследования показывают, что выгоды от этого будут явно «асимметричными» в пользу в первую очередь США.

---

\* Вопросы философии. 1987. № 6. С. 65.

Критический подход к западным теориям обусловлен тем, что они не отвечают остроте экономических проблем. Вместе с тем стоит заметить, что ни на Западе, ни в России экономическая наука не выполняет в полной мере свои функции: 1) познавательную, 2) практическую, 3) прогностическую, 4) идеологическую.

Однако экономическая теория уже оказывалась в подобных ситуациях. Соотношение самих функций по мере прохождения определенных этапов экономического развития может меняться.

Реалии 70–80-х годов говорят о том, что именно тогда, когда брезжила гибель той или иной экономической системы в целом, возникла (и реализовалась на практике) необходимость расширения рамок познавательного процесса. Наступил в этом плане новый этап во взаимоотношениях теории и практики капитализма. Западная политическая экономия справилась, капитализм как бы обрел «второе дыхание».

В 30-е годы Дж.М. Кейнс положил начало поиску путей обеспечения выживания капитализма. В конце 40-х годов усиливается роль экономической теории, когда обозначается тенденция к сознательному регулированию экономики, этатизму.

Если в настоящее время и говорится о кризисе экономической науки, то понимать это нужно следующим образом. Применительно к экономической науке кризисом, видимо, является такое ее состояние, когда она неспособна выполнять свои функции, решать проблемы, с которыми столкнулось общество. В то же время кризис науки означает и кризис ее старой парадигмы\*.

Создание новой парадигмы, приемлемой для данного этапа, означает одновременно и выход из кризисного состояния. Через серьезные кризисные потрясения она прошла, по крайней мере, два раза в этом столетии. В первый раз, когда не была готова ответить на вызов, брошенный сильнейшим экономическим кризисом 1929–1933 годов, а во второй раз, когда некейнсианские методы государственного регулирования экономики оказались бессильны перед лицом структурных кризисов (структурной перестройки) 70-х—начала 80-х годов. И, однако, оба раза западная экономическая те-

\* Автор исходит из определения Т. Куна: «Парадигма — признанные всеми научные достижения, которые в течение определенного времени дают модель постановки проблем и их решений научному сообществу» (Кун Т. Структура научных революций. М., 1975. С. 11).

ория в конце концов выходила из затруднительного положения, находя какие-то пусть не идеальные, но решения. Путь выхода из кризиса в первом случае был указан кейнсианством, а во втором — неоконсерватизмом\*.

### **Некоторые выводы**

В современной экономической науке в целом и в российской в частности происходит «коренной перелом», поиск новой парадигмы. Имеется целый ряд противоречивых тенденций в ее развитии.

С одной стороны, ломка сложившихся представлений результировалась в потере системности при изучении общества, зачастую в бездумном некритическом принятии любых положений, выдвинутых западной наукой. То есть полезная работа по «инвентаризации» устаревших положений перешла в разрушительную стадию. С другой стороны, изменения в российской экономической науке выразились и в созидательной, архитрудной работе по восприятию нового мышления, что, на наш взгляд, есть освоение диалектики на новом этапе развития. Соответственно, остро необходим сейчас пересмотр методологических основ, без этого просто нельзя двигаться дальше.

В этой связи вопрос о критериях истинности экономической теории приобретает первостепенное значение. Рассмотрение его в историческом разрезе показывает его недостаточную разработанность. Общественная практика как критерий истины применительно к экономике требует детализации, чтобы он мог быть использован на деле: не игнорирован и не подменен «верификацией» — подбором фактов под теоретическую конструкцию.

Вот некоторые наиболее важные в этом отношении моменты.

Во-первых, сущностная оценка экономической теории, как бы абстрактна она ни была, есть оценка результатов разработанной на ее основе экономической политики.

Во-вторых, принятая общественная практика — лишь временный «стандарт» для теории, поскольку новую теорию нельзя проверить устаревшей практикой. *Temporis filia veritas*, истина — дочь времени, как говорили древние.

---

\* Интересно, на наш взгляд, что кардинальные повороты в западной экономической теории совпали с экономическими кризисами, обусловленными т.н. «длинными волнами» Н.Д. Кондратьева. Что, впрочем, и неудивительно, поскольку в такие моменты экономической истории происходят революционные перевороты в производительных силах общества.



В-третьих, истинной можно считать только ту теорию, которая способствует экономическому и социальному развитию. При этом нужно непременно учитывать степень прогрессивности, нравственный и экологический императивы.

Наконец, подчеркнем еще раз, научная теория истинна и прогрессивна только тогда, когда она обеспечивает воспроизводство природы, человека и производства в широком смысле, способствуя переходу экономики от сегодняшнего состояния к желаемому.

Закрепление на данных методологических позициях требует от исследователя и следующего шага — соблюдения закономерностей развития самой теории: сочетание абстрактного «выводного» и эмпирического знания, грамотной полемики и критики. Критика должна стать конструктивным диалогом, подлинной полемикой, которая отличается как от разгромной критики, так и от соглашательства.

Задачи полемики между экономистами предстают сегодня в новом свете и с иными акцентами. Критика выступает в конечном счете как инструмент и способ совершенствования позитивной теории экономического развития человеческой цивилизации, как единство в многообразии, как поиск альтернативных концепций по наиболее острым экономическим проблемам.



*К. Н. Лебедев**старший преподаватель кафедры  
«Экономическая теория»*

## ТРАКТОВКА ФАКТОРА «КАПИТАЛ» В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ЛОГИКА КУРСА

После перехода в вузах нашей страны (в начале 90-х годов прошедшего века) на преподавание базовой экономической дисциплины по образцу переводных англо-американских учебников в отечественную экономическую теорию стала внедряться и современная «западная» трактовка производственного фактора «капитал». Фактор «капитал» определяется в целом как произведенные людьми средства производства, используемые для дальнейшего производства товаров и услуг (как физический капитал), причем расшифровывая состав капитала, авторы соответствующих определений стремятся свести его только к средствам труда (производственные помещения, машины, оборудование и т.д.).

Так, автор работы «Принципы экономикс» Н.Г. Мэнкью утверждает, что «экономисты используют термин «капитал» по отношению к используемым в производстве оборудованию, зданиям и сооружениям» [1, с. 263]\*, Э. Дж. Долан и Д. Линдсей в курсе «Микроэкономика» отмечают, что «капитал включает в себя все те производительные ресурсы, которые созданы людьми: инструменты, машины, инфраструктуру, а также нематериальные вещи, например компьютерные программы» [2, с. 10]. При этом к капиталу как к производственному фактору не относится денежный капитал. Эту позицию четко выразили К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю. По их мнению, «деньги как таковые ничего не производят, а следовательно, их нельзя считать экономическим ресурсом (ресурс — синоним фактора производства. — К.Л.). Реальный капитал — инструменты, машины и другое производительное оборудование — это экономический ресурс; деньги, или финансовый капитал, таким ресурсом не являются» [3, т. 1, с. 37].

Определения капитала, аналогичные тем, которые были сформулированы выше, приводят и отечественные авторы. Так, в «Экономической теории»

\* Здесь и далее цифра указывает на источник или примечание в конце материала.

под редакцией В.Д. Камаева указывается, что «понятие «капитал, или инвестиционные ресурсы» охватывает все произведенные средства, используемые в производстве товаров и услуг и доставке их к конечному потребителю (здания, оборудование и т.п.)» [4, с. 26].

Современной «западной» трактовке производственного фактора «капитал» противостоит та его трактовка, которая была принята в «прежней» отечественной политической экономии (до начала 90-х годов прошедшего столетия). Под капиталом как фактором производства понимались средства в денежной оценке (стоимость), вложенные в предприятие. Эти средства в процессе функционирования предприятия принимают ряд сменяющих друг друга в определенной последовательности материально-вещественных форм и одновременно находятся во всех этих формах: денежный капитал, производительный капитал (приобретенные на стороне средства и предметы труда, незавершенное производство, готовая продукция), товарный капитал (дебиторская задолженность). В качестве производственного фактора капитал рассматривался в единстве всех его форм, и все эти формы считались одинаково производительными. Примечательно, что при такой трактовке фактора «капитал» производственный фактор «земля» оказывался одной из форм производительного капитала.

Отметим, что этот «широкий» подход к определению капитала был развит в экономической теории К. Маркса, из которой берет истоки советская экономическая наука. Между тем необходимо сказать, что широкая трактовка производственного фактора «капитал» соответствует традиции российской экономической науки вообще. Так, известный российский экономист И. Бабст в своем «Изложении начал народного хозяйства» 1872 г. издания, т.е. до знакомства российской публики с теорией кругооборота и оборота капитала К. Маркса (второй том «Капитала», посвященный процессу обращения капитала, был подготовлен к печати Ф. Энгельсом в 1885 г.), так характеризует состав фактора «капитал» (с народнохозяйственной точки зрения): «Все, что только содействует народному производству: орудия, машины, строения, пути сообщений, почва, суровье, средства для содержания рабочих, деньги, как необходимое для обращения ценностей орудие, наконец, нравственные качества народа, его образованность, изобретательность, честность (человеческий капитал. — К.Л.), ...кредит (дебиторская задолженность. — К.Л.) — все это составные части народного капитала, без которых невозможна ни одна хозяйственная деятельность» [5, с. 104].

Какой же трактовке капитала как фактора производства следует отдать предпочтение — узкой, согласно которой капитал как фактор производства сводится только к его производительной форме, или широкой, согласно которой капиталом как фактором производства является вся сумма вложенных в фирму средств?

На наш взгляд, верной является *широкая трактовка фактора «капитал»*. Это легко доказать, отталкиваясь от положений самой современной экономической теории. Общеизвестным является факт, что деньги возникли потому, что их использование позволяет экономить средства на процессах обмена. Это значит, что введение в состав имущества фирмы денег позволяет исключить из состава этого имущества большую по стоимости часть того же физического капитала в виде готовой продукции и товаров для перепродажи, запасы которых обусловлены созданием цепочек бартерного обмена. Что касается дебиторской задолженности, т.е. по сути предоставленного кредита, то кредит согласно экономической теории также возник для облегчения обмена. Запасы товаров для реализации и перепродажи были бы еще значительнее, если бы продавцы товаров ожидали случаев, когда возможен обмен товара на товар без разрыва во времени, т.е. без образования задолженности. Таким образом, средства фирмы, находящиеся в форме денег и в расчетах, фактически приносят доход — в виде альтернативной стоимости использования сэкономленного капитала. Следовательно, все три формы капитала фирмы являются производительными. Их постоянный переход друг в друга, взаимообусловленность форм позволяют говорить о трех формах капитала как о едином факторе производства — капитале как сумме средств, вложенных в данное предприятие.

Широкая трактовка капитала как фактора производства соответствует представлениям практиков хозяйственного и государственного управления и положениям практических экономических наук (бухгалтерского учета, анализа хозяйственной деятельности, планирования и др.), закреплена в понятиях действующего законодательства. Так, в бухгалтерском учете под «капиталом» понимают сумму вложенных в фирму средств в денежной оценке. Эти вложения отражаются в пассиве баланса (т.е. в составе источников средств фирмы) в разделе «Капитал и резервы». Понятие «физический капитал» или «производительный капитал» в учете не используется. В составе актива баланса соответствующий раздел не выделяется, средства труда и производственные запасы учитываются в разных разделах актива баланса («Внеоборотные активы» и «Оборотные активы» соответственно), причем вместе со средствами в расчетах и денежными

средствами. Все это говорит о том, что величина производительного капитала как такового не интересует руководство фирм.

Данный момент подтверждается и практикой анализа хозяйственной деятельности. Если бы прибыль фирмы от производственной деятельности рассматривалась в качестве дохода производительного капитала, то тогда в качестве основного показателя хозяйственной деятельности использовался бы показатель рентабельности основных производственных фондов и материальных оборотных средств. Однако такой показатель существует лишь в теории. Главными показателями эффективности работы предприятия являются показатели рентабельности активов фирмы и рентабельности вложенного капитала, что говорит о том, что в качестве источника прибыли на капитал рассматривается вся сумма вложенных средств. Именно эту практику и обобщала «прежняя» политическая экономия. Как писали авторы учебника «Политическая экономия» 1982 г. издания, «капиталист, авансируя капитал, интересуется прежде всего степенью его возрастания... Это находит свое выражение в сравнении полученной за год прибыли со всем авансированным капиталом, то есть в норме капиталистической прибыли» [6, т. 1, с. 208].

*Узкая трактовка фактора «капитал»* в экономической теории не только затрудняет читателям процесс освоения практических экономических наук и практики управления, но и вступает в противоречие с логикой такого раздела экономической теории, как макроэкономика, близкого к практике государственного управления и национального счетоводства.

В основе макроэкономической теории лежит модель народнохозяйственного кругооборота продуктов и доходов. Согласно самой простой версии этой модели, в которой экономика страны представлена только фирмами и домохозяйствами, всеми факторами производства, включая капитал, владеют домохозяйства. Фирмы используют принадлежащие домохозяйствам факторы производства, а именно труд, предпринимательские способности, капитал, для производства продуктов. За использование факторов производства фирмы выплачивают домохозяйствам доходы, в сумме составляющие национальный доход, в форме оплаты труда, предпринимательского дохода и доходов от собственности соответственно. На эти доходы домохозяйства приобретают у фирм продукты. При этом теория кругооборота продуктов и доходов исходит из того, что капиталом страны являются взносы домохозяйств в имущество фирм в виде займов и вкладов в уставный капитал, т.е. все имущество фирм в денежной оценке. Отсюда, домохозяйства являются собственниками взносов в имущество,

т.е. собственниками фиктивного капитала (облигаций, акций, паев и т.д.). На этот капитал они получают доход в форме процентов, дивидендов, распределяемой прибыли и т.д. При этой схеме активы фирм принадлежат самим фирмам.

А теперь посмотрим, как будет выглядеть картина народнохозяйственного кругооборота, если под капиталом в соответствии с его узкой трактовкой понимать средства и предметы труда, а домохозяйства рассматривать как собственников соответствующих активов. Отдельно рассмотрим отношения между фирмами и домохозяйствами по поводу использования средств труда и предметов труда.

Если домохозяйства в момент использования фирмами средств труда (производственных помещений, машин, оборудования и т.д.) продолжают оставаться собственниками этих средств, то использование средств труда в данном случае может осуществляться фирмами только на праве аренды. Однако в этом случае и доходы домохозяйств от собственности (на средства труда) придется трактовать как арендную плату. Что же касается предметов труда (сырья, материалов и т.д.), то они не могут быть сданы в аренду фирмам. Отсюда, использование предметов труда, принадлежащих домохозяйствам, может осуществляться фирмами только на основе их предварительной покупки у домохозяйств. Но тогда доходы домохозяйств от собственности (на предметы труда) придется трактовать как выручку от продажи предметов труда. В целом выходит, как пишут С. Фишер, Р. Дорнбуш и Р. Шмалензи, что «домашние хозяйства получают доход, продавая сырье и услуги труда, сдавая в аренду принадлежащую им землю и средства производства (машины, инструменты и здания)» [7, с. 22].

Между тем включение арендной платы в состав факторных доходов является грубейшей ошибкой. Дело в том, что арендная плата помимо дохода от собственности включает амортизацию средств труда, предпринимательский доход (еще один тип факторного дохода) и другие издержки арендодателя, например расходы по заключению сделок на аренду имущества, расходы по эксплуатации средств труда и т.д. Отметим, что этот момент зачастую не учитывается в экономической теории. Например, в «Микроэкономике» Э.Дж. Долана и Д. Линдсея при рассмотрении явных и неявных издержек фирмы арендная плата за помещение принимается равной проценту по государственным облигациям, т.е. равной по уровню доходу от собственности [см. 2, с. 136]. В свою очередь, сама деятельность по сдаче в аренду средств труда по своему характеру является про-

изводственной деятельностью, а не владением факторами. Именно так она трактуется в национальном счетоводстве. В учебнике «Национальное счетоводство» подчеркивается, что «согласно методологии СНС доходы от собственности не включают арендную плату за здания, машины и оборудование. Арендная плата рассматривается как продажа или приобретение услуг. Арендная плата, выплачиваемая арендаторами, рассматривается как плата за предоставление услуг и включается в промежуточное потребление арендатора. Арендная плата, полученная арендодателем, трактуется как выручка от продажи услуг» [8, с. 279].

Понятно, что трактовка арендной платы как дохода от собственности, вытекающая из трактовки капитала как средств труда, искажает картину кругооборота продуктов и доходов. В поток доходов, выплачиваемых фирмами домохозяйствам, помимо факторных доходов включается амортизация средств труда и оплата других расходов домохозяйств, связанных с их деятельностью по сдаче имущества в аренду. В поток продуктов, реализуемых фирмами домохозяйствам, помимо предметов потребления включаются средства труда, закупаемые для замещения выбывших вследствие износа, а также предметы труда, потребляемые в процессе деятельности по сдаче в аренду средств труда. Но еще более странная картина народнохозяйственного кругооборота образуется, если в качестве капитала рассматривать предметы труда. Возникает вид деятельности домохозяйств, связанный с закупкой у фирм предметов труда и их последующей перепродажей фирмам. Соответственно, в поток доходов дополнительно включается выручка домохозяйств от продажи предметов труда, а в поток продуктов — предметы труда, закупаемые домохозяйствами для перепродажи. Очевидно, чтобы избавиться от необходимости рисовать подобную картину, из определений физического капитала и стремятся удалить всякое упоминание о предметах труда!

Здесь нелишне упомянуть еще об одной причине «нелюбви» неоклассической экономической теории к предметам труда. Не уделив им должного внимания в определениях капитала, авторы учебников по экономической теории тем не менее вынуждены упоминать о них как о необходимом типе производственных ресурсов. Но многие, наверное, заметили, что предметы труда при этом всегда исключаются авторами из числовых примеров, если в них требуется расшифровка состава издержек.

Так, Н.Г. Мэнкью в «Принципах экономикс» предлагает начать рассмотрение издержек фирмы на примере пекарни Элен Хангри. Он отмечает, что «Элен, владелица фирмы, закупает муку, сахар, ароматизаторы и

прочие ингредиенты, из которых «сделаны» булочки». Однако в числовом примере производственной функции и совокупных издержек пекарни Элен Хангри Н.Г. Мэнкью оставляет только издержки на оборудование (в качестве постоянных издержек) и издержки найма рабочих (в качестве переменных издержек) [см. 1, с. 176, 179].

В примерах максимизации прибыли в краткосрочном периоде, приведенных в учебнике К.Р. Макконелла и С.Л. Брю, переменные издержки, приращение которых сравнивается с предельным продуктом в денежном выражении, также состоят исключительно из издержек фактора «труд». Как пишут авторы, «предполагается, что фирма приобретает один переменный ресурс — труд — для своего завода» [см. 3, т. 2, с. 143, 145].

Чем же объясняется такое нежелание вводить в количественный анализ предметы труда? По нашему мнению, оно объясняется тем, что отдача от потребления предметов труда на современных предприятиях не подчиняется закону убывающей производительности производственных факторов, т.е. рост выпуска в действительности связан с пропорциональным увеличением потребления предметов труда, непосредственно используемых для изготовления продукции. Это значит, что «основной закон экономики и технологии», как его характеризует известный западный экономист П. Самуэльсон [9, т. 1, с. 22], — закон убывающей доходности факторов производства — вовсе не распространяется на все типы производственных ресурсов. Исключение из количественного анализа затрат предметов труда, таким образом, избавляет авторов от необходимости давать неудобные разъяснения по вопросу универсальности закона убывающей доходности.

Нельзя не заметить, что узкая трактовка производственного фактора «капитал» вносит путаницу в вопрос о справедливости дохода. Прежде всего из узкой трактовки капитала вытекает, что доход на отданный в ссуду денежный капитал является несправедливым. И на самом деле, доходы владельцев труда, земли и физического капитала в экономической теории объясняются тем, что данные факторы непосредственно участвуют в производстве продукции, т.е. обладают чистой производительностью. Процент же на взятый в ссуду денежный капитал объясняется тем, что денежный капитал оказывается необходимым для покупки производственных ресурсов. Владельцы денежного капитала, таким образом, «отбирают» часть дохода предпринимателей, пользуясь их нуждой в деньгах. При этом возникает такая картина: справедливость дохода на капитал (физический или денежный) определяется той формой, в которой средства передаются предпринимателям для производительного использования. Если собствен-



ник денежного капитала покупает на свои деньги оборудование и сдает его в аренду, то его доход является справедливым, если отдает в пользование непосредственно деньги — то несправедливым. Далее, следуя той же логике, получается, что сама форма дохода определяется той материально-вещественной формой, в которой средства передаются для использования. Например, если передаются деньги, то доход имеет форму процента, если передается физический капитал — то арендной платы и т.д.

Между тем все сделанные выше выводы, вытекающие из узкой трактовки капитала, находятся в явном противоречии с практикой хозяйственных отношений. В практической жизни справедливость дохода определяется не материально-вещественной формой переданных в пользование средств, поскольку любая форма капитала является производительной и приносит доход использующему ее лицу, а величиной дохода на переданные средства. Так, процент по денежной ссуде может быть справедливым и не справедливым (кабальным, ростовщическим), арендная плата может быть справедливой и не справедливой (завышенной) и т.д. Далее, форма факторного дохода определяется вовсе не материально-вещественной формой взноса, а тем, участвует вкладчик в управлении предприятием и несет соответствующие риски или нет. В первом случае взнос рассматривается как вклад в уставный капитал, и тогда вкладчик получает право на получение доли прибыли (в форме дивиденда, распределяемой прибыли и т.д.). Во втором случае взнос имеет форму ссуды, и тогда вкладчик получает право на получение относительно низкого, но гарантированного процента. При этом и вклады в уставный капитал фирмы, и выдачи ссуд могут быть произведены в любой материально-вещественной форме: денежной, натуральной (машинами и оборудованием, предметами труда, валютой, ценными бумагами и др.) и даже в форме трудовой отработки.

Чем же объясняется приверженность авторов современных учебников по экономической теории узкой трактовке капитала? На наш взгляд, главной причиной является обеспечиваемое этой трактовкой удобство изложения теорий фирмы и факторных доходов, в основе которых в современной экономической теории лежит закон изменяющейся (убывающей) доходности производственных факторов. Теории фирмы и доходов приобретают наглядность, если под производственными ресурсами понимать элементы, которые непосредственно участвуют, т.е. физически задействованы в производственном процессе. Это персонал, средства и предметы труда. Понятно, что деньги и средства в расчетах в ходе производственного процесса не потребляются, в связи с чем они и не укладываются в соответ-

ствующие представления о факторах производства. Отсюда следует, что в основе узкой трактовки фактора «капитал» лежит решение частной задачи удобства изложения экономических теорий, а не следование главной цели обобщения хозяйственной практики. Следует отметить, что в более сложной версии закона убывающей доходности производственных факторов понятие «капитал» могло бы вполне соответствовать трактовке этого понятия в практике хозяйственного и государственного управления.

Акцентом на решение частных задач изложения экономических теорий можно объяснить и распространившуюся «моду» иметь в экономической теории отличную от практики трактовку многих экономических категорий и считать ее правильной. Так, автор учебника «Современная экономическая теория» английский экономист Дж. Харвей подробно описывает, что понимает под капиталом обычный человек, затем — бизнесмен, и наконец характеризует, как ему кажется, «правильный» взгляд на этот предмет экономиста: «...Капитал в понимании экономиста — это прежде всего фактор производства, т.е. некая реальная, а не бумажная ценность. С этой точки зрения, ценность в первую очередь представляют здания фабрик и станки, но не документы, удостоверяющие право собственности на часть предприятия» [10, с. 349].

Следует сказать, что «мода» противопоставлять собственную трактовку экономических категорий трактовке их в практической жизни противоречит идеям самих основателей современного микроанализа — А. Маршалла и Дж.Б. Кларка. А. Маршалл считал, что «в употреблении терминов экономическая наука должна возможно ближе следовать житейской практике» [11, т. 1, с. 109]. Отметим также, что Дж. Б. Кларк в своем главном труде «Распределение богатства» (1899) пользуется понятием «капитал» в его широкой трактовке. Он особо подчеркивает, что «повсюду в данной работе термином «капитал» будет обозначаться то, что понимает под этим словом деловой человек. Это — перманентный фонд производительного богатства, то, что обычно называют «деньгами», вложенными в производительные блага, наличный состав которых вечно меняется» [12, с. 138].

Как мы видим, узкая трактовка производственного фактора «капитал» является далеко не безупречной и с точки зрения самих «отцов» западного микроанализа. Складывается впечатление, что Гленн Морроу, на которого ссылается историк экономической мысли М. Блауг, был совершенно прав, отмечая такую черту современников, как нежелание внимательно знакомиться с трудами классиков [13, с. 32].

Удивительно, однако, другое — почему узкая и путаная трактовка фактора «капитал», несмотря на почти двухвековую традицию широкой трактовки этого понятия в российской науке, так легко находит отклик в современной отечественной экономико-теоретической литературе?

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Мэнкью Н.* Принципы экономики: Пер. с англ. СПб.: Питер, 2001.
2. *Долан Э.Дж., Линдсей Д.* Микроэкономика: Пер. с англ. СПб.: Литера плюс, 1996.
3. *Макконнелл К., Брю С.* Экономика: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. М.: Туран, 1996.
4. *Экономическая теория: Учебник/Под ред. В.Д. Камаева.* М.: Владос, 1999.
5. *Бабст И.* Изложение начал народного хозяйства. М.: Типография Рогачева и К<sup>о</sup>, 1872.
6. *Политическая экономия: Учебник/Под ред. А.М. Румянцева, Г.А. Козлова, А.Г. Милейковского и др.* В 2 т. М.: Политиздат, 1982.
7. *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика: Пер. с англ. М.: Дело, 1998.
8. *Национальное счетоводство: Учебник/Под ред. Г.Д. Кулагиной.* М.: Финансы и статистика, 1997.
9. *Самуэльсон П.* Экономика. В 2 т.: Пер. с англ. М.: Алгон, 1992.
10. *Харвей Дж.* Современная экономическая теория: Пер. с англ. М.: Юнити-Дана, 2003.
11. *Маршалл А.* Принципы экономической науки. В 3 т.: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1993.
12. *Кларк Дж.Б.* Распределение богатства. М.: Гелиос АРВ, 2000.
13. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе: Пер. с англ. М.: Дело, 1994.



*Е.Н. Масликова*  
*соискатель кафедры «Статистика»*

## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РФ

*Проблемы развития  
банковского сектора экономики РФ*

Важнейшим направлением стратегии развития банковского сектора экономики РФ на среднесрочную перспективу является формирование эффективной и сбалансированной системы, обеспечивающей реализацию функций финансового посредничества и ориентированной на удовлетворение потребностей в финансовых ресурсах реального сектора экономики.

В целом динамика основных параметров, характеризующих развитие банковского сектора российской экономики за период 2002–2004 гг., свидетельствует о наличии *общих прогрессивных тенденций*. В частности, в этот период достаточно высокими темпами увеличивались активы и капитал кредитных организаций, расширялась их ресурсная база, в том числе за счет привлечения средств населения, в основном сохранялся устойчивый рост кредитных вложений, обеспечивалось удовлетворительное качество кредитных портфелей, на рынке банковских услуг наблюдались положительные тенденции, связанные с развитием конкурентной среды, прежде всего в секторе привлечения вкладов физических лиц и т.д.

Вместе с тем, по мнению экспертов, потенциал развития банковского сектора экономики РФ остается не до конца реализованным, прежде всего в части выполнения его основной функции, связанной с *аккумуляцией и распределением инвестиционных ресурсов* для обеспечения ускоренной динамики социально-экономического развития. При этом повышение эффективности банковского сектора ограничивается рядом факторов, определяемых как общими условиями его функционирования, так и особенностями деятельности конкретных финансово-кредитных организаций.

В комплексе *внешних факторов* нужно выделить следующее:

- сохраняющийся высокий уровень инфляции в экономике и как следствие — наличие высоких рисков кредитования, ограниченные ресурсные возможности банков (прежде всего дефицит среднесрочных и долгосрочных пассивов);

- недостатки действующего законодательства и несоответствие ряда его положений современным задачам развития банковского сектора (в части залогового обеспечения, ипотечного кредитования и т.д.);
- сохранение относительно низкого уровня доверия к банкам со стороны населения и др.

Кроме того, российская экономика в целом и банковская сфера в частности характеризуются достаточно *низким уровнем инвестиционной привлекательности*, о чем свидетельствует общая динамика инвестиционной активности, а в отношении банковского сектора — снижающаяся активность со стороны иностранного капитала. Например, за последние пять лет доля нерезидентов в совокупном уставном капитале действующих кредитных организаций Российской Федерации снизилась с 10,7% до 6,2%.

В рамках банковского сектора сохраняются установленные на административном уровне требования, ограничивающие возможности более полного использования ресурсов для реализации основных функций в плане финансового посредничества, отсутствует системная законодательная база, регламентирующая процессы, связанные с институциональными преобразованиями и консолидацией капитала в банковском секторе и т.д.

Среди других факторов следует отметить недостаточный уровень эффективности систем управления, бизнес-планирования и квалификации персонала банков, неоправданные риски при осуществлении коммерческой деятельности, а помимо этого фиктивный характер значительной части капитала отдельных банков и др.

#### Состояние методологической базы оценки эффективности банковского сектора

Дальнейшее развитие банковского сектора экономики РФ также связано с решением ряда методологических проблем, наиболее актуальной из которых является *объективное отражение его эффективности*. Для данного сектора разработка научно обоснованных подходов к построению оценок эффективности представляется исключительно важной задачей в связи с:

- дальнейшим повышением его роли в формировании макроэкономических и региональных показателей;
- актуальностью оценки влияния макроэкономических и стратегических решений на условия функционирования банковского сектора;
- необходимостью экономического обоснования и оценки экономических последствий конкретных решений, связанных с реформированием бан-

ковского сектора (участие в международных организациях, изменение условий доступа иностранных финансовых и кредитных организаций на российский рынок банковских услуг, корректировка нормативной базы, регламентирующей деятельность субъектов банковского сектора и т.д.);

- целесообразностью проведения сравнительного анализа эффективности экономической деятельности субъектов, конкурирующих в сфере финансового посредничества (банков, страховых компаний, пенсионных и паевых инвестиционных фондов и т.д.);
- приоритетностью использования при осуществлении надзорных функций профессиональных суждений, основанных на объективных критериях оценки эффективности функционирования банковского сектора;
- актуальностью расширения информационно-аналитических систем управления банковскими структурами за счет включения в их состав соответствующих расчетно-аналитических блоков и т.д.

Кроме того, разработку адекватной системы оценок эффективности банковского сектора экономики РФ необходимо рассматривать как одно из наиболее приоритетных направлений, реализуемых Банком России в рамках рекомендаций Базельского комитета по банковскому надзору и международной практики, ориентированных на *комплексную оценку банковской деятельности*.

Вместе с тем разработка таких оценок для банковского сектора в настоящее время, по мнению экспертов, представляет одно из достаточно сложных направлений научных исследований и требует решения ряда принципиальных *проблем общеметодологического характера*, объясняемых:

- недостатками существующего понятийного и терминологического аппарата оценки (отсутствие общепринятой идентификации содержательных аспектов понятий эффективности и экономического эффекта, системных классификаций их видов, процессов и объектов оценки и т.д.);
- отсутствием системных разработок по показателям оценки эффективности, прежде всего в части формирования комплексных, макроэкономических, региональных и групповых оценок;
- отсутствием научно обоснованной системы критериев эффективности как основы ее количественной оценки;
- неадекватностью используемых подходов и методов конкретным целям и задачам оценки;
- отсутствием комплексной информационной базы как основы реализации соответствующих расчетных алгоритмов.

Конкретизация их решения для банковского сектора экономики предполагает:

- уточнение используемой терминологической базы с учетом специфики процессов, характерных для банковского сектора экономики;
- определение условий и идентификацию источников формирования эффективности и получения экономического эффекта в банковском секторе экономики;
- формирование сбалансированной системы показателей оценки и обоснование критериев эффективности функционирования и развития банковского сектора;
- обоснование и выбор методов оценки эффективности, наиболее адекватных анализируемым процессам, наблюдаемым в банковском секторе экономики;
- разработку принципов формирования информационной базы оценки, согласующейся с существующей системой макроэкономических, отраслевых и региональных показателей, а также методами учета и формами отчетности, используемыми в банковском секторе экономики.

Актуальность постановки и решения перечисленных проблем в рамках российской банковской статистики определяется наличием существенных разрывов в степени теоретических и прикладных разработок в области формирования оценок эффективности банковского сектора *на уровне конкретных кредитных организаций* и соответствующих оценок, формируемых *на групповом, региональном и макроэкономическом уровнях*.

В первом случае используемая методологическая и информационная база в целом представляет сложившуюся и апробированную на практике систему, согласованную с существующей системой учета и отчетности финансовых организаций, характеризующую адекватной информационной базой и стандартами, распространяемыми на используемую систему показателей и соответствующие расчетные алгоритмы и процедуры.

В отличие от данного аспекта методология и методика оценки эффективности банковского сектора *как элемента общего экономического оборота*, реализующего в его рамках функции аккумуляции и распределения финансовых ресурсов, несмотря на актуальность их построения, представляются недостаточно разработанными. Вместе с тем построение таких оценок особенно актуально в аспектах, связанных с разработкой и реализацией *комплексной стратегии развития банковской системы*, а также при прогнозировании перспектив в условиях изменения макроэкономической ситуации и общей рыночной конъюнктуры.

В связи с многообразием реализуемых функций получение объективных оценок эффективности банковского сектора требует *дифференцированных подходов*, основанных на использовании различных критериев, расчетных алгоритмов и исходной информационной базы.

*Критерии оценки эффективности  
банковского сектора экономики*

По содержанию термин *эффективность* для банковского сектора может быть интерпретирован как в узком, так и в широком контексте: по отношению к отдельным операциям и группам операций или банковской деятельности в целом, а также по отношению к ее конкретным аспектам — финансовому, производственному, использованию основного капитала, трудовых ресурсов и т.д. Такая интерпретация в целом соответствует специфике банковской деятельности в условиях рыночной экономики, а также отражает существующие различия в критериях оценки ее эффективности для соответствующих субъектов.

Например, для собственников конкретным выражением эффективности банковской деятельности является показатель размера выплачиваемых дивидендов и рыночная стоимость организации, что определяет доходность произведенных инвестиций, а также потенциальные возможности расширения ее деятельности за счет внешних источников. Для отраслевой или региональной экономики, а также экономики в целом эффективность банковского сектора характеризуется более сложным комплексом критериев, определяемых его основными функциями, связанными с перераспределением финансовых ресурсов, снижением издержек обращения, обеспечением концентрации капитала, обслуживанием товарооборота и др.

Соответственно, достаточно широким представляется и набор показателей и методов, используемых при оценке эффективности конкретных аспектов деятельности банковского сектора, которые определяются его целями и задачами, доступной исходной информацией, качественными характеристиками используемых данных и т.д.

Для уровня конкретной кредитной организации адекватные оценки эффективности могут быть обеспечены на основе системы динамических, относительных и специальных показателей, представленных в виде набора традиционных оценочных коэффициентов.

К группе динамических показателей относятся количественные характеристики, отражающие преимущественно результативность процессов развития



организаций и расширения сферы их деятельности: динамика клиентской базы, сети филиалов, объемов контролируемого капитала (паи, участия и др.) и т.д.

Группа *относительных показателей* эффективности включает набор показателей, отражающих ее соответствующие структурные характеристики, характеристики интенсивности использования ресурсов, а также соотношения доходных и затратных характеристик банковской деятельности (доля доходных активов в общей сумме активов, прибыль в расчете на одного работника, отношение административных и операционных расходов банка к операционному доходу и т.д.)

К группе *специальных коэффициентов*, применяемых при оценке эффективности деятельности банков, относятся показатели, отражающие их коммерческую эффективность в части использования отдельных элементов имеющихся финансовых ресурсов:

- рентабельность активов (Return on Assets – ROA), определяемая отношением чистой прибыли к активам;
- рентабельность капитала (Return on Equity – ROE), определяемая отношением чистой прибыли к средней величине собственного капитала;
- рентабельность уставного капитала (Return on Share Capital) – отношение чистой прибыли к средней величине уставного капитала;
- цена размещения (Yield on Average Earning Assets) – отношение процентного дохода к действующим активам и т.д.

На практике при оценке эффективности банковской деятельности комплексный анализ таких показателей, как правило, обеспечивается на основе их сравнения с установленными критериями, а также комбинирования с оценкой их динамики в плане отклонений от наблюдаемых трендов.

При определении *коммерческой эффективности* деятельности банка и его отдельных операций в качестве основы используется информация, представленная в рамках соответствующих форм отчетности и отражающая:

- общие сведения о прибылях и убытках;
- соотношения прибыли, убытков и активов;
- структуру доходов и расходов;
- структуру финансовых результатов банковской деятельности;
- доходность и рентабельность отдельных операций банка;
- общую рентабельность деятельности банка;
- административно-управленческие расходы;
- направления использования прибыли и т.д.

В целом данная система показателей, используемые методы и исходная информационная база обеспечивают формирование достаточно надежных и достоверных оценок уровня и динамики коммерческой эффективности *в рамках конкретной кредитной организации*. На основе формируемых оценок также могут быть определены основные источники доходов и виды расходов банков, коммерческая эффективность отдельных операций банка и ее соответствующие тенденции, осуществлен факторный анализ результативности работы банка (выявление операций, оказывающих наибольшее влияние на динамику финансовых показателей, характера взаимосвязей рентабельности банка и отдельных видов доходов) и т.д.

Вместе с тем такие оценки, отражая преимущественно результативность использования финансовой составляющей, не учитывают влияния на формирование соответствующих показателей эффективности других, не менее значимых факторов, что является необходимым условием построения не только *комплексных оценок эффективности* деятельности для конкретных кредитных организаций, но и оценок, формируемых на *отраслевом, региональном и макроэкономическом уровнях*. При этом важно отметить, что комплекс учитываемых факторов не может ограничиваться исключительно коммерческим аспектом функционирования банковского сектора, а должен по возможности охватывать все его основные направления, представляющие потенциальный источник получения экономического эффекта.

#### *Перспективы развития методологии комплексной оценки эффективности банковского сектора*

Необходимость такой постановки вопроса подтверждается достаточно типичной для мировой экономики ситуацией, когда в предшествующие системным кризисам банковского сектора периоды для большей части функционирующих кредитных организаций отмечались относительно высокие оценки уровня коммерческой эффективности (страны Юго-Восточной Азии, Турция, Чехия и др.).

При такой постановке в качестве *объекта оценки* необходимо рассматривать *комплексную эффективность*, что требует принципиально иных подходов, основанных на использовании новых концепций оценки, современных статистических методов и моделей, а также соответствующей информационной базы, отражающей более широкий комплекс аспектов функционирования банковского сектора. При этом ввиду недостаточного уровня теоретических исследований и практических разработок, связанных с построением комплексных оценок эффективности банковского сектора экономики, для российской статистики представляется целесообразным обращение к зарубежному опыту в этой области, представляющему интерес как предмет анализа реализации конкретных концеп-

туальных и методических подходов и интерпретации полученных практических результатов.

В зависимости от целей и задач анализа общие концептуальные подходы к комплексной оценке эффективности финансовых институтов целесообразно рассматривать соответственно основным сферам деятельности, представляющим *потенциальный источник получения экономического эффекта*:

- сферы производственной деятельности, связанной с оказанием финансовых услуг, эффективность которой определяется степенью рациональности использования совокупности производственных ресурсов;
- сферы управленческой деятельности и принятия организационных решений, эффективность которой определяется качеством принимаемых стратегических и оперативных решений (институциональные преобразования, ориентация на расширение сфер деятельности, ассортимента оказываемых услуг и т.д.);
- сферы конкурентных отношений, соответствующий экономический эффект в рамках которой обеспечивается в результате реализации рыночных преимуществ организаций (концентрация капитала, использование монопольного положения на рынке специализированных банковских услуг и т.д.).

При наличии различных концептуальных подходов для сферы *производственной деятельности* банковского сектора экономики в зависимости от идентифицируемых взаимосвязей между ресурсными и результативными элементами в качестве основных объектов оценки, как правило, выделяется техническая (technical) и распределительная (allocational) эффективность.

Теоретически показатели *технической эффективности* отражают степень рациональности использования организацией ресурсов для производства определенных объемов конечного продукта, что в содержательном аспекте соответствует оценке степени приближения к максимальному выпуску при использовании конкретного набора факторов производства.

Показатели *распределительной (аллокативной) эффективности* отражают степень отклонения фактических результатов деятельности организации от их максимального значения при существующих уровнях рыночных цен на используемые ресурсы и конечную продукцию (услуги), что, по существу, сводится к оценке степени соответствия фактических и оптимальных (в части обеспечения максимальных объемов выпуска при заданных уровнях цен на входные ресурсы) пропорций для используемых факторов производства. На практике основным подходом к оценке аллокативной эффективности является метод стоимости предельного продукта (VMР – Value of Marginal Product), которая определяется на основе построения производственных функций.

Наиболее типичным примером эффективности, реализуемой в сфере управленческой деятельности и принятия организационных решений, является эффективность, связанная с *комбинированием видов деятельности* (score efficiency). При этом конкретный эффект как результат реализации соответствующих управленческих решений наблюдается в случае, когда концентрация их видов в рамках единой системы при эквивалентных объемах используемых ресурсов обеспечивает получение больших объемов выпуска по сравнению с результатами деятельности, реализуемой по отдельным направлениям. В общем случае *расчет эффективности от комбинирования видов деятельности* основывается на оценке соотношения показателя общих затрат конкретной компании, связанных с осуществлением комплекса видов деятельности, с суммарными затратами других компаний с эквивалентными результатами производственной деятельности по отдельным направлениям.

Примером эффективности применительно к сфере конкурентных отношений и реализации рыночных преимуществ организаций является так называемая *эффективность масштабов* (scale efficiency). Теоретически оценка эффективности масштабов сводится к выявлению положения конкретной финансовой организации относительно минимального уровня долгосрочной кривой средних затрат (LAC<sub>min</sub>). При этом любые отклонения от уровня производства, соответствующего минимальным затратам, могут привести к неэффективности с позиции масштабов деятельности. На практике степень экономии в масштабах, как правило, измеряется в виде соотношения между *темпами роста затрат и темпами роста общих объемов выпуска*.

*Оценки эффективности масштабов* в целом для банковского сектора экономики могут быть получены на основе использования традиционных статистических методов и моделей. Однако принципиальным моментом при этом является выбор обобщающих количественных показателей, характеризующих масштабы деятельности банковского сектора как источника формирования соответствующего экономического эффекта. В этом аспекте достаточно адекватным и широко используемым в мировой практике показателем оценки масштабов является индекс Херфиндаля — Хиршмана, который позволяет оценить степень концентрации операций в банковском секторе экономики.

Дальнейшие разработки в области методологии оценки эффективности банковского сектора целесообразно осуществлять в направлениях, связанных с развитием макроэкономических и региональных аспектов статистического моделирования. В этом плане наиболее актуальным направлением исследований для международной и российской статистики является реализация подходов, основанных на использовании информационно-методологической базы, соот-

ветствующей существующим международным стандартам, и в первую очередь стандартам, предусмотренным в рамках СНС. При этом для стран с переходной экономикой приоритетной задачей является обеспечение гармонизации показателей национальной банковской статистики с системой показателей наиболее экономически развитых стран мира.

Также приоритетным является развитие направлений исследований, связанных с оптимизацией системы отчетности, представляемой кредитными организациями, в том числе сокращение количества форм и упрощение процедур их представления вышестоящим кредитным организациям или другим органам надзора и контроля. При этом необходимо уделить особое внимание решению проблем автоматизации процессов представления отчетности кредитных организаций, что позволит исключить дублирование поступающей информации и снизить связанные с этим издержки.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Coelli T., Prasada Rao D. and Battese G.* An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis. Boston, 1997.
- Cook W., Hababou M., Tuenter H.* Multicomponent Efficiency Measurement and Shares Input in Data Envelopment Analysis: An Application to Sales and Services Performance in Bank Branches // *Journal of Productivity Analysis*. No. 14. 2000.
- Fare R., Grosskopf M. Norris and Zhang Z.* Productivity Growth, Technical Progress and Efficiency Changes in Industrialized Countries // *American Economic Review*. No. 84. 1994.
- Greene W.* The Econometric Approach to Efficiency Measurement // *Stem School of Business*. NY University. 1991.
- Mester L.* Efficiency of Banks in the Third Federal Reserve District // *The Wharton School*. University of Pennsylvania. 1994.
- Shephard R.* Theory of Cost and Production Functions // *Princeton University Press*. 1970.





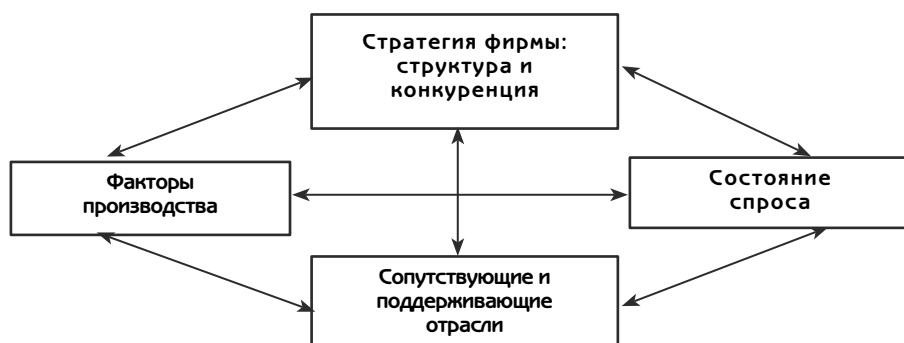
## КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ЗАДАЧИ АНАЛИТИКИ

*Г.В. Колодняя*

*доцент кафедры «Экономическая теория»*

### ВЫСКАТЕЛЬНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Высокая конкурентоспособность страны, как доказательно утверждает американский экономист Майкл Портер, является закономерным следствием сильных позиций в экономике отдельных кластеров — сообщества эффективно действующих компаний. В основе формирования конкурентоспособности лежат внутренние факторы, совокупность которых известна под названием «бриллиант конкурентного преимущества» М. Портера (см. схему):



В теории кластеров М. Портера сделан акцент на взаимном действии всей группы факторов. Считается, что именно синтез факторов способен обеспечить синергетический эффект. Так, первая группа факторов — стратегия фирмы: структура и конкуренция может создать преимущества, связанные с корпоративным управлением, обусловлена умением фирмы лидировать, делать выбор в пользу наиболее эффективных целей, возможностью создания новых видов бизнеса. Превосходство используемых факторов производства (вторая группа факторов) позволяет воспользоваться наличием материальных и нематериальных условий для формирования конкурентных преимуществ компании. Действие

третьей группы факторов — состояние спроса определяется емкостью и качеством рынка. Часто именно характер спроса национального рынка вынуждает производителей целенаправленно поддерживать высокие стандарты производства, своевременно вносить необходимые усовершенствования и новшества в создаваемые блага. Четвертая группа факторов — сопутствующие и поддерживающие отрасли олицетворяет процесс формирования конкурентной бизнес-среды в национальной экономике, включая партнеров по бизнесу.

Ключевые промышленные кластеры сформировались в большинстве стран мира в середине XX столетия. Несмотря на то что российская экономика находится в самом начале этого пути, формирование кластеров можно наблюдать и в ряде отраслей национальной экономики. Наиболее ярко этот процесс обозначился в пищевой (кондитерской) отрасли промышленности. Необходимо подчеркнуть, что отправным моментом, давшим толчок к формированию кластера в отечественной пищевой индустрии, послужил спрос. Именно составляющая спроса подтолкнула российских производителей к активным действиям с целью повышения уровня конкурентоспособности, помогла найти свою нишу, что позволило достойно противостоять международным гигантам.



Обычно мало кто серьезно воспринимает требовательность потребителя в качестве фактора конкурентоспособности. Принято считать, что конкурентное преимущество всегда находится на стороне производителя. Однако все происходящее в нашей экономике в последнее десятилетие свидетельствует об обратном. Взыскательность российских покупателей послужила своеобразным сигналом к действию отечественных компаний. Производитель вынужден был пойти на принципиальное изменение стратегии функционирования, попытаться создать уникальное предложение, найти эксклюзивную нишу на пути к завоеванию доверия покупателей. Именно требовательность потребителей сыграла определяющую роль в повышении конкурентоспособности отечественных компаний.

Доселе нераскрытый потенциал российского потребительского рынка, возможности быстрого роста сделали его привлекательным для деятельности международных компаний. С середины 1990-х годов ТНК стали осуществлять экспансию на российский рынок. Благодаря их предприимчивости американской компании Mars удалось завоевать 12% отечественного рынка шоколадных изделий, швейцарскому концерну Nestle — 24%, британской Cadbury — 4%.

В результате активных действий инвестиционного фонда Baring Vostok Capital по объединению трех крупных кондитерских фабрик — екатеринбургской «Конфи», ульяновской «Волжанки» и казанской «Зари» в 2001 г. на российском рынке обозначился новый игрок — кондитерский холдинг «Сладко» с долей рынка 6%.

*Отличительной особенностью крупнейших международных компаний является стратегия, направленная на унификацию и стандартизацию производимой продукции, поскольку определяющим критерием выступает экономия на масштабах производства, сбыта, а также рекламных акций. ТНК сознательно ограничивают ассортимент выпускаемых изделий и осуществляют агрессивное продвижение собственных марок (Nestle — шоколадные конфеты «Россия», карамель «Савинов», батончики «Шок»; Mars — конфеты «Держава»; Cadbury — горький шоколад «Новгород» и «Ростов»).*

Принципиально иной оказалась стратегия отечественных компаний. Свою деятельность они стали строить с учетом специфики современного российского потребительского рынка, который характеризуется спросом высокого качества.

В числе причин, по которым потребители стали предъявлять квалифицированный спрос на внутреннем рынке страны, можно назвать следующие.

♦ Повышение покупательной способности домохозяйств благодаря росту реальных доходов.

♦ За несколько лет работы на отечественном рынке (с начала 1990-х годов) зарубежные фирмы сумели «воспитать» российского потребителя, который успел привыкнуть к достаточно высокому качеству приобретаемой продукции.

♦ Произошла качественная модификация потребительского спроса. Эпоха потребления стандартного товара среднего качества по приемлемой цене как период утоления «постсоветского голода» закончилась. Важными и значимыми для покупателей стали такие характеристики, как качество товара, уровень послепродажного обслуживания, возможность приобретения товара в кредит и многое другое. В современной России потребитель уже не довольствуется приобретением унифицированного и стандартизованного товара, он отдает предпочтение товару-«образу», отражающему его стиль, образ жизни, подчеркивающему его индивидуальность, он согласен платить за креатив, поскольку ориентирован на всяческое проявление творчества.



**Создание  
уникального  
предложения**

Отечественные фирмы сумели ощутить изменения, происшедшие в психологии потребителей. Ответной реакцией производителя стал *поиск в области создания уникального предложения, стремление найти собственную индивидуальность и предложить на суд потребителя товар-эксклюзив.*

К примеру, среди отечественных компаний первооткрывателем сегмента дорогого шоколада стала Одинцовская кондитерская фабрика, возглавляемая Андреем Коркуновым. Со времени своего появления (1999 г.) фабрика сделала ставку на эксклюзивную упаковку и начинку. А. Коркунов долгое время занимался импортом конфет в Россию, но его не совсем устраивал вкус импортных конфет. Организовав собственное производство, Коркунов в течение нескольких лет вместе с итальянским технологом знакомился с различными рецептурами изготовления шоколада по всей Европе. Итогом этих поисков стала разработка А. Коркуновым собственной рецептуры изготовления шоколада, принципиально отличной от традиционных рецептов, применяемых отечественными производителями.

Одинцовская кондитерская фабрика А. Коркунова за сравнительно непродолжительный период своего присутствия на отечественном рынке кондитерских изделий прочно зарекомендовала себя в качестве лидера рынка «подарочного шоколада». Несмотря на то, что предприятие это небольшое (объем выпуска 8 тыс. т), «Коркунов» лидирует в сегменте дорогих конфет и, по данным агентства Bussiness Analutica, в настоящее время занимает 45% рынка дорогого шоколада.

Другое известное производство недавно предстало перед потребителем в новом качестве — как производитель конфет, сделанных вручную. Московская кондитерская фабрика «Красный Октябрь» в марте 2004 г. вышла в премиальный сегмент с конфетами под маркой «Эйнемъ». Новинка представлена двумя сериями: «Классика» и «Модерн». Маркетологи холдинга «Объединенные кондитеры», куда входит и МКФ «Красный Октябрь», считают целевой аудиторией премиального сегмента состоявшихся людей в возрасте от 25 до 55 лет с доходом выше среднего, для которых имеет значение качество продукции и высокая репутация производителя.

На МКФ «Красный Октябрь» решили воссоздать дореволюционную марку «Эйнемъ» — по имени основателя этой кондитерской фабрики Фердинанда Теодора фон Эйнема. Как предполагается, в сознании потребителя эта продукция должна ассоциироваться с образом удачливого предпри-

нимателя Эйнема, сумевшего добиться несомненных успехов на поприще производства кондитерских изделий. Начав свою «кондитерскую» карьеру с открытия в 1851 г. на Арбате небольшой лавки по изготовлению шоколада и конфет, Эйнем спустя шесть лет строит фабрику на берегу Москвы-реки на Софийской набережной. Высокое качество изделий быстро покоряет сердца москвичей, а со временем приходит и международный успех. Продукция предприятия получает Гран-при на Всемирной выставке в Париже. В 1913 г. хозяину фабрики жалуют звание поставщика двора Его Императорского Величества.

Успешность новой марки, как известно, напрямую зависит от ее продвижения, и холдинг «Объединенные кондитеры» планирует проведение масштабной рекламной акции. В ближайшие два-три года холдинг намерен занять 15% рынка кондитерских изделий класса «премиум». По оценкам экспертов, объем российского шоколадного рынка составляет 500 тыс. т, из которых 10% приходится на класс «премиум».

Концерн «Бабаевский» (производство основано в 1804 г.), также входящий в холдинг «Объединенные кондитеры», представил на отечественном рынке новинку — шоколад, не содержащий жиров животного происхождения и молочных продуктов. Новый вид шоколада позиционируется как продукт, способный поддержать силы и внести разнообразие в питание верующих людей, соблюдающих Великий пост. Предполагается, что товар-новинка поможет существенно расширить потребительскую аудиторию концерна «Бабаевский».

А например, фабрика «Конфаэль» позиционирует себя как «шоколадное ателье». Она стала первой и единственной компанией в России, где можно купить настоящее произведение искусства из шоколада наподобие скульптуры, картины или фотографии. Рождению этой идеи помог его величество случай. При подготовке презентации, приуроченной к открытию кондитерской фабрики (2000 г.), решили уйти от банальных подарков гостям в виде пакетов с конфетами, искали что-то оригинальное. Стремление как-то удивить публику зародило идею сделать каждому гостю массивные памятные медали из шоколада. В дальнейшем идея «штучного» производства получила творческое развитие на фабрике.

Действительно, предложение оригинальной идеи способно заинтересовать, удивить, привлечь внимание, значительно расширить границы потребительской аудитории. Средним ценовым диапазоном фабрики «Конфаэль» является шоколадная продукция стоимостью 400—1000 руб. за килограмм. Часть шоколадных изделий, выпускаемых серийно, предназначена для продажи в супермаркетах,

часть продукции изготавливается вручную по специально разработанной технологии. Заказчиками компании выступают как корпоративные клиенты, так и частные лица, а также рестораны и кафе. То есть основная потребительская аудитория компании «Конфаэль» — это достаточно обеспеченные люди. Вместе с тем компания старается учитывать интересы клиентов и с невысокими доходами. По мнению председателя совета директоров, «это гурманы, они предпочитают не просто съесть что-то сладкое, а полакомиться конфеткой за \$1 и получить настоящее удовольствие. Это люди, которые любят быть индивидуальными, любят себя и любят делать приятное другим»\*.

**Создание брендов** Следующий стратегический шаг отечественных компаний связан с переносом акцента с производства на маркетинг. Завоевание внимания российского потребителя не ограничилось исключительно производственными инновациями со стороны производителей. Российские компании стали активно применять нововведения в сфере продвижения товара, — к примеру, адресный маркетинг. Сегодня адресность и индивидуализация создаваемых производителем благ становится важным преимуществом обеспечения конкурентоспособности.

Индивидуальный подход предполагает активизацию взаимоотношений производитель — потребитель, взаимодействие между продавцом и покупателем, то есть не ограничивается исключительно актом купли-продажи или оформлением конкретного заказа. Приобретение продукции сегмента «суперпремиум» предполагает знание определенных тонкостей и наличие культуры потребления. Именно поэтому некоторые отечественные компании («Конфаэль», Одинцовская кондитерская фабрика, «Красный Октябрь») берут на себя в том числе и просветительскую функцию в целях воспитания культуры потребления шоколада высокого качества, изысканности вкуса и восприятия оригинальности продукции.

Покупатель может получить интересующую его информацию по составлению десертного меню для гостей, а также сочетаемости шоколадных изделий со спиртными напитками из инструкций, помещенных на фирменных сайтах кондитерских компаний, или из беседы с продавцом-консультантом «шоколадного бутика». Компанией «Конфаэль» создана книга о шоколаде, где представлено

\* Сташенко Е. Сладкие сказки // Компания. № 20, май 2004 г.

все многообразие производимых фабрикой шоколадных изделий с описанием уникальных компонентов, входящих в их состав.

Как известно из курса маркетинга, раскрутка изделий, входящих в премиум-сегмент, предполагает использование специальных методов продвижения среди целевой группы покупателей. Простая реклама уже недостаточно действенный способ распространения рекламируемых изделий. Более эффективной становится организация престижных мероприятий или налаживание дистрибуции в специальных точках — ресторанах, кофейнях, «шоколадных бутиках».

Не получив предполагаемого эффекта от широкомасштабной рекламной акции через размещение символа «Конфаэль» — золотой бабочки — на наружных щитах в Москве, на фабрике решили отказаться от традиционных способов продвижения продукции, и в качестве новых методов было избрано меценатство и спонсорство. Например, сотрудничество «Конфаэль» с благотворительным фондом Мстислава Ростроповича реализуется через оплату грантов на обучение талантливых студентов в музыкальных вузах России. Фабрика осуществляет кураторство ряда известных проектов.

Завоевав симпатии россиян, украинцев, а также арабов и американцев, компания «Конфаэль» готовится к выходу на французский рынок, не прекращая при этом экспериментировать. Специально для участия в «Шоколадном шоу» в Париже была разработана особая коллекция шоколадных открыток на французском языке с изображением достопримечательностей столицы Франции.

«Нам часто говорят: вы компания, которая сама создает рынок, сама создает спрос, поскольку предлагает то, чего раньше не было. И в этом смысле нам приходится постоянно экспериментировать. А сложность заключается в том, что заранее никогда не знаешь, насколько наши идеи способны найти отклик у потребителей»\*, — отмечает председатель совета директоров компании «Конфаэль».

Компания «Коркунов» открыла «шоколадный бутик» в целях пропаганды своей продукции как эксклюзивной. Как считают в компании, сверхпопулярность конфет «Коркунов» в качестве «хорошего подарка» породила в итоге негативный эффект. Продукция фабрики стала продаваться как в «цивилизованной» сети — супермаркетах и магазинах, где обеспечиваются необходимые условия хранения, — так и на мелкооптовых рынках, в местах, где не всегда соблюдаются

---

\* Качук Т. Картина шоколадом // Секрет фирмы. 2003, 3-16 ноября. С. 26.

стандарты хранения кондитерских изделий. Зачастую из-за разницы температур шоколад «седеет», то есть покрывается белым налетом, и у покупателей возникают сомнения по поводу высокого качества продукции марки «Коркунов». Кроме того, реализация шоколадных изделий через мелкооптовую торговлю стала ассоциироваться с массовым продуктом, что также негативно сказывается на имидже марки «Коркунов».

Продажа шоколадных изделий через бутик позволяет не только удивить покупателей тонкостями рецептуры, но и раскрыть сложность технологического процесса изготовления начинки для конфет, требующего личного участия мастера, то есть ручного труда.

Стремление производителей выделиться на общем фоне, определенным образом позиционироваться и запомниться своему потребителю заставляет многих отечественных производителей пойти по пути создания и продвижения бренда. И если раньше это относилось к товарам исключительно элитного спроса, то в последнее время бренды стали создаваться на рынке продуктов питания, в том числе и для кондитерских изделий.

Сегодня у производителей брендированной продукции большой потенциал развития. В России производится около 2 млн. т кондитерской продукции в год, из них на брендированную приходится только 2,5%. Однако за ней будущее! Отечественная пищевая промышленность лидирует в последние годы по созданию новых брендов. Их появление в нашей стране связано прежде всего с развитием производства экологически чистых продуктов и продуктов здорового питания.

**Поддержание высоких национальных традиций качества**

Неоспоримым конкурентным преимуществом отечественных кондитерских компаний является хорошее знание вкусов и предпочтений россиян. Национальные традиции формировались в течение более чем двух столетий. У самых истоков зарождения традиций находились нынешние лидеры кондитерского производства: концерн «Бабаевский», ОАО Московская кондитерская фабрика «Красный Октябрь», Кондитерская фабрика «Рот Фронт». Объем производства концерна «Бабаевский» в 2000 г. составил более 100 тыс. т, или 6,5% рынка кондитерских изделий; за этот же период в ОАО МКФ «Красный Октябрь» произведено около 80 тыс. т (4,5%), выпуск фабрики «Рот Фронт» составил около 50 тыс. т (2,8%).

Каждая из компаний имеет богатый опыт создания кондитерских изделий, располагает уникальной рецептурой производства эксклюзивной продукции. На предприятиях чтут традиции качества, заложенные основателями кондитерских фабрик. К примеру, уже более ста лет фруктовая и ягодная карамель «Абрикос», «Вишня», «Слива», «Яблоко» производится концерном «Бабаевский» по старинным «абрикосовским» рецептам (Алексей Иванович Абрикосов — основатель фабрики). «Красный Октябрь» по рецептам конца XIX века выпускает глазированные шоколадом фрукты (слива, вишня, груша). Многие сорта карамели, задуманные основателями фабрики «Рот Фронт» (1826 г.) купцами Ленковыми, выпускаются и сегодня.

В 2002 г. крупнейшие кондитерские производства были объединены в холдинг. «Объединенные кондитеры» на момент образования аккумулировали деятельность более двух десятков предприятий — как в столице, так и в регионах страны. Общий объем производства в 2003 г. превысил 252 тыс. т, оборот предприятий холдинга в том же году составил около 600 млн. долл., на его долю приходится 20% рынка кондитерских изделий. И если раньше доли рынка кондитерских предприятий были незначительными — от 2,8% («Рот Фронт») до 7% («Бабаевский»), — то после объединения консолидация усилий предприятий вылилась в появление сильного игрока, лидера кондитерского рынка с колоссальным потенциалом роста и развития.

Объединение тройки лидеров кондитерской индустрии в крупный холдинг является логическим шагом на фоне всеобщей глобализации в целях противостояния транснациональным корпорациям. Концентрация способна сделать более устойчивыми позиции участников объединения и, безусловно, повысить их конкурентоспособность. В холдинге рассчитывают также на синергетический эффект от процесса объединения, поскольку сосредоточение управления финансовой, производственной, маркетинговой, дистрибуторской системами в одном центре дает возможность аккумуляции и более полной включенности каждого из участников холдинга в процесс создания конкурентоспособного продукта.

Единая маркетинговая стратегия в рамках холдинга выражается в определении производственных приоритетов для каждого из участников объединения на основе исследования потребительских предпочтений. Позиционирование МКФ «Красный Октябрь» в холдинге «Объединенные кондитеры» планируется в области преимущественного производства шоколадных наборов и конфет. В концерне «Бабаевский» акцент производства будет сделан на развитии выпуска

плиточного шоколада. Приоритеты «Рот Фронта» обозначены как изготовление карамели, эксклюзивной халвы в шоколаде, вафель и т.д.

Аккумуляирование финансовых ресурсов в рамках холдинга сделало вполне достижимым осуществление полномасштабной рекламной кампании. В ближайшие пять лет на маркетинг в «Объединенных кондитерах» планируется потратить более 250 млн. долл. (рекламный бюджет компании Nestle — одного из конкурентов холдинга — составляет 20-30 млн. долл., эта компания входит в двадцатку крупнейших российских рекламодателей).

В холдинге полагают, что соединение преимуществ участников в единый функционирующий механизм позволит уже в самое ближайшее время увеличить долю рынка с нынешних 20% до 25%.

Разработке и проведению инвестиционной программы «Объединенные кондитеры» также уделяют должное внимание. Только в 2004 г. холдингом были подписаны два контракта с немецкими компаниями на поставку оборудования стоимостью 20 млн. долл. для производства шоколадных наборов и шоколадных плиток формата «Вдохновение» с разными начинками. В течение 2005—2008 гг. планируется инвестировать в развитие производства более 150 млн. долл. В качестве источников финансирования выступают как имеющиеся собственные средства, так и привлеченные средства банков. В самое ближайшее время станет возможным более активное участие иностранных инвесторов в деятельности холдинга, который планирует произвести IPO (первичное размещение ценных бумаг) на западных рынках\*. Дальнейшему укреплению положения холдинга «Объединенные кондитеры» на внутреннем рынке будет способствовать продолжение модернизации производства, реструктуризация фабрик, внедрение международной системы менеджмента качества ISO 9000:2001.

Холдингом разрабатывается стратегия развития до 2008 г., в которой сформулирована задача стать лидером в кондитерской отрасли на территории СНГ за счет коррекции производственной политики, оптимизации структуры ассортимента, специализации производства и увеличения мощности производственных линий. Холдинг стремится увеличить рыночную долю и довести объем продаж до 900 млн. долл. против нынешних 600 млн. долл.

\* Напомним, что до процесса объединения в холдинг кондитерские фабрики имели весьма скромные инвестиционные бюджеты. К примеру, развитие производства ОАО «Рот Фронт» осуществлялось за счет собственных источников.

Успешное функционирование кондитерских фабрик в рыночной экономике стало возможным благодаря организации маркетинга, проведению детального анализа кондитерского рынка, выявлению тенденций и возможных перспектив развития. Важнейшим приоритетом в процессе разработки стратегии развития лидеров явилось сохранение национальных традиций высококачественного производства. Обращение к истокам и богатейшему опыту первых кондитерских мастерских помогло работникам фабрик приобрести уверенность в будущем успехе работы в принципиально новых условиях, позволило выигрышно представить создаваемую продукцию в сознании потребителей.

В 1994 г. на МКФ «Красный Октябрь» был открыт музей, в экспозиции которого нашли отражение знаковые исторические вехи развития этого уникального предприятия. В 1997 г. появился музей концерна «Бабаевский», и по традиции все совещания проходят в зале рядом с музеем. А в сентябре 2004 г. в связи с празднованием 200-летнего юбилея этого кондитерского производства в музее состоялась встреча руководства холдинга «Объединенные кондитеры» с потомками Алексея Ивановича Абрикосова — основателя старейшей в стране кондитерской фабрики. Традиционно такие встречи становятся своеобразным символическим отчетом концерна «Бабаевский» перед потомками А.И. Абрикосова.

В течение ряда лет ведущими кондитерскими фабриками осуществляется образовательно-просветительская программа для детей, в рамках которой школьники знакомятся с историей развития пищевой промышленности в России на примере старейших производств — «Товарищества А.И. Абрикосов и сыновья», «Товарищества паровой фабрики шоколадных конфет и чайных печений Эйнема», «Товарищества на паях паровой фабрики шоколада, карамели и конфет Е.С. Леновой».

Ребята получают первое представление о производственных технологиях, элементах экономики и маркетинга. Перед ними раскрывается новый увлекательный мир кондитерского производства, в который они смогут прийти в будущем как равноправные партнеры. Для школьников организуются конкурсы по созданию интересного дизайна кондитерских изделий, что дает возможность принять непосредственное участие в разработке оформления продукции известных кондитерских фабрик. Юные победители конкурса получают в качестве награды не только сладкие призы, но и возможность сказочного путешествия, — к примеру, в парижский «Диснейленд».



Концепция развития холдинга «Объединенные кондитеры» предусматривает разработку проекта музея кондитерского дела совместно с Департаментом науки и промышленной политики Москвы. Размещение музея планируется на территории «Красного Октября» по его историческому адресу в целях привлечения внимания профессионалов-кондитеров, жителей и гостей столицы к истории становления и развития отечественного кондитерского производства.

Обострение конкурентной борьбы на российском рынке, снижение потребительской активности в отношении товаров массового спроса вызвали необходимость смены приоритетов для производителей. Индивидуализация предпочтений, требовательность и взыскательность российского потребителя стали основополагающим фактором в повышении конкурентоспособности отечественного бизнеса. Производитель пошел по пути большей дифференциации создаваемых благ, поиска новых ниш, а также создания уникального товара-креатива, способного привлечь и заинтересовать придирчивого покупателя.

Для большинства российских производителей действенным и продуктивным оказался «рецепт от Ф. Котлера» по поводу повышения уровня конкурентоспособности компании. Во время одного из своих посещений Москвы (в ноябре 2003 г.) «гуру» в области маркетинга дал интервью. На вопрос: «Что является приоритетным в успешной деятельности современной компании?» Ф. Котлер ответил следующим образом: «Успешной и прибыльной будет деятельность той фирмы, которая, исследуя потребности, предпочтения и образ мышления покупателей, сумеет предугадать их желания»\*. Вне всякого сомнения, российским компаниям это удастся благодаря требовательности покупателей.



\* См.: Фуколова Ф., Москаленко И. Российским компаниям надо научиться создавать бренды // Секрет фирмы. 2003, 17-30 ноября. С. 50-54.

**В.Э. Керимов**

*профессор кафедры «Бухгалтерский учет»*

## О ПОСТАНОВКЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В КОММЕРЧЕСКИХ СТРУКТУРАХ

Экономический анализ охватывает всю экономику — от мирового хозяйства до отдельных звеньев глобальной экономики. Он входит составной частью во все экономические науки — от экономической теории до конкретных экономических наук.

В литературе приводятся различные классификации видов экономического анализа. В этой связи плодотворным является предложенный д.э.н., проф. А.Д. Шереметом (зав. кафедрой учета, анализа и аудита МГУ) принцип классификации видов анализа по функциям управления и даже более укрупненно — по содержанию процесса управления (каждый вид анализа обслуживает несколько функций управления). В результате выделено три основных вида анализа — оперативный, текущий (ретроспективный) и перспективный, т.е. стратегический. Другие признаки классификации видов анализа являются второстепенными, хотя они не отрицаются и отражают действительное отличие друг от друга видов анализа.

Оперативный и текущий виды анализа основываются на изучении ретроспективного периода. Однако в конечном счете целью анализа является уяснение перспектив, создание информационной и теоретической базы для принятия управленческих решений относительно будущего развития. Экономический анализ в сущности обращен в будущее, он в некотором смысле уже является анализом будущего (того, что может произойти), но по данным о прошлом. В этом усматривается ограниченность ретроспективного анализа, он как бы не доведен до конца: определено, как вел себя показатель в прошлом, сделано предположение о том, как будет он вести себя в будущем, но не определено, в какой мере это будет проявляться, не вычислены будущие значения показателя.

Естественно, ставится задача — анализировать будущее не по прошлому, а по некоторым спрогнозированным показателям. Такой перспективный анализ должен включать анализ ретроспективы, прогноз (оценку) перспектив. Прогноз является, таким образом, стадией стратегического анализа, за которой следуют анализ будущего, выработка управляющих воздействий, новые прогнозные расчеты, выбор альтернатив развития и выработка практических рекомендаций для осуществления наилучшего варианта развития.

**Стратегический анализ** — это процедура поиска и отбора стратегических альтернатив.

Согласно сложившимся представлениям стратегический анализ имеет целью нахождение в каждом процессе наиболее устойчивых закономерностей и тенденций, способных играть решающую роль в будущем, и прогнозирование на их основе показателей производственно-хозяйственной деятельности.

Важнейшими задачами стратегического анализа являются обоснование стратегических планов, оценка ожидаемого их выполнения, а также предоставление информации для принятия стратегических управленческих решений.

Стратегический анализ может быть как частным, тематическим (какой-либо одной стороны деятельности или одного процесса), так и комплексным, охватывающим все важнейшие аспекты того или иного вида деятельности.

Основным средством стратегического анализа является *экономико-математическое моделирование*. Процесс моделирования можно условно подразделить на три этапа:

- 1) анализ теоретических закономерностей, свойственных изучаемому явлению или процессу, и эмпирических данных о его структуре и особенностях; на основе такого анализа формируются модели;
- 2) определение методов, с помощью которых можно решить задачу;
- 3) анализ полученных результатов.

При экономико-математическом моделировании часто возникает ситуация, когда изучаемая экономическая система имеет слишком сложную

структуру, не разработаны математические методы, схемы, которые бы охватывали основные особенности и связи этой системы. Такой экономической системой, например, является экономика предприятия в целом, в ее динамике, развитии. Возникает необходимость упрощения изучаемого объекта, исключения из анализа некоторых его второстепенных особенностей, с тем чтобы подвести эту упрощенную систему под класс уже известных структур, поддающихся математическому описанию и анализу. При этом степень упрощения должна быть такой, чтобы все существенные для данного экономического объекта черты в соответствии с целью исследования были включены в модель.

Разработка стратегии организации требует сбора и анализа большого объема информации. Источники информации для стратегического анализа условно можно разделить на внешние и внутренние.

К *внешним источникам* относятся:

- обзоры рынка;
- аналитические статьи;
- реклама;
- статистика;
- заказные обзоры;
- Интернет;
- журналы;
- базы данных;
- заказные исследования;
- прогноз экспертов;
- информация об уже проведенных исследованиях.

К *внутренним источникам* относятся:

- бухгалтерская (финансовая) отчетность;
  - статистика производства, продаж, качества;
  - отчеты о проведенных ранее обследованиях;
  - различные статистические данные и пр.
-

➤ **Внешние источники информации.** В каждом конкретном случае выстраивание стратегии неизменно предваряется определенными предпосылками, которые должны быть выявлены в ходе скрупулезной подготовительной работы. Поэтому так важно проанализировать как можно больше разнообразных внешних источников информации о соответствующем рынке. К ним относятся всевозможные обзоры рынка, аналитические статьи, посвященные темам, существенным для разработки будущей стратегии. Внешним источником информации может служить даже анализ рекламы, которую дают конкуренты, ибо нередко она указывает на стратегические направления деятельности конкурирующей компании.

На определенном этапе подготовительной работы полезно обратиться к статистической информации, которую собирают различные специализированные агентства. Она обычно содержит усредненные сведения различного уровня (данные о нескольких уровнях продаж по конкретной продукции в отрасли, об эффективности деятельности компаний и о различных финансовых параметрах). На основе этой информации проводят сравнение показателей данной компании и ее основного конкурента/конкурентов, работающих в том же рыночном сегменте. Кроме того, можно заказать необходимые исследования или обзоры и в результате получить разнообразную информацию, особенно маркетинговую.

Получаемая информация порой носит аналитический характер, — например, данные каких-либо аналитических исследований, тематика которых представляет прямой либо косвенный интерес для анализа положения дел в данной компании. Однако зачастую приобретенную информацию используют для поиска ответов на вполне конкретные вопросы, — например, какова узнаваемость торговой марки, насколько положителен имидж данной компании, на какие группы может быть сегментирован рынок. Такого рода информация может быть бесплатной (при анализе соответствующих публикаций в журналах, газетах и т. д.) либо оплачиваемой (при заказе обзоров, исследований, использовании коммерческих баз данных, например базы данных, которая содержит статистику движения товаров в стране).

В качестве внешних источников информации часто выступают эксперты, которые в данной отрасли специализируются на составлении общих прогнозов и проведении исследований. Но получить исчерпывающий ответ можно лишь на правильно сформулированный вопрос. Кроме того, полезно навести справки и узнать, не проводился ли в прошлом поиск инфор-

мации, подобный вашему. Следует помнить о такой возможности и искать готовые аналитические выводы, сделанные кем-то ранее для другой компании. Вполне вероятно, что некогда в данной отрасли уже заказывали аналогичный обзор, поэтому нелишне ознакомиться с этой информацией заранее.

➤ **Внутренние источники информации.** При разработке стратегии необходимо анализировать прежде всего уже имеющуюся у компании информацию. Ее анализ обязательно следует осуществлять на всех уровнях организации. Так, например, иногда имеет смысл выяснить, к какому источнику относится финансовая отчетность. Благодаря такого рода сведениям можно получить исчерпывающую картину развития компании за последние несколько лет, отследить различные тенденции ее развития, а также поставить отдельные стратегические задачи на основе определенных значений тех или иных финансовых показателей.

Немалую пользу можно извлечь из ознакомления с различного рода статистическими данными, например со статистикой продаж (по регионам, группам и пр.). С помощью различных аналитических методов по этой информации составляют всевозможные корреляции, кластеры и пр. Таким образом, при обработке известных сведений фактически получают новые.

Важно ознакомиться с данными, так или иначе связанными с производством продукции, решением проблем ее качества, ибо такая информация позволяет не только взглянуть на компанию под иным углом зрения, но и ясно увидеть какие-то весьма проблематичные аспекты ее существования, которые прежде были скрыты и недоступны для исследования.

Большие и средние компании часто осуществляют различные бизнес-проекты, связанные с реорганизацией системы управления, и привлекают для этого внешних консультантов. При этом обычно проводят предварительное исследование, в котором суммируются и анализируются основные трудности и специфические особенности функционирования компании. Если отчет об исследовании сделан на хорошем профессиональном уровне, в нем, несомненно, можно найти полезную информацию.

При анализе внешних и внутренних источников информации следует подходить к предоставляемым сведениям с разных точек зрения. Особенно

важно отслеживать тенденции и подходы, характерные для различных видов информации. В то же время необходимо отмечать любые нестандартные явления, например резкие взлеты либо, наоборот, падения значений интересующих показателей. Таким путем можно обнаружить какие-то новые факторы, которые оказывают существенное воздействие на работу компании и в обозримом будущем могут повлиять на ее стратегию.

В процесс сбора полезной информации так или иначе могут быть вовлечены и сотрудники компании. Это может происходить в форме беседы, интервью, а также при анкетировании.

➤ **Интервью.** При разработке стратегии сбор большей части информации осуществляется с помощью интервью. Однако для того чтобы интервью было максимально эффективным, к нему необходимо соответствующим образом подготовиться и однозначно определить его цели, объекты и иные параметры. Если для вашего респондента все обсуждаемые вопросы, связанные со стратегией, составляют туманную область смутных представлений без четких ориентиров, то он, скорее всего, будет отклоняться от заданной темы и, соответственно, давать неадекватные ответы. Поэтому при подготовке к интервью необходимо заранее и как можно более четко сформулировать цели и подготовить основные вопросы для обсуждения. Лучше дать собеседнику возможность предварительно ознакомиться с ними, чтобы он пришел на интервью хорошо подготовленным, с подобранной по конкретным темам информацией, которая существенно облегчит процесс и сделает его максимально эффективным. В противном случае вам придется тратить время на разъяснение специальной или достаточно специфической терминологии, и вы не получите той информации, ради которой проводите интервью. Ибо в данном случае собираемая информация в основном связана с конкретными оценками, которые дает компетентный собеседник.

Желательно начинать интервью с вопросов общего характера, чтобы респондент и интервьюер могли найти общий язык и ощущать себя достаточно комфортно. Прежде всего следует ознакомить собеседника с целью интервью и по возможности дать ему общее представление о структуре задаваемых вопросов. Только после этого можно приступать к делу. Иногда по ходу интервью возникает необходимость в точных данных. И если заранее составлены определенные графики, схемы или таблицы, работать с рес-

пондентом гораздо легче, ибо можно придерживаться четкой структуры, а «не блуждать в потемках».

При завершении интервью нужно поинтересоваться у собеседника, какие темы, по его мнению, не прозвучали, какие важные проблемы не получили должного освещения. Наконец, при подведении итогов следует в сжатом виде пересказать основные тезисы полученной информации. Это необходимо для того, чтобы окончательно удостовериться, правильно ли вы поняли своего респондента, ибо всегда существует вероятность искажения изначального смысла того или иного высказывания. Кроме того, неточности могут возникнуть в процессе переформулирования тех или иных упомянутых собеседником положений. Поскольку при разработке стратегии важны все детали, по ходу интервью следует проявлять максимальное внимание не только к тому, что говорит респондент, но и к тому, как он говорит.

➤ **Групповые встречи и «мозговой штурм».** Практика свидетельствует о малой эффективности сбора информации в том случае, если интервью принимает характер групповой встречи. Оптимальное количество респондентов — два человека. Если их будет больше, то в процессе интервью большая часть присутствующих обречена на пассивное участие. Поэтому следует стремиться к тому, чтобы интервью носило по возможности индивидуальный характер.

Вышесказанное, однако, отнюдь не означает, что работа с группой столь же малоэффективна и при выстраивании стратегии. Напротив, для поиска и практического внедрения тех или иных подходов к формулируемой стратегии, а также решения возникающих проблем работа в небольших группах (4—5 человек) бывает достаточно эффективной и дает хорошие результаты.

В настоящее время метод «мозгового штурма» представляется одним из наиболее эффективных и широко применяемых методов, используемых при разработке стратегии. Однако и здесь важно помнить следующее: в ходе данного процесса приходится ставить так много вопросов, что далеко не всегда разумно (да и возможно) решать их в группе, ибо это займет массу времени. Поэтому при разработке стратегии очень важно найти динамическое равновесие между индивидуальной работой (анкетирование и проведение интервью) и групповой («мозговой штурм»).



➤ **Анкетирование.** Осуществляя проект, цель которого — разработка стратегии, компания встает перед необходимостью проведения сбора информации, к которому придется подключить довольно большое число сотрудников. Однако сбор и последующая обработка информации, полученной с помощью интервью, отнимает слишком много времени (если на интервью обычно отводится не более полутора часов, то его обработка занимает существенно больше времени). Поэтому и получил столь широкое распространение метод анкетирования, ибо благодаря ему можно всесторонне подготовиться к интервью и сэкономить время на его обработку. Анкета содержит определенным образом подобранный перечень вопросов, подлежащих ответу (например: «оцените сильные и слабые стороны вашей компании», «охарактеризуйте основные группы покупателей», «назовите важнейшие направления деятельности компании» и т.д.). Существуют также специальные анкеты для разработки стратегии, которые включают в себя множество различных пунктов и разделов.

При составлении анкет целесообразно включать в них только те пункты, которые имеют непосредственное отношение к данной компании. Зачастую анкеты содержат, на первый взгляд, одни и те же вопросы, однако их назначение состоит в том, чтобы осветить различные предметные области, которые можно классифицировать по определенному признаку или функции (различные виды продукции, группы клиентов, производство и пр.). Ибо стратегия компании может видоизменяться в зависимости от ориентации на разные группы потребителей. Так, если в деятельности компании существует два основных направления — розничные продажи и продажи через дилерскую сеть, то нет ничего необычного в том, что критерии и стратегические цели для этих двух направлений будут существенно отличаться.

Анкета позволяет собрать информацию, исходя из которой (после соответствующей обработки) можно достаточно адекватно представить и оценить уровень понимания сотрудниками стратегии фирмы. Редко можно встретить компанию, персонал которой обладает ясным и однозначным пониманием применяемой руководством стратегии. Обычно сотрудники (причем не только рядовые служащие, но даже руководители среднего звена) имеют о ней смутное представление, вследствие чего зачастую дают неадекватные ответы на вопросы анкеты.

При использовании метода анкетирования обычно поступают следующим образом. Примерно десять ведущих сотрудников компании заполняют анкеты, затем полученные результаты сводят воедино и анализируют в двух направлениях. Во-первых, отслеживают и выделяют повторяющиеся ответы по признаку частотности и смысловой идентичности. Значительное число таких ответов свидетельствует о том, что одна и та же проблема волнует большую часть сотрудников компании. Во-вторых, находят и анализируют противоречивые и взаимоисключающие ответы. Значительное число таких ответов свидетельствует о том, что у компании нет четкой и однозначной стратегии для того или иного направления ее деятельности, в силу чего менеджеры в стратегически важных ситуациях вынуждены (а зачастую и привыкли) поступать по своему усмотрению.

Метод анкетирования имеет много достоинств, и его единственное неудобство связано с тем, что анкеты, как и интервью, отнимают время. Однако с этим неудобством можно справиться. Если анкеты помогают сэкономить время на интервью, то для максимального облегчения процесса их заполнения анкетирование, как правило, предваряется небольшим семинаром. Необходимость такого семинара с сотрудниками компании диктуется следующим соображением. Согласно данным современной экспериментальной психологии у разных людей восприятие одних и тех же терминов может существенно различаться. Поэтому в ходе семинара его ведущий объясняет принципы и базовые термины стратегического управления, а также разбирает по пунктам основные положения анкеты. Для сотрудников компании будет особенно ценно, если помимо прочего в анкетах найдет отражение и специализированная тематика.



*Баясгалан Цэцгээ*  
*научный сотрудник Института экономики*  
*Монголии (г. Улан-Батор)*

## ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И КАЧЕСТВА УСЛУГ (НА ПРИМЕРЕ ТУРФИРМ)

Ценообразование — один из важных элементов маркетингового комплекса. Через цены реализуется конечный результат деятельности турфирмы, определяется эффективность деятельности всех ее звеньев.

Ценообразование в сфере туризма отличается следующими особенностями.

- Высокая эластичность цен в различных сегментах рынка туристических услуг.
- Разрыв во времени между моментами установления цены и купли-продажи турпродукта.
- На стадии формирования промежуточного продукта его стоимость перераспределяется между хозяйствующими субъектами, а на стадии конечной реализации турпродукта отклонение цен от стоимости ведет к перераспределению доходов между различными группами (потребителей и производителей).
- Услуги туризма представляют собой конечный продукт, предназначенный непосредственно для потребителей, поэтому цены на услуги — это розничные цены.
- Высокая степень конкурентного влияния. На одни и те же туристические услуги действуют два уровня цен — внутренние и внешнеторговые (например, тарифы на услуги). Вследствие международных требований цены для иностранных туристов устанавливаются на более высоком уровне, чем для отечественных.
- Сезонная дифференциация цен и тарифов.
- Цена туристической путевки зависит от вида тура — групповой или индивидуальный.

- Значительная стоимость различного рода операций с туристическими услугами.
- Туристические услуги непосредственно связаны с потребителем, поэтому достаточно высок уровень ориентации на те или иные запросы потребителя.
- Стоимость турпродукта ориентирована не на среднего потребителя, а на определенные типовые группы. Учет типологии потребления повышает эффективность коммерческой деятельности.
- На процесс формирования цен на услуги туризма оказывает влияние туристическая рента.
- Значительная степень государственного регулирования.

При ценообразовании на туристический продукт применяются три перечисленных ниже подхода.

① Формирование цены по составляющим элементам турпродукта (себестоимость). В основном себестоимость турпродукта включает текущие расходы (издержки) на производство, реализацию и организацию потребления услуг.

Себестоимость туристического пакета определяется:

$$C = \sum_{i=1}^n c_i q_i$$

где  $c_i$  — себестоимость  $i$ -й услуги;

$q_i$  — количество единиц  $i$ -й услуги в составе пакета.

Независимо от качественных характеристик себестоимость единицы услуги может быть представлена в виде векторной функции:

$$c_i = (c_i(t_j), \dots, c_i(t_m)),$$

где  $c_i$  — себестоимость единицы  $i$ -й услуги;

$t_j$  — множество параметров  $j$ -го тура.

② Расчет цены по этапам продвижения турпродукта на рынок. Эта цена состоит из себестоимости, косвенных налогов по отдельным видам услуг, надбавки туроператора — прибыль туроператора, скидка для отдельных групп туристов по отдельным видам услуг и надбавка или скидка с цены туроператора (комиссионное вознаграждение) в пользу турагента, а также из надбавки турагента. Надбавки должны включать возмещение затрат турфирмы и прибыль.

В соответствии со структурой цены на турпродукт цена турпакета на одного туриста определяется:

$$P = \frac{C + T + N_{TO} + N_{TA}}{Q_1 + Q_2}$$

где  $P$  – цена турпакета на одного туриста;

$C$  – себестоимость туристических услуг, входящих в турпакет, составленный туроператором;

$T$  – косвенные налоги (НДС) по отдельным видам услуг туризма;

$N_{TO}$  – надбавка туроператора;

$N_{TA}$  – надбавка турагента;

$Q_1$  – количество туристов в группе;

$Q_2$  – количество лиц, сопровождающих группу туристов по определенному маршруту.

③ Определение цены на основе стратегии развития туристического предприятия. Стратегия ценообразования должна соответствовать целям развития фирмы. Исходя из стратегии деятельности турфирмы видоизменяется и ценовая политика – например, она может:

- стремиться к сдерживанию цен ниже уровня конкурентов;
- следовать за рыночной ценой, ориентируясь на цены конкурентов;
- устанавливать более высокие цены, чем у конкурентов, для сохранения престижной цены;
- устанавливать цену для максимизации рентабельности продаж, чистого собственного капитала и всех активов предприятия;
- увеличивать объем реализации туристических услуг за счет низких цен;
- устанавливать цену для стабилизации цен, увеличения прибыльности и укрепления позиции предприятия на рынке;
- ориентироваться на цены какого-либо одного конкурента;
- устанавливать цены, обеспечивающие получение определенного процента дохода от объема инвестиций;
- использовать цены для увеличения объема прибыли от комплекса тур-услуг, а не от отдельных видов услуг;
- обеспечивать стабильность и устойчивость рынка сбыта туристических услуг и т.д.

Можно выделить четыре метода определения уровня цен: на основе спроса, затрат, прибыли и конкуренции. На основе спроса используют различные стратегии по установлению цен для продвижения турпродукта:

- стратегия «снятия сливок» — сначала устанавливают максимально высокую цену, а когда начальный спрос ослабевает, цену снижают до среднего уровня; процесс повторяется до насыщения массового спроса;
- стратегия преимущественной цены, или проникновения на рынок, на основе достижения преимущества по отношению к конкурентам по издержкам (цена ниже цен конкурентов) и по качеству (цена выше цен конкурентов);
- стратегия т.н. престижных цен.

Политика цен может разрабатываться на длительный срок или же приспособляться к изменению условий рынка. При установлении окончательной цены целесообразно использовать гибкую ценовую тактику, так как это позволяет более эффективно добиваться поставленных целей долгосрочной стратегии развития.

Разработка политики цен осуществляется с учетом внешних и внутренних факторов развития турфирмы.

*Внешние факторы:*

- соотношение спроса и предложения;
- уровень и динамика конкурирующих цен;
- степень государственного регулирования сферы туризма;
- платежеспособность, интересы и вкусы потребителей.

*Внутренние факторы, или цели ценообразования:*

- максимизация текущей прибыли от формирования и реализации турпродукта;
- удержание позиций на рынке;
- достижение лидерства в качестве предлагаемых турпродуктов;
- стремление турфирмы к увеличению темпов роста, даже за счет некоторого снижения доходов;
- заинтересованность туроператора и турагента в увеличении своей доли на рынке туруслуг;
- стремление избежать банкротства.

Цена туристического продукта строится на анализе рыночного спроса. Спрос на турпродукт зависит от привлекательности и качества услуг, а также времени года. Цены на туруслуги колеблются в зависимости от изменения спроса, поэтому динамика спроса является главным регулятором уровня цен. Цена в свою очередь выполняет регулирующую функцию сбалансированности спроса и предложения. На цену туристической услуги влияют такие факторы, как предпочтения потребителя; класс и формы обслуживания; вид тура; конъюнктура рынка на услуги туризма; отличительные особенности турфирм и т.д. На окончательной цене турпродукта сказывается также ценовая политика туристического предприятия, использование ресурсов, ассортимент и престижность турпродукта и др.

Цена, кроме того, сигнализирует о появлении дефицита. Наилучшее использование ресурсов может осуществляться благодаря ценовым сигналам их дефицита.

Фирмы повышают цену относительно цены предыдущего периода, если ресурсы уменьшились, и понижают цену, если ресурсы увеличились. При этом изменение цен пропорционально колебаниям ресурсов. Ценовая политика понижения и повышения цены выражается уравнением:

$$\dot{P}(t) = -\lambda \dot{R}(t), \quad \lambda > 0 \quad (1)$$

где  $R(t)$  – уровень ресурса.

Пусть спрос и предложение зависит не только от цены, но и от скорости ее изменения:

$$\begin{aligned} S(t) &= a_1 + a_2 P(t) + a_3 \dot{P}(t) \\ D(t) &= b_1 + b_2 P(t) + b_3 \dot{P}(t) \end{aligned} \quad (2)$$

Изменение запаса равно разности между предложением и спросом:

$$\dot{R}(t) = S(t) - D(t) \quad (3)$$

Подставляя (2) в (3), с учетом уравнения (1) получаем линейное дифференциальное уравнение второго порядка, решение  $P(t)$  которого дает поведение цены в зависимости от изменения ресурса.

Повышение или понижение цен ведет к перераспределению прибыли между отраслями, предприятиями и социальными группами населения.

Можно использовать следующую формулу ценообразования:

$$P=F(A, D/S, Com, Cost, K)$$

где  $A$  — экзогенный фактор;

$D/S$  — соотношение спроса и предложения;

$Com$  — коммерческие характеристики;

$Cost$  — издержки на туроперацию;

$K$  — конкурентная ситуация на туристическом рынке.

В условиях рыночной экономики для определения цены и ценообразования не учитываются альтернативные издержки, потому что существует ряд видов издержек при производстве продукции и услуг, которые не включаются в бухгалтерские издержки. Однако учет их при определении издержек туристической услуги крайне необходим. Кроме фактических расходов необходимо также учитывать конъюнктуру рынка, соотношение спроса и предложения на данную туристическую услугу. Помимо этого следует учитывать чистые инвестиции и дисконтирование.

Ценообразование включает и политику применения скидок на туристические услуги, а также применение дифференцированных цен и тарифов на одни и те же услуги. Дифференциация цен осуществляется в зависимости от сезонных факторов, видов туров, качества услуг и т.д.

Помимо спроса цена на туроперацию во многом зависит также от рекламы. Если снижение цены ведет к росту спроса на туроперацию, то хорошая реклама позволяет повышать цены на туроперацию. Вместе с тем иногда отмечается явное несоответствие между ценой туроперации и степенью удовлетворенности ее потребителей. Политика ценообразования на туристическую услугу\* должна адекватно отражать содержание и качество самих услуг.

При установлении цены на турпродукт фирме необходимо рассчитать экономическую эффективность тура: рентабельность и прибыльность. Для определения ожидаемой прибыли нужно провести систематизированный анализ издержек объема реализации услуг и прибыли, определить оптимальный ассортимент услуг. На основе анализа затрат и уровня рентабельности турпродуктов можно определить варианты политики снижения или повышения цен и их влияние на объем и структуру ожидаемых доходов от продаж, а также возможные пределы изменения цен в зависимости от влияния тех или иных рыночных факторов.

\* См.: Квартальнов В.А. Туризм: Учебник. М., 2002.



Краткосрочный нижний предел цены обозначает цену, способную покрыть лишь переменную часть издержек. Он соответствует ограниченной себестоимости, рассчитанной по системе директ-костинг. Принимая решение по цене в случае дополнительного заказа, предлагаемую цену следует сравнивать с суммой переменных издержек, а не с полной себестоимостью продукции.

Система директ-костинг позволяет определить изменение прибыли вследствие изменения переменных затрат, цены реализации, структуру услуг в туристическом продукте и, соответственно, на основе данного анализа принять комплекс необходимых мер по управлению доходностью фирмы.

Что касается современного потребителя товаров и услуг, то его поведение существенно изменилось — значительно возросла роль категории качества, а также соответствия международным стандартам. Качество услуги определяется не только технологическими требованиями к выполнению соответствующей операции, но и временем ожидания, комфортностью получения услуги, удобством информационного обслуживания клиентов, характеристиками сети обслуживания и т.д. Потребитель осуществляет выбор не только на основе цены, но и с учетом сложного соотношения “цена-качество”.

Рассмотрим задачу определения объема и качества туруслуг в целях обеспечения максимальной прибыли турфирмы\*.

Цена потребления услуги увеличивается в соответствии с приростом ее качества:

$$P = P_0 + d k$$

где  $P_0$  — цена услуги со стороны потребителей при нижней границе уровня качества;  $k$  — уровень качества услуги;  $k = k - k_L$  — прирост уровня качества относительно нижней границы;  $d$  — коэффициент, характеризующий скорость прироста цены на услугу в связи с приростом уровня качества.

Потребление услуг уменьшается в зависимости от показателя уровня качества:

$$C = C_0 - b k$$

где  $C$  — объем потребления услуги;  $C_0$  — потребление услуги при нижней границе уровня качества;  $b$  — коэффициент, характеризующий прирост предложения на услугу в связи с приростом уровня качества на малую величину.

\* См.: Романцева Е.В. Формирование согласованного экономического механизма управления качеством услуг: Тезисы докладов VII Международной научно-практической конференции «Наука — индустрии сервиса». М., 2002.

Спрос на услуги со стороны потребителей определяется уравнением:

$$D = D_0 - a k$$

где  $D_0$  — спрос на услуги со стороны потребителей при нижней границе уровня качества;  $a$  — коэффициент, характеризующий прирост спроса на услугу в связи с приростом уровня качества на малую величину.

Модель определения объема и качества услуг сформулируем следующим образом:

$$(P_0 + d\Delta k)q - E(q, k) \rightarrow \max$$

$$(P_0 + d\Delta k)(C_0 - b\Delta k) \leq B$$

$$D = D_0 + a\Delta k$$

$$q = \min(D, Q)$$

$$k_L \leq k \leq k_H$$

где  $q$  — объем оказываемой услуги турфирмы;  $E(q, k)$  — функция затрат турфирмы;  $D$  — спрос на туруслугу;  $Q$  — максимальный объем услуг, т.е. предложение турфирмы;  $B$  — бюджет потребителя;  $k_L, k_H$  — нижняя и верхняя границы уровня качества услуги.

Турфирмы стремятся обеспечить максимальную прибыль и устанавливают нижнюю границу качества услуг, повышение которой приводит к уменьшению прибыли.

Стратегия турфирмы должна строиться в соответствии с реализацией показателей качества услуги, установленных потребителем ( $k = k_H$ ). Потери у турфирмы в связи с реализацией уровня качества, выгодного потребителю, определяется как:

$$F_1 = F_1(k_L) - F_1(k_H).$$

При этом выгода потребителя определяется разницей экономий бюджета, получаемых потребителем при верхней и нижней границах уровня качества услуг:

$$F_2 = F_2(k_H) - F_2(k_L).$$

Условие согласованного взаимодействия представляется неравенством:

$$F_1 \leq F_2.$$

Получая эффект от качественной услуги, потребитель может пойти на повышение ее цены. Диапазон изменения цены на услуги, при реализации которого и фирме, и потребителю экономически выгодно высокое качество услуг, определяется:

$$\frac{\partial F_1}{\partial P} \Delta F_1 \leq \Delta P \leq \frac{\partial F_2}{\partial P} \Delta F_2$$

Прирост критерия от изменения цены  $P$  должен быть не меньше потерь производителя  $F_1$ , при реализации уровня качества услуги, выгодного для потребителя, и не больше эффекта  $F_2$ , получаемого потребителем.

В результате решения задачи определяется оптимальное значение прироста уровня качества услуги, которое обеспечивает максимальную прибыль фирмы за счет увеличения цены на услугу при повышении ее качества.

Предложенную модель по формированию механизма управления качеством услуг можно использовать для системы, характеризующейся оказанием множества различных видов услуг.

Однако повышение уровня качества влечет за собой увеличение определенных затрат, снижающих величину прибыли.

Результаты решений по уровню качества оказания услуг во многом определяются параметрами, выбор которых зависит и от позиции потребителя.

Можно представить качество услуг в комбинации комплексных показателей с весовыми коэффициентами.

Разработанные задачи принятия решений турфирмы, модели механизма взаимодействия по уровню качества позволяют увеличить спрос на услуги, повысить эффективность деятельности турфирмы, выбрать оптимальную стратегию ее функционирования, направлений повышения качества. Также модель позволяет осуществить оценку результатов и обосновать принимаемые турфирмой решения.





**РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ И РЕГИОНОВ –  
ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ  
РОССИИ В XXI ВЕКЕ**

**В** рамках общеакадемической комплексной темы «Финансово-экономические основы устойчивого и безопасного развития России в XXI веке» кафедры «Экономика и антикризисное управление» Финансовой академии проводила исследования по следующим направлениям:

- ✓ Организационно-экономические аспекты безопасности функционирования хозяйствующих субъектов.
- ✓ Способы разрешения конфликтов «владелец-менеджер» в современных российских организациях.
- ✓ Социальная ответственность корпораций как составляющая экономической безопасности.
- ✓ Информация о партнерах-конкурентах как основа принятия управленческих решений на предприятиях.
- ✓ Производственная программа – основа конкурентоспособности, финансовой устойчивости и безопасности предприятия.
- ✓ Инновации как основа устойчивого развития организации.
- ✓ Организационное развитие производственных систем как основа безопасности.
- ✓ Продовольственная безопасность как составляющая устойчивого развития страны.
- ✓ Развитие корпоративного сектора как фактор устойчивого развития экономики.
- ✓ Совершенствование амортизационной политики и оценка ее влияния на инвестиционные процессы в отраслях экономики.

*По теме «Развитие организаций и регионов — основа устойчивого развития России в XXI веке» был проведен “круглый стол” под председательством профессора Н.А. Сафронова.*

*В работе «круглого стола» принимали участие представители из различных регионов страны — Владимира и Владимирской области, Ярославля, Волгограда, Нижегородской области, а также преподаватели Московского государственного университета, сотрудники Финансовой академии и другие специалисты.*



Проректор Финансовой академии по научной работе д.э.н, проф. *М.А. Федотова* выступила с приветственным словом к участникам «круглого стола», акцентировав внимание на актуальных проблемах, выделенных Правительством РФ на современном этапе.

В ходе развернувшейся дискуссии обсуждались вопросы экономической безопасности как на макро-, так и на микроуровне в аспекте их взаимосвязи и взаимозависимости; прежде всего рассматривались современные тенденции в развитии регионов и организаций.

Профессор МГУ д.э.н. *В.П. Орешин* подчеркнул в своем выступлении необходимость разработки системы взаимосвязанных планов на уровне региона. К ним можно отнести комплексный экономический прогноз, стратегию развития региона, индикативный план. Эти планы должны служить ориентиром при подготовке конкретных бизнес-планов предприятий региона. Программно-целевой подход, разработанный в 80-х годах прошлого столетия, не потерял своей актуальности — наоборот, нужно активно использовать данный метод при составлении индикативных планов. Система планов необходима для эффективного государственного регулирования экономических процессов в регионах.

Генеральный директор ОАО «Труд» к.э.н. *Б.И. Есин* подчеркнул, что индикативные планы не должны превращаться в директивы, инициатива и самостоятельность регионов не должна ущемляться. Необходимо разрабатывать механизмы экономического регулирования процессов в регионах. Важно выделить приоритетные направления развития региона, создавать для этого благоприятные экономические условия.

В процессе обсуждения этих вопросов подчеркивалась необходимость конкретизации общей экономической политики страны в региональных программах, определения основных целей развития регионов в общей концепции экономического развития. Особо дискуссионный характер приобретает, по мнению д.э.н. *В.В. Котилко*, определение целей, задач и методов реализации государственной региональной политики, а также отражение роли государства в решении социальных и экономических проблем в регионах. Государственная поддержка в сфере разработки индикаторов развития регионов крайне важна, и уровень неопределенности в экономических приоритетах существенно повышает фактор предпринимательского риска.

Сотрудник Волгоградского технического университета д.э.н. *О.А. Кривошина* отметила, что процессы глобализации на региональном уровне проявляют себя в том, что региону придается новый статус субъекта мирохозяйственной системы и мировых конкурентных процессов, поэтому все тенденции и противоречия, присущие глобализации, проявляются и на региональном уровне. Концепция региональной конкурентоспособности представляет собой основу для выявления связей между корпоративной конкурентоспособностью и состоянием национальной экономики в контексте возрастающей глобализации.

Большое внимание было уделено проблемам активизации инвестиционной деятельности в регионах. В качестве направлений развития инвестиционной деятельности регионов выделены: активизация региональных бюджетов, создание и развитие фондов гарантий, концессионная деятельность, развитие региональных банков, совершенствование механизмов кредитования хозяйствующих субъектов.

Преподаватель МГУ д.э.н. *Р.А. Мусаев* в своем докладе подчеркнул, что одной из серьезных проблем российской банковской системы является ее высокая монополизация. Для сохранения и развития системы региональных банков необходимо введение территориально-дифференцированного подхода к государственному регулированию банковской деятельности взамен современного унифицированного.

Доцент Финансовой академии к.э.н. *Е.В. Арсенова* отметила, что кредитные ресурсы направляются прежде всего в наиболее прибыльные быстрорастущие отрасли экономики, причем кредитование осуществляется по ук-

рупленным объектам. Например, 2/3 проанкетированных банков согласны кредитовать бизнес с оборотом не менее 500 тыс. руб. в месяц. Кроме того, предприятия, выпускающие промышленную продукцию, не являются высокорентабельными по сравнению с уровнем доходности в сфере услуг. В регионах особенно важно преваширование гражданской позиции в менеджменте, так как приходится искать компромисс между прибыльностью бизнеса и его ролью в развитии региона, города, области.

Социальным аспектам развития региона, города, предприятия было уделено особое внимание. Актуальные проблемы развития регионов получили отражение в исследованиях ученых Ярославского государственного технического университета — кандидатов экономических наук *Н.А. Титова, В.Д. Попова, И.Б. Бондаревой*. В рамках научного проекта «Мониторинговое исследование социального самочувствия и ценностных ориентиров населения региона» были сделаны интересные заключения, — например, о наличии у российских женщин заниженной самооценки, в частности оценки своего профессионального потенциала, и об утвердившемся в массовом сознании гендерном стереотипе, согласно которому управление и политика — это общественное предназначение мужчин. Достижение социальной удовлетворенности граждан как задача, стоящая в том числе и перед органами государственного и местного самоуправления, подразумевает среди прочего и решение т.н. гендерного конфликта, который также становится объектом управления.

Вопросы взаимодействия власти и населения рассматривались в выступлениях ученых из Волгограда — кандидатов социологических наук *Н.В. Дулиной, В.В. Токарева и С.О. Лебедевой*. Одной из проблем власти, в том числе и региональной, в настоящее время является отсутствие эффективных механизмов взаимодействия с населением. Для динамичного развития региона, города необходим мониторинг общественного мнения, который должен стать неотъемлемой частью при стратегическом планировании и оценке состояния региона, города. Например, управление городом может быть признано удовлетворительным только в том случае, когда оно положительно оценивается значительным числом (большинством) горожан. Причем это признание должно носить долговременный характер, складываться из позитивной оценки конкретных действий властей. Мониторинг может содействовать развитию гражданской инициативы и общей заинтересованности населения в решении существующих проблем города и региона.

Теме развития российских предприятий были посвящены доклады генерального директора ОАО «Труд» к.э.н. *Б.И. Есина*, профессоров Финансовой академии д.э.н. *Р.Н. Федосовой*, д.э.н. *П.В. Тальминой*, д.э.н. *Л.А. Чалдаевой*, а также к.э.н. *Л.В. Волкова* и к.э.н. *И.В. Корнеевой*.

С особым вниманием участники «круглого стола» отнеслись к проблеме усиления конкурентной борьбы после вступления России в ВТО. Уровень конкурентоспособности региональных промышленных предприятий довольно низкий, прежде всего по себестоимости продукции, рентабельности, объемам производства, способам продвижения товара. Нужна государственная поддержка российских региональных промышленников по переходу от массового производства к уникальному, мелкосерийному, основанному на новых технологиях, особенных свойствах товара.

Для разработки стратегии развития предприятий, по мнению *Б.И. Есина*, необходимо определение индикаторов развития региона, города, области, введение действенного механизма экономического стимулирования основных направлений развития — прежде всего промышленного производства, поскольку сфера услуг является более рентабельной, выгодной для инвестирования средств.

Важным аспектом деятельности предприятия является анализ состояния рынка, определение тенденций развития как российского, так и международных рынков. Серьезной проблемой является доступность информации, ее достоверность. Самостоятельных исследований предприятий в этой области недостаточно, должна быть информационная поддержка со стороны государства, так как существенно повышаются требования к соответствующей информации в условиях глобализации и усиления конкурентной борьбы. Риск ошибки в выборе товарного ассортимента, ключевых товаров сегодня очень высок. Анализ работы отечественных и, например, китайских предприятий показывает низкую конкурентоспособность российских предприятий, выпускающих товары широкого потребления, по сравнению с китайскими по себестоимости продукции, объемам производства, мерам государственной поддержки.

Необходимо повысить роль и значение качества отечественной продукции. Нельзя отдавать оценку качества только коммерческим организациям, необходима государственная поддержка качества российских товаров, должна быть реальная оценка качества. Важно разработать систему мер, стимулирующих объективную оценку качества.



Проблемы усиления конкурентной борьбы после вступления России в ВТО в электротехнической промышленности рассмотрел в своем докладе доцент Финансовой академии к.э.н. *Л.В. Волков*. Противостоять конкуренции со стороны западных ТНК можно путем создания ассоциативных структур, которые взяли бы на себя выполнение важных функций по защите интересов отечественных товаропроизводителей и сбыту их продукции, проведению НИОКР и внедрению инноваций.

Управление экономической устойчивостью предприятия предполагает, по мнению профессора Финансовой академии д.э.н. *Л.А. Чалдаевой*, постоянный мониторинг системы показателей, характеризующих качество экономического состояния предприятия. К сожалению, однозначных критериев оценки устойчивости, которые являлись бы общепризнанными, не существует. Предприятие самостоятельно формирует систему критериев.

Процесс обновления основных средств предприятий также является актуальной проблемой российских предприятий. Как отметила в своем выступлении профессор Финансовой академии д.э.н. *П.В. Тальмина*, государство должно стимулировать процесс ввода новых основных средств. Прежде всего это касается механизма формирования амортизационного фонда предприятия. Амортизационная политика должна быть частью инвестиционной политики. В настоящее время эти средства просто «проедаются».

Особого внимания требуют вопросы государственного регулирования охраны труда. Наблюдается рост травматизма и смертности на рабочих местах. Необходима активизация мер контроля за безопасностью труда, в то же время следует развивать экономические рычаги управления охраной труда.

Важным аспектом деятельности предприятия является его организационная культура. Современному менеджеру недостаточно просто владеть суммой знаний и обладать практическим опытом, он должен воспринимать предприятие как живой организм, понимать его организационную культуру.

В процессе дискуссии рассматривались проблемы приватизации земли. Участники «круглого стола» отметили, что процесс приватизации земли требует дифференцированного подхода. Прежде всего необходимо провести инвентаризацию земель, находящихся в пользовании предприятий. Для работающих предприятий целесообразно передать задействованные

площади бесплатно, так как они обеспечивают производственный процесс. Остальные площади, которые не используются в хозяйственной деятельности, могут быть изъяты в пользу государства. Для промышленных предприятий такой способ приватизации земли наиболее приемлемый, так как уровень рентабельности этих предприятий недостаточно высок. Они не в состоянии выкупить свои земли. Следует напомнить, что предприятия передали объекты непроизводственного назначения в собственность регионов бесплатно. В этом случае возможно применить механизм зачета передаваемых площадей и объектов или даже предусмотреть компенсационные выплаты предприятиям.

В выступлениях участников «круглого стола» затрагивалась также тема экономической безопасности.

Система экономической безопасности предприятия формируется под воздействием внешних и внутренних факторов. Внутренние факторы отражают результаты деятельности предприятия, эффективность управленческих решений. Внешние факторы характеризуют политическую и экономическую ситуацию в стране, регионе, области, отражают уровень криминализации экономики, дефицит инвестиционных ресурсов, степень монополизации экономики и др.

Экономическую безопасность можно рассматривать как определенное состояние предприятия, при котором обеспечивается гарантированная защита от отрицательных воздействий на осуществление его деятельности.

Задачей системы экономической безопасности является выявление угроз и источников их возникновения, определение степени их влияния, разработка мер по предотвращению угроз, снижению последствий их воздействия или ликвидации угрозы.

*Материал подготовили  
доценты кафедры "Экономика и  
антикризисное управление"  
Е.В. Арсенова и О.Г. Крюкова*





**Б.С. Батаева**

доцент кафедры  
«Государственное, муниципальное  
и корпоративное управление»

### ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА КАК УСЛОВИЕ ПЕРЕХОДА К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ

Устойчивое развитие сегодня не «идеалистическая» идея, пришедшая к нам с Запада, а объективная реальность, с которой нужно считаться, чтобы не оказаться на задворках современной цивилизации.

Основные принципы концепции устойчивого развития были изложены на конференции в Рио-де-Жанейро в 1992 г., когда был принят документ «Повестка дня на XXI век». Россия заявила о поддержке международного сотрудничества в интересах устойчивого развития на ЮНСЕД в том же 1992 г. А сама *Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию* (далее — концепция) была утверждена Указом Президента РФ № 440 от 1.04.1996 г.

В концепции указывается, что «в соответствии с принципами устойчивого развития, выработанными на Конференции ООН по окружающей среде и развитию и последующих международных форумах, должна предусматриваться реализация комплекса мер, направленных на сохранение жизни и здоровья человека, решение демографических проблем, борьбу с преступностью, искоренение бедности, изменение структуры потребления и уменьшение дифференциации в доходах населения». Основной принцип концепции — сочетание экономических, социальных и экологических целей.

*Как реализуются на практике  
предусмотренные в концепции меры?*

Проанализируем основные показатели социально-экономического развития России. Основным применяемым у нас параметром является ВВП.

Более двух лет назад президент нашей страны поставил перед правительством задачу удвоения ВВП к 2012 г., для того чтобы Россия достигла показателей развитых стран по уровню жизни. Согласно этой задаче Министерством экономического развития была разработана среднесрочная программа, которая, в частности, предполагает ежегодное увеличение ВВП от 5 до 7–9%, что позволит добиться желаемого результата если не к 2012 г., то, вероятнее всего, к 2015 г.

С точки зрения темпов роста ВВП ситуация в стране укладывается в рамки прогноза Минэкономразвития. Так, за последние годы наблюдается следующая динамика ВВП — 5,1% в 2001 г.; 4,75% в 2002 г.; 7,3 % в 2003 г.; 7,1% в 2004 г. В 2005 г. по предварительным данным Минэкономразвития РФ рост ВВП России составил порядка 6%.

В то же время реальные доходы россиян продолжают оставаться на уровне ниже дореформенных. Так, средняя заработная плата работников организаций в 2004 г. составила к средней заработной плате в 1991 г. (в ценах 1991 г.) лишь 75, 36%. Хотя если сравнить с 2000 г., когда она упала до 43,43% по отношению к тому же 1991 г., наблюдается постепенный рост [1]. Реальная величина среднемесячной пенсии также падала.

Несмотря на то, что прожиточный минимум теперь рассчитывается по реальной стоимости меньшего набора товаров и услуг, уровень бедности не снизился. По расчетам Всемирного банка, основанным на том, что минимальный уровень, необходимый для поддержания жизнеспособности человека, составляет 2 долл. в день, в России в 2003 г. доля населения с доходами ниже 2 долл. в день составляла 25,1% населения [2], что равняется примерно 36 млн. бедных. По данным Госкомстата, в том же 2003 г. численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума составила 20,6% от общей численности населения, или 29,6 млн. человек [3]. Независимо от отличий в расчетах масштабы бедности в стране удручающие.

Следует также учитывать, что, как было отмечено на одной из конференций ООН по проблемам бедности (2.12.2004 г.), в нашей стране кроме безработных бедными являются большей частью работники госсектора (до недавнего времени сюда относились и госслужащие). В то время как в развивающихся странах это неработающие слои общества.

Свод отдельных социально-экономических показателей по России сравнительно с мировыми приведен в таблице в конце данной статьи. Мы не нашли свода аналогичной информации за 2003 и 2004 гг., поэтому посчитали возможным построить свой анализ на этой информации с некоторыми дополнениями.

Цифры столь очевидны, что не требуют комментариев. Возьмем, к примеру, показатели социальной сферы, демографической ситуации и девиантного поведения. Согласно приведенным данным Россия стоит перед угрозой депопуляции, связанной с ухудшением всех демографических показателей — рождаемости, ожидаемой продолжительности жизни, смертности. Ежегодная естественная убыль составляет 700-800 тыс. человек. По прогнозам демографов к 2025 г. количество жителей России сократится с нынешних 143,5 млн. чел. до 125 млн., а к 2050 г. — до 100 млн. чел. Наблюдается разрушение массового сознания и физического состояния населения (напр., очевидное превышение предельно-критического значения употребления алкоголя).

Разрыв в доходах между «верхней» и «нижней» группами (10% самых богатых и 10% самых бедных граждан) достиг в 2004 г. 14,8 раз (14,8:1). Индекс концентрации доходов (коэффициент Джинни) — 0,406. Если сравнить эти показатели хотя бы с предыдущим 2003 г., то они составляли 14,5 раз и 0,402 соответственно [см. 1]. И из года в год эти показатели растут.

Интерес представляют и результаты исследования Института социально-экономических проблем народонаселения РАН. В Институте были проведены широкие исследования развития человеческого потенциала в РФ, при этом были использованы следующие компоненты: физическое, психическое и социальное здоровье; профессионально-образовательный ресурс и интеллектуальный потенциал; социокультурная активность граждан и духовно-нравственные ценности. Эти исследования показали, что человеческий потенциал России имеет «нисходящую тенденцию». Это особенно характерно для последних 15 лет и согласуется с международными сравнениями индекса развития человеческого потенциала [4].

Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) или, в другом переводе, индекс человеческого развития (ИЧР) является частичным аналогом индекса качества жизни. Он применяется ООН для международных

сравнений с 1990 г. В числе главных составляющих ИРЧП: средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении, уровень образования населения и реальный среднедушевой валовой внутренний продукт, рассчитанный с учетом паритета покупательной способности национальной валюты. Россия по индексу развития человеческого потенциала за десятилетие (с 1990 г.) переместилась из первой группы стран с высоким ИРЧП во вторую группу.

Очевидно, что концепция устойчивого развития может остаться лишь декларацией и что оценки роста ВВП не дают полного представления о состоянии социально-экономической сферы и качестве жизни населения. В этой связи применение развитыми странами сводного интегрального показателя качества жизни представляется оправданным. Так, например, он достаточно широко применяется в сфере государственной политики и социальной деятельности таких стран, как Канада, Великобритания и Швеция, поскольку через показатель качества жизни возможно осуществлять интегральную оценку эффективности государственного управления.

Представляется необходимым использование показателя качества жизни для оценки работы правительства, так как он наиболее объективно отражает рост или снижение экономических, социальных и экологических условий жизни населения, обозначенных концепцией устойчивого развития.

*Каковы же факторы,  
отрицательно влияющие на переход  
России к устойчивому развитию?*

Основными из этих факторов, на наш взгляд, являются следующие.

1. Совпадение по историческим масштабам времени перехода к рыночным отношениям и демократическим преобразованиям со стратегией перехода к устойчивому развитию. Слабость институциональной среды и слабость гражданского общества, при том что они являются необходимым условием реализации концепции устойчивого развития.
2. Наличие богатых природных ресурсов (четверть мирового запаса древесины, шестикратное превышение на душу населения запасов нефти по сравнению со среднемировым уровнем, треть мировых запасов природного газа, второе место в мире по запасам водных ресурсов и т.п.).

3. Экстенсивный характер экономики, характеризующийся преимущественным ростом добычи и продажи сырья. Превалирование природоэксплуатирующих производств, устаревших и экологически вредных промышленных процессов.

4. Отсутствие в массовом сознании народа какой-либо позитивной идеи. В определенном смысле это можно сравнить с ситуацией в ГДР после ее объединения с ФРГ. Тогда, несмотря на то что материальные условия населения улучшились в 3-5 раз, заметно возрос уровень самоубийств, преступности и смертности.

Предвидим недоумение читателя по поводу упомянутого выше 2-го пункта. В отличие от общепринятого мнения и, в частности, мнения авторов книги «Стратегия и проблемы устойчивого развития России в XXI веке» [5] мы полагаем, что наличие богатых природных ресурсов в определенном смысле отрицательный, точнее отрицательно влияющий фактор. Поясним свою точку зрения следующими рассуждениями. Нестабильность прав собственности, неразвитость институциональной среды, «точечный» характер природных ресурсов — это те параметры, которые позволяют приравнять Россию к развивающимся странам. «Точечный» характер природных ресурсов означает, что и организация их добычи, и весовая часть доходов от их реализации сконцентрированы в одном месте (точке).

Согласно же данным исследования, проводившегося рабочей группой Всемирного банка в составе представителей 113 стран с 1971 г. по 1997 г., «экономика развивающихся стран, обладающих немногими видами природных ресурсов, в период 1960–1990 гг. росла в 2-3 раза быстрее, чем в странах, располагающих богатыми природными ресурсами». Основная причина — борьба за доступ к источникам сырья различных сил, что в свою очередь является следствием неразвитости институциональной среды. «При отсутствии жестких норм и правил увеличение вклада природных ресурсов приводит в длительной перспективе к ухудшению экономических показателей по сравнению со странами, в которых поступления от природных ресурсов являются более низкими» [см. 2].

Таким образом, слабость институтов является причиной того, что, обладая огромными природными ресурсами, мы оказались страной бедных людей (глава Минэкономразвития Герман Греф, представляя в Совете Федерации

проект упомянутой выше программы социально-экономического развития страны на среднесрочную перспективу, сказал о необходимости снижения уровня бедности и наряду с этим увеличения среднего класса (до 60%).

*Как решить проблему обеспечения устойчивого развития?*

Большинство экономистов видят преодоление бедности одним из основных условий устойчивого развития через достижение экономического роста, наращивание производственного потенциала страны, укрепление финансовой и бюджетной сфер. Для решения обозначенных проблем они выделяют следующие цели [см. 5]:

- создание макроэкономических условий для усиления стимулирующей роли заработной платы и повышения ее уровня, легализации всех видов трудовых доходов;
- существенное повышение удельного веса заработной платы в производимой продукции (услугах) и денежных доходах населения;
- развитие рыночных механизмов регулирования заработной платы за счет расширения поля действия и повышения эффективности социального партнерства; развитие рынка труда, повышение роли налоговой системы в обеспечении оптимального уровня дифференциации доходов населения;
- повышение роли государства в регулировании цены рабочей силы на основе поэтапного доведения минимальной оплаты труда и тарифной ставки 1-го разряда ЕТС до величины прожиточного минимума; создание системы социальных гарантий, социальных стандартов, характеризующих не только минимально достаточный уровень жизни работников и их семей, но и динамику их повышения;
- гарантированный уровень оплаты труда и соблюдение трудового законодательства на предприятиях и в организациях с частными формами собственности;
- усиление законодательной защиты права работников на своевременное получение исчисленной заработной платы.



Другие исследователи и, в частности, С. Меньшиков, автор статьи «Условие перехода к быстрому и устойчивому росту — демонтаж системы олигархического капитализма», опубликованной в «Российском экономическом журнале» № 1 за 2004 г., считают необходимым условием достижения устойчивого роста установление равных условий для предприятий нефтегазового комплекса с предприятиями других отраслей. Речь идет о введении налогов на сверхприбыли при рентабельности свыше 20% и прочих мерах.

Согласимся с мнением и тех, и других, однако наряду с названными мерами первоочередную роль мы бы отвели созданию системы учета интересов и взаимодействия гражданского общества, бизнеса и государства — социальному партнерству в широком смысле.

Достижение устойчивого развития невозможно без включения третьей стороны — гражданского общества — в процесс принятия важных государственных решений. В странах с развитой рыночной экономикой новое социальное партнерство приходит на смену традиционной трипартистской системе\*, которая утвердилась еще в 60–70-е годы. Как известно, участниками взаимодействия в качестве представителей общественных организаций там выступали лишь профсоюзы.

Необходимо усиление роли общественных организаций как основных ячеек гражданского общества. При слабости демократических институтов власть, по существу, не контролируется гражданским обществом. В результате решения могут приниматься не в пользу большинства. Почему власть проводит непопулярные меры в отношении социальной сферы, но не предпринимает их в отношении нефтегазового комплекса? Очевидно, что интересы собственников этих предприятий настолько хорошо защищены, что решение, о котором уже так много говорится, не принимается.

Вовлечение граждан в процессы принятия решений способствует установлению отношений доверия между властью и обществом. В нашей стране это позволило бы снизить степень недоверия населения к органам власти, а также способствовало бы преодолению инертности в отношении решений

\* *Трипартизм* (tripartitus — состоящий из трех частей) — система взаимоотношений между работодателями, органами государственной власти и местного самоуправления, а также профсоюзными органами в сфере социально-трудовых отношений.

властных структур и их выполнения, позволило бы предотвратить проявление народного недовольства, как, например, памятные всем протесты пенсионеров в отношении монетизации льгот.

Таким образом, повышение роли гражданского общества в рамках новой системы социального партнерства — необходимое условие устойчивого развития страны. Предполагается, с одной стороны, повышение эффективности государственного влияния на экономику, а с другой — повышение роли бизнеса и гражданского общества в процессе принятия решений.

Способствовать этому может следующее.

- ♦ Изменение целевых ориентиров — переход от количественных показателей оценки государственного влияния на экономику и социальную сферу к показателям, характеризующим качество жизни: от ВВП или доли ВВП, перераспределяемой через бюджет и внебюджетные фонды, к ИРЧП — индексу развития человеческого потенциала и аналогичным показателям. Оценка эффективности работы правительства также должна осуществляться по новым ориентирам.
- ♦ Всемерная поддержка государством общественных организаций, повышение статуса общественных организаций.
- ♦ Расширение системы взаимодействия государственных и общественных структур, участие граждан и негосударственных организаций в процессе принятия не только законодательных, но и административных решений. Для этого необходимо развивать такие формы взаимодействия, как участие в согласительных комиссиях, советах по развитию СП при органах государственной и муниципальной власти. Причем использовать не временные формы, а уже прочно инкорпорированные в систему госуправления.
- ♦ Разработка программы по реализации концепции устойчивого развития, которая, в частности, могла бы включать, например, введение спецкурса в процесс обучения в вузах, в программы переподготовки госслужащих, а также обучающие программы для работников частного сектора.

**Сравнительные социально-экономические показатели  
в России и мире**

Показатель	Предельно-критическое значение в мировой практике	Величина показателя в РФ (2002 г.)	Вероятные социально-политические и экономические последствия
<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ</b>			
Уровень падения промышленного производства	50%	54%	Деиндустриализация страны
Доля импортных продуктов	30%	35%	Стратегическая зависимость жизнедеятельности страны от импорта
Доля в экспорте продукции обрабатывающей промышленности	45%	12%	Колониально-сырьевая структура экономики
Доля в экспорте высокотехнологичной продукции	10-15%	1%	Технологическое отставание экономики
Доля от ВВП гос. ассигнований на науку	2%	0,4%	Разрушение научно-технического потенциала
Изношенность основных фондов добывающей промышленности	35-40%	75-85%	Грядущие техногенные катастрофы
<b>СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА</b>			
Соотношение доходов 10% самых богатых и 10% самых бедных граждан	10:1	14:1	Антагонизация социальной структуры
Доля населения, живущего за чертой бедности	10%	24%	Люмпенизация населения
Соотношение минимальной и средней заработной платы	1:3	1:15	Деквалификация и пауперизация рабочей силы
Уровень безработицы	8-10%	12%	Рост социально обездоленных категорий населения
<b>ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ</b>			
Условный коэффициент депопуляции (отношение числа умерших к числу родившихся)	1	1,65	Интенсивная депопуляция: смертность превышает рождаемость
Суммарный коэффициент рождаемости	2,14–2,15	1,19	Отсутствие простого замещения поколений

Средняя продолжительность жизни населения в 1999 г.	США, Великобритания – 75 лет, Швейцария – 78, Япония – 79 лет	Россия – 65 лет (59 – у мужчин, 72 – у женщин)	Снижение жизнеспособности страны
Доля лиц старше 65 лет к общей численности населения (коэффициент старения населения)	7%	12%	Старение населения
<b>ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ</b>			
Экологические потери (% от ВВП)	5%	15-20%	Жизнеопасность окружающей среды
Превентивные затраты на экологию (% от ВВП)	5%	2%	Ухудшение экологии
<b>ДЕВИАНТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ</b>			
Уровень преступности (кол-во преступлений на 100 тыс. населения)	5-6 тыс.	6-6,5 тыс. (с учетом латентной преступности)	Криминализация общественных отношений
Уровень потребления алкоголя	8 л абс. алкоголя на человека в год	14,5 л абс. алкоголя на человека в год	Физическая деградация населения
Число суицидов на 100 тыс. населения	20	40	Фрустрация массового сознания
Распространенность психологических нарушений на 1000 чел.	284 (1992 г.) 360 (2010 г., прогноз)	280 (1992 г.) 354 (2010 г., прогноз)	Разрушение личности

Данные приведены по: Осипов Г.В. Российская социология в XXI веке /Материалы 11 Всероссийского социологического конгресса. Москва, 30 сентября—2 октября 2003 г.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Россия в цифрах. 2005: Стат. сб./Росстат. М., 2005.
2. Доклад о мировом развитии в 2003 г. (Устойчивое развитие в меняющемся мире: преобразование институтов, рост и качество жизни)/Пер. с англ. под ред. И.М. Осадчей. М., 2003.
3. Российский статистический ежегодник. 2004: Стат. сб. / Росстат. М., 2004.
4. Переведенцев В. Настоящее и будущее народонаселения России: ученые знают все, политики не делают ничего//Новое время. 05.01.2004 г.
5. Стратегия и проблемы устойчивого развития России в XXI веке/Авт. колл.: А.П. Гранберг, В.И. Данилов-Данильян, М.М. Циканов, Е.С. Шопхоев. М., 2002.

**Ю.В. Морозюк***доцент кафедры «Государственное, муниципальное  
и корпоративное управление»*

## СУБЪЕКТНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Присуждение Нобелевской премии двум выдающимся представителям психологической и поведенческой экономической науки\* стало формальным основанием признания все возрастающей роли знания о человеке, его природе, когнитивных способностях и личностных особенностях в объяснении его экономического поведения. Можно сказать, что экономические науки вступают в эпоху пересмотра сложившихся методов и доктрин, начиная с основы основ — модели человека экономического (*homo oeconomicus*).

В своем исследовании мы конкретизируем данную модель с учетом опыта, накопленного в соседних областях знания, психологии и социологии.

Реальное поведение индивидов экономических отношений благодаря специальному инструментарию в психологии подвергается эмпирической проверке, что дает возможность соотношения информации о поведении отдельных индивидов с агрегированной информацией, с обобщенной моделью субъектов экономических отношений.

Согласно второму закону ненадежности Джилба любая система, зависящая от человеческой надежности, ненадежна; и, например, угроза экономической безопасности для коммерческих организаций может исходить от реального, конкретного человека как субъекта экономической деятельности. Именно поведение конкретных людей может привести к нарушению значимости и направленности связей между элементами организации как системы, в результате чего может произойти разрушение как отдельных ее элементов, так и системы в целом.

По исследованиям психолога Ю.А. Стрельникова, его итальянские коллеги полагают, что из служащих любой фирмы 25% — это честные люди, 25% — ожидают удобного случая для разглашения корпоративных секретов и 50% будут действовать в зависимости от обстоятельств. Другой ученый Ю.Н. Мельников приводит иные цифры, которые, на наш взгляд, применимы к российской

\* Д. Канеман (Принстонский ун-т, США) и В. Смит (ун-т Джорджа Мэйсона, США), 2002 г.

действительности с переходной экономикой. На любом объекте 10% работающих никогда не совершают преступлений (краж), 10% крадут при каждом удобном случае, 80% не крадут, если им не представляется особо благоприятная возможность.

Итак, приведенные цифры красноречиво свидетельствуют о том, что в любой организации как социально-экономической системе довольно большой процент служащих характеризуется способностью преступить нормы морали, если это соотносится с системой их предпочтений; в ситуации ограниченных ресурсов они способны сделать выбор между принятыми в обществе нормами и своими предпочтениями в пользу последних. Заметим, однако, что в подавляющем большинстве эта готовность так и не реализуется.

Если исходить из положений установки психолога Д.Н. Узнадзе как готовности индивида к определенному поведению, которая может актуализироваться в известных обстоятельствах (напр., потребность личностного самоутверждения), то речь должна идти прежде всего об условиях, при которых потребность пре-вращается в мотив. Эти условия могут быть как внешними, так и внутренними.

Поскольку рассматриваемая проблема находится в сфере микроэкономики, мы сосредоточим свои рассуждения прежде всего на условиях внутренних, или субъективных. При анализе следует исходить из модели *человека экономического* и соотношения ее с исследованиями в области психологии и социологии.

Наиболее существенная характеристика модели *человека экономического* — его рациональность. Именно благодаря этому свойству он способен делать выбор, принимать выгодные для себя решения, не выбиваясь при этом из «социальной кожи». Понятие рационального выбора и поведения играет важную роль в экономической теории. Однако не следует забывать о том, что «рациональность» с точки зрения разных общественных наук и понимается по-разному. Если в обыденном толковании рациональность понимается как разумность, адекватность ситуации, то в экономической науке «ключевая поведенческая предпосылка в моделях, используемых в современной микроэкономике, заключается в том, что поведение людей мотивируется желанием максимизировать чистый выигрыш, получаемый при осуществлении операций»\*.

Критерий рациональности или разумности в обыденном толковании является интуитивным и содержательным, т.е. относящимся не только к средствам, но и к целям. Любое поведение индивида или группы, направленное на выживание, сохранение системы, даже если такая цель сознательно не ставится, принимается как разумное. И в этом смысле его можно назвать функциональ-

\* Хайман Д. Современная микроэкономика: анализ и применение: Пер. с англ. М., 1990.

ным. «Подобную функциональную рациональность, — говорит российский ученый В.С. Автономов, — следует отличать от более узкой концепции рациональности как оптимизирующего поведения, которая принята в основном течении экономической науки. Здесь критерий рациональности является формальным: рациональность в большинстве случаев означает максимизацию данной (любой) целевой функции при данных ограничениях, т.е. выбор оптимальных средств без каких-либо требований к содержанию (рациональности) самой цели»\*.

Вместе с тем содержание понятия «экономическая рациональность» зависит от наличия или отсутствия полной информации и набора непротиворечивых предпочтений. «При полной информации рациональным (логически эквивалентным максимизации некоторой целевой функции) является выбор, сделанный на основе всеохватывающего (полного) и непротиворечивого (транзитивного) набора предпочтений; при отсутствии полной информации рациональным является выбор варианта с максимальной ожидаемой полезностью. Если непротиворечивость предпочтений может быть сочтена признаком любого рационального выбора в самом широком смысле слова, то их всеохватность, а также непрерывность и взаимозаменяемость служат специфическими признаками экономической рациональности»\*\*.

Главным признаком экономически рационального поведения может быть его максимизационная логика, даже в случаях ограничения возможностей. Антитезой экономически рациональному будет в данном случае поведение «непоследовательное, либо то, которое не соответствует интересам индивида, причем это ему известно»\*\*\*. Причина экономически иррационального поведения — когнитивная несостоятельность субъекта.

Следует пояснить, что понимается под когнитивной состоятельностью. Если соотнести это понятие с экономической рациональностью, то когнитивная состоятельность являет собой способность субъекта экономических отношений выбирать наилучший вариант поведения из доступных ему, но не только в настоящий момент, — оценивая будущее, он способен ждать появления оптимального варианта или выбрать приемлемый, хотя и не прямой путь к цели.

Вот здесь мы вплотную подходим к рассмотрению психологических оснований этого выбора. Психологический механизм, обеспечивающий динамику системы, ее адаптацию к условиям постоянно меняющейся среды, обозначается как рефлексия. Благодаря ее проявлениям, т.е. одновременно и устойчивости и изменчивости, сохраняется целостность системы и вместе с тем ее развитие.

\* Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб., 1998.

\*\* Elster J. *Sour Grapes: Studies in the Subversion of Rationality*. Cambridge. 1983.

\*\*\* McKenzie R., Tullock G. *Modern Political Economy: Economics*. N.Y., 1978.

Рефлексия — важная составляющая таких значимых процессов, как самопознание, саморегуляция, продуктивное мышление, эмоционально-ценностные отношения. Эмпирически установлена прямая связь между наличием рефлексивных способностей и уровнем развития творческого мышления. Рефлексивное самосознание — антипод «погруженному» состоянию сознания, при котором человек ощущает себя «игрушкой в руках судьбы», «жертвой обстоятельств». Рефлексивное самосознание помогает освобождению от предвзятых мнений, шаблонов, способствует осознанию собственной роли в своей судьбе.

В этой связи, по мнению ученых, уместно говорить о высоком уровне интернальности, присутствии личности с рефлексивным самосознанием, и высоком уровне экстернальности, присутствии личности с «погруженным» состоянием сознания.

Из психологии известно, что люди различаются между собой, в частности, тем, как они локализируют контроль над значимыми для себя событиями. Различают два полярных типа субъективного контроля — экстернальный и интернальный.

В первом случае субъект полагает, что происходящие с ним события есть следствие действий внешних сил, во втором случае человек объясняет значимые для себя события как результат собственных действий. Любому человеку свойственна достаточно определенная позиция на континууме, простирающемся от экстернального к интернальному типу.

Исследованиями в области психологии личности, посвященными этой проблеме, выявлено, что интерналы и экстерналы различаются по характеру интерпретации различных социальных ситуаций, в частности по способам и механизмам их причинного объяснения. Интерналы более активно ищут нужную информацию и обычно более осведомлены о ситуации, чем экстерналы. В одной и той же ситуации экстерналы склонны приписывать ответственность людям, участвующим в этой ситуации. Интерналы же в большей степени избегают ситуационных объяснений поведения, чем экстерналы.

Экспериментально установлены зависимости разнообразных форм поведения и параметров личности с экстернальностью-интернальностью. Людям с экстернальным локусом контроля более присуще конформное, уступчивое поведение. Интерналы в отличие от экстерналов менее склонны подчиняться давлению других, более свободны от мнения окружающих, более чувствительны к манипулированию собой со стороны социального окружения, сильнее реагируют на ущемление личной свободы. Люди с интернальным локусом контроля лучше работают в одиночку, чем под наблюдением.



Исследования в области межличностных отношений показали, что интерналы более популярны, благожелательны, уверены в себе, проявляют большую терпимость. Экстернальность же часто сопровождается нервозностью либо тревожностью и депрессией.

Итак, *человек экономический* в контексте наших рассуждений — это прежде всего человек, поведение которого мотивировано стремлением к получению максимальной выгоды. Ему присущ высокий уровень интернальности и оптимальный уровень тревожности. Благодаря своим рефлексивным способностям он рационально выбирает средства достижения цели и форму поведения, *не всегда совпадающие с общепринятыми законами, нормами и правилами.*

К многочисленным рискам — инвестиционному, предпринимательскому, хозяйственному, экономическому, страховому — следует добавить, на наш взгляд, и риск социально-психологический. Известно из истории, что в периоды социально-экономического переустройства общества, когда рушится старая система ценностей, выступавшим сдерживающим этическим фактором в социально-деловой активности людей, а новая система еще не окрепла, возрастает число индивидуумов, готовых идти на риск в получении прибыли, готовых «идти на все» ради экономической выгоды. В такие периоды человек может стать своего рода фактором экономической опасности для социально-экономических систем.

Исследования показывают, что лицам, осужденным за экономические преступления, в меньшей мере присуща личностная и ситуативная тревожность и в большей мере — склонность к риску и обману. Чувство вины и стыда не является сдерживающим мотивом при совершении экономических преступлений. Личностям, успешным в профессиональной деятельности, более свойственна агрессия против себя. Тем же, кто преступил закон, свойственна ментальная агрессия против других.

Исходя из вышеизложенного заметим, что с точки зрения экономической безопасности из всех индикативных составляющих основной является информационная (кадровая) составляющая. Доминантой в этой составляющей являются показатели характерологических и личностных черт персонала, поскольку каждый работник организации в той или иной мере являет собой фактор неопределенности...



*Р.Н. Федосова*  
 профессор кафедры « Экономика и  
 антикризисное управление »,  
*Е.В. Родионова*  
 доцент Муромского института  
 Владимирского государственного университета

## ЛИЧНОСТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПЕРСОНАЛА: ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ

Динамичное развитие общества, изменение стиля жизни, системы ценностей и мотиваций радикально воздействуют на личностные характеристики человека, повышают его информированность, активность, образовательный и культурный уровень, стремление к творчеству и самореализации. В связи с этим и личностный потенциал современного работника, представляющий собой совокупность возможностей и способностей к выполнению определенного вида трудовой деятельности, также развивается. Заметим в скобках, что руководители многих российских предприятий оказались несостоятельны именно потому, что игнорировали указанные объективные факторы.

Понятие личностного потенциала работника складывается из его психофизического, трудового и инновационного потенциала.

### *Личностный потенциал работника*

<b>Психофизический потенциал</b>	<b>Трудовой потенциал</b>	<b>Инновационный потенциал</b>
Работоспособность	Уровень интеллекта	Инициатива
Здоровье	Профессиональные знания, умения и навыки	Потребность и способность к самореализации
Возраст	Познавательные способности	Креативные способности
Пол	Способность к сотрудничеству	Ценности
Характер	Идентификация с коллективом	Мотивация

Современное производство требует от работника развития в наибольшей степени инновационного потенциала, который определяется уровнем интеллекта, креативными и познавательными способностями, системой ценностей а также мотивацией. Инновационный потенциал сотрудников

лежит в основе инновационного потенциала всего предприятия, что способствует расширению его инновационной деятельности.

При управлении развитием личностного потенциала работников промышленных предприятий следует исходить из концепции воспроизводственного подхода к человеку как к предпосылке, условию и результату производства. Реализовать данный подход возможно путем разработки и внедрения программы развития личностного потенциала работников, обеспечивающей необходимые условия для повышения трудовой и социальной активности каждого человека.

Специальные исследования свидетельствуют о том, что в каждом человеке заложены те или иные способности, а использует он в различных формах деятельности всего лишь 8-10% своего потенциала. Поэтому процесс развития должен стать составной частью деятельности на предприятии, образом мышления и, что еще важнее, стилем поведения работников, побуждающим к творчеству, инициативе, поиску инновационных идей и их реализации.

Многочисленные исследования, проведенные в рамках реализации проекта РГНФ № 01-03-00127а «Теоретические аспекты диагностики качества социальной среды на современных предприятиях» во Владимирской, Нижегородской, Московской и Ярославской областях, позволили авторам данной статьи определить подходы и разработать рекомендации по формированию программ развития личностного потенциала персонала.

Содержание и пути реализации программ развития личностного потенциала работников на промышленных предприятиях во многом определяются такими факторами, как величина (по численности работающих) и «возраст» предприятия, финансовое состояние и финансовые возможности, вид выпускаемой продукции, формы организации и условия труда, сложившиеся традиции и тип организационной культуры, качественный состав работающих, преобладающий стиль управления, состояние социальной среды.

Развитие личностного потенциала персонала призвано способствовать формированию инновационного климата в коллективе, когда каждый работник чувствует необходимость совершенствования в профессиональном и личностном плане. Развивающийся инновационный потенциал работников способен преодолеть технические и технологические ограничения в производстве товаров, соответствующих международному уровню.

Разработка и осуществление программ развития личностного потенциала работников должны основываться на научно обоснованных принципах, отвечать современным требованиям, учитывать существующие условия реализации, иметь необходимое обеспечение и проводиться по этапам.

Программа развития разрабатывается согласно следующим основным принципам: всеобщность в сочетании с дифференцированным подходом; комплексность; системность; адресность; динамизм, гибкость; применение научно обоснованной нормативной базы.

Успешная реализация программы развития личностного потенциала работников предполагает устойчивое финансовое положение предприятия, а также полную информированность и моральную подготовленность коллектива предприятия, участвующего во внедрении программы; программа развития осуществляется руководством и администрацией при участии представителей трудового коллектива и профсоюзов.

Для активного развития личностного потенциала работников нужно обозначить условия реализации программы, в частности условия вовлечения работников в процесс развития и условия, обеспечивающие процесс развития; помимо этого необходимо нивелировать причины, препятствующие процессу развития.

С целью вовлечения работников в процесс развития необходимо:

- совершенствовать технико-организационное развитие;
- обеспечить достойные условия труда и достаточную его оплату;
- способствовать личной творческой активности;
- содействовать повышению квалификации работников;
- ввести стимулирование труда по результатам;
- обеспечить информированность работников;
- создать психологический климат, способствующий самореализации работников;
- больше доверять молодым;
- морально и материально поощрять инициативу, инновации, экспериментирование, творчество;
- хвалить за успехи, не наказывать за ошибки.

Среди условий, обеспечивающих процесс развития, нужно выделить следующие:

- доведение целей и задач деятельности предприятия до каждого работника;
- обеспечение нужной информацией по всем проблемам;
- формирование имиджа предприятия;
- совершенствование процедуры отбора работников;
- гибкая система стимулирования творческой инициативы;
- внедрение новых технологий, разработка нового ассортимента;
- широкая коммуникация, доброжелательность, уважение и забота о каждом;
- по возможности учет личных целей и потребностей;
- ограничение контроля, введение системы самоконтроля.

К причинам, препятствующим процессу развития, можно отнести:

- отсутствие творческой активности;
- инертность персонала; индифферентность к делам предприятия;
- низкий уровень экономических знаний;
- неприятие со стороны приверженцев “старого”;
- разочарование, пессимизм работников;
- отсутствие справедливой оценки труда, личного вклада, в том числе за обучение, новаторство;
- преобладание авторитарного стиля управления;
- устаревшая материальная база.

Разработка программы развития личностного потенциала работников предполагает формирование информационного, нормативно-методического, кадрового, технического, организационного и финансового обеспечения. Реализация программы, как правило, осуществляется в несколько этапов, которые различны для существующих и вновь создаваемых предприятий.

Для существующих предприятий характерны следующие этапы:

- создание рабочей группы, ответственной за внедрение программы;
- оценка личностного потенциала работников предприятия;
- разработка программы;
- проведение разъяснительной работы;
- организация обучения линейных руководителей и исполнителей;

- осуществление мер по реорганизации производства, труда и управления;
- внедрение программы;
- анализ результатов внедрения программы;
- определение направлений совершенствования программы.

Для вновь создаваемых предприятий характерны следующие этапы:

- проектирование предприятия с учетом современных технических и социальных требований;
- подбор работников в соответствии с характером современного производства;
- разработка программы перспективного развития личностного потенциала работников;
- внедрение программы;
- анализ результатов внедрения программы;
- определение направлений совершенствования программы.

На существующих предприятиях программа развития направлена на совершенствование всех элементов личностного потенциала работников. На вновь создаваемых предприятиях работники подбираются с учетом определенных требований, поэтому программа преимущественно направлена на развитие инновационного потенциала.

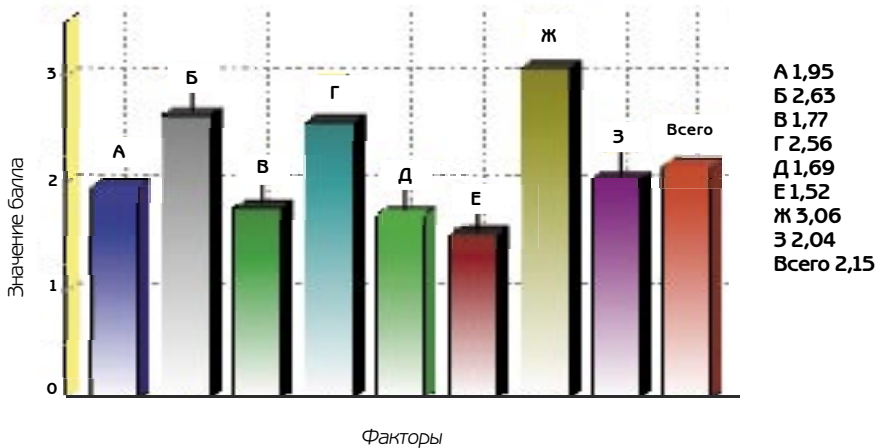
Для совершенствования программ развития личностного потенциала работников отечественных предприятий и организаций учеными-специалистами Финансовой академии разработан программно-методический комплекс «Оценка уровня качества социальной среды на предприятии», в содержание которого включены:

- система показателей оценки качества социальных программ, направленных на развитие личностного потенциала;
- анкеты для проведения социологического мониторинга;
- программа обработки результатов анкетирования;
- рекомендации по формированию условий, способствующих активизации личностного потенциала работающих.

На приводимом ниже графике представлен один из вариантов оформления разработанного комплекса показателей на примере исследований, прове-

денных в рамках хоздоговорной НИР с ОАО «Завод металлоконструкций» (г. Кисловодск).

### Распределение ответов персонала



На графике отражены следующие факторы, влияющие на степень удовлетворенности условиями работы в ОАО «Завод металлоконструкций»:

*фактор А* — общие условия, характеризующиеся ритмом работы предприятия, уровнем заработка, социальными льготами, возможностью продвижения по службе, наличием условий для повышения квалификации, осознанием нужности того дела, которым занят работник;

*фактор Б* — условия работы, ее безопасность, соблюдение санитарных норм по загазованности, температурному режиму, шуму, а также эстетика рабочего места;

*фактор В* — организационно-технические условия работы, характеризующиеся уровнем технической оснащенности рабочего места, качеством разработки технологического процесса, возможностью применения своих знаний, опыта, способностей в существующих условиях, ритмичностью работы;

*фактор Г* — содержание работы, определяемое сложностью и значимостью выполняемой работы, необходимостью решения новых конструктивных проблем, наличием в характере рабочих операций элементов управления;

*фактор Д* — организация и система оплаты труда, размер заработка, порядок распределения премий, поощрений, дивидендов;

*фактор Е* — состояние социальной инфраструктуры предприятия, в том числе организация работы столовой, буфета, оснащение бытовых помещений, уровень медицинского обслуживания, возможность приобретения путевок в санатории, дома отдыха и пансионаты, предоставление других услуг;

*фактор Ж* — межличностные отношения, определяемые характером общения с коллегами на работе и вне работы;

*фактор З* — духовно-нравственный климат в коллективе, во многом зависящий от приверженности сложившимся на предприятии традициям.

Качественная характеристика значимости каждого фактора определяется по следующей шкале: от 0 до 2 — низкая степень удовлетворенности; от 2 (включительно) до 3 — удовлетворительная степень; от 3 (включительно) и выше — высокая степень удовлетворенности.

В наименьшей степени работающие довольны состоянием социальной инфраструктуры предприятия (значение коэффициента — 1,52). Ниже приведен пример представления рекомендаций для данного варианта.

*Рекомендации руководству предприятия  
по совершенствованию работы в социальной сфере*

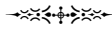
- [\$\$] Обязательный медицинский осмотр при поступлении на работу
- [\$] Проведение социологических исследований, отражающих изменение уровня и условий жизни семей работников, воздействие внепроизвод. факторов на соц. активность работников, социально-психологические факторы неблагополучия в семье
- [\$] Удобный график работы столовой
- [\$\$] Организация выездного буфета
- [\$\$] Оборудование комнат отдыха
- [\$\$] Поддержание семей, в частности посредством кредита на приобретение квартир, дачных и садовых домиков, мебели, бытовой техники и др.
- [\$\$] Полная или частичная оплата санаторно-курортных путевок
- [\$\$] Проведение профилактического лечения для занятых на вредном производстве
- [\$\$] Оплата медицинских процедур и операций (полностью или частично)
- [\$\$] Периодический медицинский осмотр работников
- [\$\$] Озеленение помещений и территории предприятия

*Примечание.* Символы [\$] и [\$\$] означают уровень финансовых затрат, необходимых для реализации предлагаемых мер.



В современных условиях на каждом предприятии программа развития личностного потенциала работников представляет собой результат совместного творчества руководителей и специалистов и является своеобразным ноу-хау, она органично включается в общую систему управления персоналом предприятия.

Главная особенность вновь разрабатываемых программ заключается в том, что они направлены прежде всего на формирование, поддержание и развитие инновационного потенциала работников.





## ПАМЯТНЫЕ ДАТЫ

---

---

### К 100-ЛЕТИЮ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ ВЛАДИМИРА СЕРГЕЕВИЧА ГЕРАЩЕНКО\*

*От кафедры «Денежно-кредитные отношения и банки»*

Владимир Сергеевич Геращенко, 100-летие со дня рождения которого широко отмечалось научной общественностью, относится к числу выдающихся российских экономистов, посвятивших свою жизнь созданию банковской системы нашей страны. Имя этого крупного ученого и банкира советского периода хорошо известно и почитается как в нашей стране, так и за ее пределами.

Период его профессиональной деятельности пришелся на трудные годы, когда после войн и разрухи требовалось огромное напряжение сил и энергии народа. Страна нуждалась в квалифицированных кадрах, способных решать задачи индустриализации страны, подъема национальной экономики. В.С. Геращенко был одним из тех специалистов, которые своим талантом и трудом многое сделали для своего Отечества. Владимир Сергеевич награжден орденами Ленина, Отечественной войны I степени, медалью «800-летие Москвы» и другими правительственными наградами.

Владимир Сергеевич Геращенко родился 26 июля 1905 г. в г. Климовичи Могилевской области Белоруссии в семье железнодорожного рабочего. В конце жизни его отец работал кондуктором на ж.-д. ветке Могилев—Минск, но после железнодорожной катастрофы остался инвалидом, и семья лишилась кормильца.

Владимиру пришлось рано начать трудовую жизнь. Еще учась в средней школе, он поступил в 1920 г. на работу регистратором уездного продовольственного комитета, а затем — счетоводом в районную заготовительную контору г. Климовичи.

\* Редакция журнала «Вестник Финансовой академии» выражает признательность директору Музея истории Финансовой академии проф. П.С. Никольскому за содействие в публикации материалов этой рубрики.

После окончания школы Владимир Геращенко направился в северную столицу и успешно сдал вступительные экзамены на экономический факультет Политехнического института, который закончил в 1929 г., получив квалификацию экономиста-финансиста.

Круг научных интересов студента Геращенко был очень широк. За время учебы в институте он изучил десятки различных дисциплин, включая историю экономических учений, теорию политической экономии, теорию денег, теорию кредита, технику банковского дела, статистику, бухгалтерский учет, банковское счетоводство, государственное, гражданское и торговое право и ряд других дисциплин. Особый интерес он проявлял к изучению иностранных языков, включая английский, немецкий и французский. Впоследствии эти знания оченьгодились Владимиру Сергеевичу в его международной деятельности.

После окончания института Владимир Геращенко был призван в Красную Армию и служил в артиллерийском полку.

Отслужив в армии, Владимир поступил в аспирантуру Ленинградского финансово-экономического института по кафедре «Денежное обращение и кредит». Свою научную деятельность он сочетал с практической, работая заведующим Отделом кассового плана и денежного обращения Ленинградской областной конторы Госбанка.

В 1933 г. Владимир Геращенко защитил кандидатскую диссертацию по проблемам развития кредитной системы СССР. В этой исследовательской работе особое внимание уделялось созданию специализированных банков применительно к потребностям основных отраслей народного хозяйства нашей страны. Встав на стезю преподавательской работы, способный молодой человек вскоре становится заведующим кафедрой «Денежное обращение и кредит» Ленинградского финансово-экономического института, а затем получает назначение на должность директора финансово-экономического института в Ростове.

В этот период в нашей стране была создана разветвленная сеть учреждений Госбанка, которые испытывали острую потребность в руководящих кадрах высшей квалификации. В связи с этим в 1938 г. Владимир Сергеевич был переведен в Москву и назначен начальником Планово-экономического управления Правления Госбанка, а спустя два года он становится первым заместителем Председателя Правления Госбанка СССР.

По инициативе В.С. Геращенко Госбанк начал вводить новые прогрессивные для того времени технологии — кредитование предприятий машиностроения по

обороту товарно-материальных ценностей с применением специальных ссудных счетов. Новый порядок кредитования стал важной вехой на пути совершенствования системы кредитования и ее максимальной адекватности экономике того периода.

Большое внимание Владимир Сергеевич уделял совершенствованию налично-денежного обращения и безналичного платежного оборота. Под его руководством в Правлении Госбанка был разработан комплекс мер по совершенствованию кассового и кредитного планирования.

Выдающиеся профессиональные способности В.С. Геращенко в банковском деле проявились в годы Великой Отечественной войны. Учреждения Госбанка бесперебойно предоставляли кредиты и наличные денежные средства для выплаты заработной платы рабочим и служащим предприятий оборонной промышленности.

В центре особого внимания Госбанка находились эвакуированные предприятия, которые особенно нуждались в кредитной поддержке. Через свои службы Госбанк находил адреса эвакуированных предприятий и извещал об этом их поставщиков, обеспечивая тем самым расчеты за поставляемое сырье, комплектующие изделия и материалы. В результате этой работы были мобилизованы десятки миллиардов рублей оборотных средств предприятий и организаций тяжелой промышленности СССР.

Как первый заместитель Председателя Правления Государственного банка В.С. Геращенко лично контролировал работу Управления полевых учреждений (УПУ), работники которого организовывали выплату денежного содержания бойцам и командирам Красной Армии. Денежные средства доставлялись непосредственно во фронтовые подразделения, которые вели бои с фашистскими захватчиками. На освобожденных от оккупантов территориях открывались учреждения Госбанка, выполнявшие все операции по кредитованию, расчетам, выдаче денежных средств для выплаты заработной платы и принятию вкладов населения.

В 1944 г. Владимир Сергеевич был назначен начальником Экономического отдела и членом Коллегии Министерства иностранных дел и командирован в Югославию в качестве консультанта лидера страны Иосипа Броз Тито по экономическим вопросам. За успешную работу Владимир Сергеевич был награжден Партизанской золотой звездой I степени — высшей наградой Югославии.

В 1945 г. В.С. Геращенко участвовал в работе Потсдамской конференции стран-победительниц во второй мировой войне, отстаивая имущественные интересы СССР за рубежом, а в 1946 г. принимал участие в работе Парижской

---

---

мирной конференции, на которой обсуждались перспективы восстановления народного хозяйства стран-победительниц.

Особой чести Владимир Сергеевич удостоился в 1947 г., когда был включен в состав советской делегации на сессии Генеральной Ассамблеи ООН, принявшей важнейшие решения по развитию мирового содружества в послевоенные годы.

В 1948 г. В.С. Геращенко возвращается в Госбанк в качестве первого заместителя Председателя Правления, где продолжает свою плодотворную деятельность. По указанию И.В. Сталина ему был установлен персональный оклад в размере 18 тыс. руб., что приравнивалось к заработной плате министра союзного значения.

В эти годы работа Госбанка характеризовалась внедрением новых технологий кредитования, расширением кредитных вложений, ростом платежного оборота и укреплением денежного обращения. В стране ежегодно возрастал товарооборот и на этой основе успешно выполнялись кассовые планы Госбанка.

В конце 1958 г. Владимир Сергеевич переходит на педагогическую работу в Московский финансовый институт, ставший ныне Финансовой академией при Правительстве Российской Федерации. Спустя некоторое время Владимир Сергеевич избирается заведующим кафедрой «Денежное обращение и кредит» и возглавляет ее с 1962 по 1975 г. В первые годы он параллельно работает над диссертацией на соискание ученой степени доктора экономических наук и вскоре защищает диссертацию по теме «Вопросы хозрасчета и роль кредита в промышленности и капитальном строительстве».

Период деятельности В.С. Геращенко на кафедре связан с существенными переменами. При нем кафедры «Денежное обращение и кредит» и «Кредитное дело» объединяются в единую кафедру, что позволяет исследовать теорию и практику организации денежного обращения и кредита в неразрывной связи.

В 60-е годы кафедра пополняется молодыми научно-педагогическими кадрами. По приглашению Владимира Сергеевича на преподавательскую работу в Московский финансовый институт приходят Н.И. Валенцева, И.Д. Мамонова, Н.А. Московская, Э.Г. Ширинская — будущие профессора.

При заведующем кафедрой В.С. Геращенко совершенствуется структура вузовских программ, создаются новые учебники и учебные пособия, внедряются новые программы лабораторных работ.

Перу Владимира Сергеевича принадлежит более 60 научных трудов по проблемам развития экономики и банковской системы нашей страны. Он также

был руководителем авторских коллективов по созданию таких базовых учебников, как «Денежное обращение и кредит СССР», «Организация и планирование денежного обращения», «Организация и планирование кредита», «Учет и операционная техника в банке». По этим учебникам учились многие поколения выпускников экономических вузов страны.

Все, кто работал с Владимиром Сергеевичем, вспоминают его эрудицию, тактичность и дружелюбие по отношению к своим коллегам, завидную работоспособность. На руководимой им кафедре работали и известные представители банковской науки — такие как профессор Г.А. Шварц, доцент Б.К. Щуров, и молодые в то время преподаватели — Л.Н. Красавина, О.И. Лаврушин, Н.С. Иноземцева и др. По инициативе заведующего проводились острые научные дискуссии о месте банков в интенсификации национальной экономики, о роли денег и золота, о законах денежного обращения и границах кредита.

Владимир Сергеевич активно содействовал научно-исследовательской работе преподавателей и подготовке докторских диссертаций. На кафедре были рассмотрены и рекомендованы к защите докторские диссертации Л.Н. Красавиной, О.И. Лаврушина, М.М. Ямпольского, Г.Г. Коробовой, И.В. Левчука, В.С. Захарова и др. Наряду с этим десятки молодых специалистов получили ученую степень кандидата экономических наук.

Оставив заведование кафедрой в 1975 г., Владимир Сергеевич еще 15 лет работал на кафедре в качестве профессора, руководил аспирантами, активно участвовал в обсуждениях научных и практических проблем, редактировал массу научной и методической литературы. А учебники, вышедшие под редакцией его учеников — проф. О.И. Лаврушина по банковскому делу и проф. Л.Н. Красавиной по международным финансово-кредитным отношениям, — до сих пор самая известная и глубокая учебная литература, прежде всего по специальности «Финансы и кредит».

Для всех его бывших аспирантов, многие из которых пошли по его стопам и посвятили себя преподавательской деятельности в родной Академии, В.С. Геращенко останется Учителем, которого любили и почитали все, кто хотя бы раз с ним соприкоснулся, кому посчастливилось жить и трудиться рядом с таким тонким и глубоким, доброжелательным и мужественным человеком. Вся его жизнь была отдана развитию отечественного банковского дела, и это самый достойный пример для подражания.

Владимир Сергеевич был литературно одарен, был прекрасным научным редактором, хорошо знал живопись. А еще уважаемый профессор запомнился как остроумный и веселый человек, который, например, в пору т.н. «переход-

ной экономики» сетовал: «Я не знаю, что мне делать, я не знаю, как мне быть — или стать миллионером, или ваучер сгубить». При этом он имел гражданское мужество, не боялся возражать высокопоставленным лицам в принципиальных вопросах, а критика профессора Геращенко всегда была конструктивной, не личной.

И сегодня как завет В.С. Геращенко коллектив кафедры старается сохранить интеллигентность, доброжелательность и научную добросовестность.

Завершая эту оду памяти Учителя, нельзя не вспомнить известных слов М.В. Ломоносова о том, что «может собственных Платонов и быстрых разумом Невтонов российская земля рождать». И пусть останется память сердца. Для каждого — своя...

*О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова,  
А.И. Полищук, В.А. Челноков*



### **От Музея истории Финансовой академии**

**В** Музее истории Академии бережно хранятся не только «немые» экспонаты — свидетели рождения и развития нашего вуза, но и документы, магнитные записи, кино- и фотопленки, доносящие до нас недавнее прошлое словами самого прошлого.

Предлагаем читателям через страницы нашего журнала приобщиться к музейному раритету — магнитофонной записи беседы с профессором В.С. Геращенко, состоявшейся в таком близком и уже таком далеком 1990 г.



**Вопрос.** *Владимир Сергеевич, сегодня резко меняется политика нашего государства. На фоне перестройки вырисовываются силуэты не совсем ясного пока будущего. Как вы полагаете, возможны ли какие-то изменения в вашей науке?*

**Ответ.** Дисциплины будут расширяться. Однако теоретические положения, в частности по кредитованию, останутся прежними, наработанными в советский период.

***У вас пятеро детей, пять внуков и два правнука. Работает ли кто-то из детей по вашей специальности?***

Один из моих сыновей, как многие знают, — Председатель Правления Центрального банка. Он окончил кредитный факультет МФИ. Работал в банке по линии внешней торговли, а кроме того, набирался опыта в советских банках за рубежом: Лондон, Ливан, Сингапур, ФРГ... В результате получил серьезные практические навыки в банковском деле. Служебной карьере сына способствовали и родственные связи. Иной раз за рубежом его спрашивали: Владимир Сергеевич Геращенко не отец ли вам? И когда получали утвердительный ответ, ход совещания менялся на более теплый и доверительный.

Другие дети не поддержали семейной традиции. Мои дочери, например, — врач, инженер-химик и искусствовед...

***Вы награждены орденами, имеете другие награды, какие из них считаете для себя самыми ценными?***

Больше всего дорожу орденом Ленина, но и орден Отечественной войны I степени и югославская «Партизанская звезда» не менее значимы.

***Как вы попали в Югославию?***

У меня была практическая задача: помочь новому республиканскому правительству (до войны правил король Петр II) в создании денежной системы, отличной от прежней, новой кредитной системы. Работа проходила в мае 1944 г. под сильными ударами фашистов, стремившихся разгромить штаб Иосипа Броз Тито.

После возвращения из Югославии, в том же 1944 г., я едва успел доложить о проделанной работе, как меня вызывает В. Молотов, занимавший тогда пост наркома иностранных дел и заместителя председателя Совнаркома (с 1946 г. — Совета министров), с предложением поучаствовать в создании экономического отдела МИД. Идея формирования экономической структуры в рамках МИД мне понравилась, но работать в ней я не соглашался, мотивируя это тем, что я не экономист, а банкир. Когда Сталину доложили сложившуюся ситуацию, он волевым решением утвердил меня заведующим Экономическим отделом Коллегии МИД СССР.

Началась новая страница моей биографии. Работа была интересной и очень сложной. Нешуточное это дело — обустроить новые экономические отношения между странами. В это бурное время создавалась ООН, при ней — Экономический совет, рассматривались вопросы репараций из Германии. Все



---

---

нововведения и экономические проблемы должны были решаться на международных конференциях.

Вот тут мне в качестве эксперта, или советника, довелось участвовать в работе Крымской, Парижской и Потсдамской конференций.

***Поделитесь подробнее вашими впечатлениями о работе Потсдамской конференции (1945).***

На Потсдамской конференции советская делегация теоретически состояла из двух человек — И. Сталина и В. Молотова. Но практически она была куда более многочисленной за счет различных советников. На повестке дня стояли насущные вопросы послевоенного мира: будущее Германии, проблемы Черноморских проливов, кто и как сможет плавать по Дунаю, репарации, новые границы государств.

Первую половину конференции вел Черчилль. Когда коснулись векового спора о Силезии, Черчилль выступил за то, чтобы эту «кладовую полезных ископаемых» оставить Германии. Сталин настаивал на передаче ее Польше. Трумэн колебался. Однако, осознавая, что без помощи СССР Соединенным Штатам не одолеть Японию, он согласился на присоединение спорного пространства к Польше.

***Как в то время воспринимался И. Сталин?***

Я был знаком с ним с 1939 г., встречаясь на заседаниях Политбюро.

В нем отмечались ум и властность, при этом он был наделен мстительностью, коварством и недоверием к людям. Достаточно вспомнить, что брат его первой жены — Сванидзе (родство довольно близкое), одно время возглавлявший Внешторгбанк, был арестован и расстрелян без каких-либо веских причин.

Отрицательные черты сглаживались отличной памятью, быстротой овладения незнакомыми вопросами. Например, в 1940 г. на одном из заседаний Политбюро он вдруг принялся объяснять всем, что такое клиринг (в банковском деле система безналичных расчетов на основе зачета взаимных требований и обязательств) на удивление просто и ясно.

Разумеется, никто из нас не знал, что в начале войны Сталин растерялся, покинул экстренное заседание и уехал на дачу в Кунцево. Только спустя десять дней страна услышала его голос...

Но после победы в тяжелейшей войне над его головой воссиял ореол вождя страны, сумевшей одолеть страшного и жестокого врага.

### *Как дальше складывалась ваша служебная карьера?*

В 1948 г. меня, не поставив предварительно в известность, перевели на работу в Госбанк. Обусловлено это было, вероятно, тем, что после денежной реформы 1947 г., имевшей некоторые недочеты, в правительственном аппарате СССР начались кадровые перестановки. Министерство финансов тогда возглавил А. Н. Косыгин, попросивший себе в помощники компетентных лиц. Так я вновь вернулся к работе по основной специальности. Фигурально выражаясь, перешел улицу Лубянку, на которой тогда располагался МИД, и оказался в родных стенах Государственного банка по улице Неглинной, 12. У банкиров существует стародавняя традиция: главных банковских «апартаментов» — не менять! Так с дореволюционных времен и по сей день «мозговой центр» российских банков достойно представлен в древней столице.

### *Вы часто бывали в зарубежных командировках, что там решалось?*

Я был в составе некоторых международных комиссий, — например, принимал участие в работе комиссии по установлению новых границ между Италией и Югославией (1946). Поэтому и маршрут мой лежал от Австрии через всю Италию до Югославии. После Парижской мирной конференции (1946) страны-победительницы определяли, в частности, кому будет принадлежать Триест. Решили сделать его т.н. свободной территорией под эгидой ООН.

В Швейцарии в качестве экономиста я участвовал в заседаниях Европейской экономической комиссии ООН. После возвращения в Госбанк тоже пришлось поехать: то в Англию и Швецию (1955), то в США (1956), то в ФРГ (1967)...

Был однажды курьезный случай. После Совещания министров иностранных дел в Париже по известному «плану Маршалла», где я присутствовал как эксперт от советской делегации, мне срочно нужно было перебазироваться в Швейцарию, т.к. там открывалось очередное заседание Европейской экономической комиссии. Визу решено было получить на месте, в Париже, и затем автомобилем переправиться в Швейцарию. На границе подходит французский офицер, берет мой паспорт и исчезает на довольно продолжительное время. Я отправляю шофера узнать причину задержки, и мой посыльный застаёт бдительного пограничника за кропотливой работой — переписыванием всех стран и городов, где мне довелось побывать...

### *Какими языками вы владеете?*

Белорусским, потому что это мой родной язык, соответственно украинским, польским, болгарским, ну и, конечно, английским... Но пишу я, думаю и даже sny вижу на русском...

***Какую должность вы занимали после возвращения в Госбанк СССР?***

С 1948 по 1958 год — практически десять лет — был первым заместителем Председателя Правления Государственного банка СССР.

***А как вы оказались в МФИ?***

Вопрос вызывает на откровенность... У меня возникли разногласия по ряду рабочих моментов с тогдашним руководителем Госбанка. Иначе говоря, мы не сработались... А опыт преподавания у меня был — еще до войны я некоторое время директорствовал в Ростовском финансово-экономическом институте. В 1935 г. защитил кандидатскую диссертацию.

***На какую тему была кандидатская диссертация?***

«Развитие кредитной системы СССР от Октября до периода развернутого социализма».

***... А докторская (1965)?***

«Вопросы хозяйственного расчета и кредита в промышленности и строительстве СССР». Значительный временной разрыв между кандидатской и докторской диссертациями объясняется сложной и насыщенной событиями работой, о чем я уже говорил.

Добавлю, что рабочий график в известные годы был своеобразный, подстроенный под ритм жизни вождя. Работали с 12 до 19 часов. Затем перерыв с 19 до 21 часа. И вновь работа с 21 часа до 3 часов ночи. В годы войны рабочий день продолжался до 4—5 часов утра.

***Какие из своих научных трудов вы считаете наиболее значимыми?***

Думаю, что это учебники... С одной стороны, это коллективный труд, с другой — я всегда был либо одним из авторов, либо научным редактором. Всего было шесть названий учебников, и все они переиздавались по три-четыре раза.

***Где можно найти статьи, которые и сегодня были бы актуальны?***

Во втором издании Финансово-кредитного словаря имеются две теоретические статьи: «Деньги при социализме» и «Денежное обращение», они определяют сущность и функции денег.

***Какие научные проблемы вас больше всего интересуют?***

О, их немало... Проблемы хозрасчета, роль кредита в капитальном строительстве, перспективы развития безналичных денежных расчетов, международные расчеты и проблемы валютных отношений СССР с другими странами.

***Вы преподавали студентам, подготовили много аспирантов. Заметны ли сегодня какие-то изменения в студенческой среде?***

По сравнению со студентами 30-летней давности, конечно, прогресс в области специальных знаний имеется. Широко шагает компьютеризация, повысился уровень математической подготовки.

Однако в гуманитарной области, как мне кажется, наблюдается регресс. Недостаточны знания классической литературы — как русской, так и зарубежной; идет подмена истинного духовного развития искусственной «выжимкой» из классики: то в бестселлерах, то в комиксах... Но самым главным врагом чтения считаю телевизор!

***Что бы вы могли пожелать нашим студентам, выпускникам?***

Изучить до тонкостей свою специальность, специализацию. Уметь глубоко и вдумчиво анализировать статистические и отчетные материалы, использовать их на практике... А в отношении художественной литературы непременно наверстывать упущенное. Высокий духовный уровень всегда притягивает людей, располагает к общению, и должен заметить — оказывает определенное влияние на ход деловых встреч.

Помню, в Англии, в Оксфорде, проходило совещание банкиров, в котором мне довелось участвовать. После окончания прений радушные хозяева повезли нас в знаменитый Шекспировский театр. Я не удержался и как бы невзначай стал перечислять пьесы великого англичанина, которые из года в год ставятся на русской сцене. Британцы были поражены...

Вывод очевиден: познания в философии, музыке, литературе определяют общий уровень интеллектуальной подготовки. И чем шире и глубже он будет, тем с большим уважением к нам станут относиться...

*Расшифровка магнитной записи и  
литературное изложение Т.С. Юдиновой*





*Н.Б. Болдырева*  
заведующая кафедрой ценных бумаг  
Тюменского государственного университета

### КОЛЛЕКТИВНЫЕ ИНВЕСТОРЫ В РЕГИОНЕ (О ФАКТОРАХ РАЗВИТИЯ И ОГРАНИЧИТЕЛЯХ РОСТА)

Коллективные инвесторы выступают посредниками между поставщиками сбережений, прежде всего населением, и их потребителями — заемщиками, представленными теми или иными предприятиями и государством. Коллективное инвестирование является механизмом, посредством которого частные мелкие инвесторы передают денежные средства или активы в руки профессиональных менеджеров для управления.

В соответствии с «Комплексной программой мер по обеспечению прав вкладчиков и акционеров», утвержденной Указом Президента РФ от 21.03.96 г. № 408, к коллективным инвесторам, требующим всемерной поддержки государства, отнесены: *акционерные инвестиционные фонды; паевые инвестиционные фонды; кредитные союзы; негосударственные пенсионные фонды.*

В статье анализируется состояние отрасли коллективного инвестирования в Тюменском регионе (включая Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономный округа), раскрываются причины неудовлетворительного состояния коллективных инвесторов и выявляются факторы их успешного развития.

#### **Состояние отрасли коллективного инвестирования в Тюменском регионе**

На российском рынке коллективных инвестиций первые паевые инвестиционные фонды появились в 1996 г. Согласно данным Национальной лиги управляющих по итогам первого полугодия 2004 г., в России количество зарегистрированных ПИФ выросло до 208, стоимость чистых активов составила 93,2 млрд. руб., общее число управляющих компаний — 145 ([www.nlu.ru](http://www.nlu.ru)).

Следует отметить высокую концентрацию активов на рынке паевых инвестиционных фондов. По информации Русского экономического общества, на долю пяти крупнейших управляющих компаний приходится свыше 77% стоимости чистых активов отрасли паевых инвестиционных фондов ([www.ress.ru](http://www.ress.ru)).

Подавляющее число управляющих компаний ПИФ (свыше 70%) сконцентрировано в Москве. На тюменском рынке коллективных инвестиций по состоянию на начало марта 2004 г. присутствовали 24 ПИФ, из них 10 фондов акций, 7 фондов облигаций, 7 фондов смешанных инвестиций [1]. При этом в данном регионе не зарегистрировано ни одной управляющей компании ПИФ. Таким образом, развитие отрасли ПИФ в Тюменском регионе происходит исключительно путем расширения агентской сети паевых фондов, действующих в Москве.

Негосударственные пенсионные фонды стали появляться в России с 1992 г. По данным Инспекции негосударственных пенсионных фондов, на начало 2004 г. в стране насчитывалось 286 таких фондов, собственное имущество НПФ превысило 125 млрд. руб., а пенсионные резервы, сформированные в рамках добровольного пенсионного обеспечения, составили почти 90 млрд. руб. Число участников НПФ — более 5,2 млн. человек, а негосударственные пенсии получают более 428 тыс. человек ([www.npfinsp.mintrud.ru](http://www.npfinsp.mintrud.ru)).

Наблюдается высокая концентрация в сфере негосударственного пенсионного обеспечения. Почти половина пенсионных резервов (на начало 2004 г. 50,5% от всех резервов отрасли) приходится на один фонд — НПФ «Газфонд».

Региональное распределение НПФ также характеризуется высокой концентрацией: из 286 фондов 115 зарегистрированы в Москве, в то время как в 18 субъектах РФ зарегистрирован всего один НПФ, а в 39 субъектах РФ собственные НПФ не зарегистрированы [2]. В Тюменской области зарегистрированы 6 НПФ (2,1% от общего количества НПФ в РФ); доля участников НПФ области составила всего 1,02% в общем количестве участников этих фондов в РФ.

Первые кредитные союзы были зарегистрированы в России в 1991/92 гг. По данным Фонда поддержки организаций финансовой взаимопомощи, по итогам первого полугодия 2004 г. в России насчитывалось 270 кредитных кооперативов — членов Лиги кредитных союзов, включая ассоциации кредитных кооперативов, в которых состоит более ста тысяч граждан. Кредитные союзы представлены во всех федеральных округах РФ, в 40 российских регионах. В Тюменском регионе зарегистрированы три института кредитной кооперации ([www.orema.ru](http://www.orema.ru)).

Таким образом, большинство форм коллективного инвестирования в нашей стране получили преимущественное развитие в г. Москве.

#### **Анализ факторов успешного развития коллективных инвесторов**

Среди факторов успешного развития коллективных инвесторов можно выделить три группы: финансово-экономические; регулятивные; социальные.

Группу *финансово-экономических факторов* составляют:

- устойчивый экономический рост;
- зрелость финансового рынка и развитость его инфраструктуры;
- снижение темпов инфляции;
- рост реальных денежных доходов населения, расширение «границ» среднего класса.

Группу *регулятивных факторов* формируют:

- наличие развитой системы регулирования институтов коллективного инвестирования, в том числе законодательного обеспечения (его последовательного и справедливого применения); наличие регулирующего органа и региональной сети регулирующего органа; развитие саморегулирования отрасли;
- наличие надежных способов компенсации для пострадавших;
- благоприятный налоговый режим.

К *социальным факторам* следует отнести:

- повышение финансовой, в том числе инвестиционной культуры населения;
- взаимное доверие населения, власти и бизнеса;
- содействие со стороны органов государственной власти и органов местного самоуправления развитию институтов коллективного инвестирования.

Автором данной статьи проведен анализ состояния и динамики выделенных факторов и их влияния на развитие институтов коллективного инвестирования на примере двух субъектов РФ: г. Москва и Тюменская область за период с 2000 г. по 2004 г. [3]. Источником информации для анализа послужили данные официальной статистики [4; 5].

Анализ *первой группы факторов (финансово-экономических)* успешного развития коллективных инвесторов показывает, что в анализируемом периоде Тюменская область, как и г. Москва, демонстрировала устойчивый экономический рост — экономическая ситуация характеризовалась высокими темпами роста производства товаров и услуг, реальных денежных доходов населения, инвестиций в основной капитал и дальнейшим снижением инфляции.

Нельзя не отметить превалирующий экономический вклад Тюменской области по сравнению с г. Москвой в развитие экономики страны, в то же время по величине среднедушевых денежных доходов населения область существенно уступает столице. Остается высокой и степень расслоения населения Тюменского региона по величине среднедушевых денежных доходов, что является сдерживающим фактором в развитии институтов коллективного инвестирования в области.

Вместе с тем положительная динамика объема депозитов и вкладов физических лиц (в рублях и иностранной валюте), привлеченных кредитными организациями Тюменского региона [см. 5], успешное размещение облигационного займа администрации Ханты-Мансийского автономного округа, начатое в 2002 г. [6], активизация спроса населения Тюменского региона на кредитные ресурсы ([www.cbr.ru](http://www.cbr.ru) – Банк России) позволяет сделать предположение о достаточном уровне и стабильности получаемых денежных доходов населением области. В конечном итоге, проведенный анализ свидетельствует о том, что в Тюменской области происходит формирование массового потенциального клиента для институтов коллективного инвестирования.

Наряду с этим имеет место серьезное отставание Тюменского региона в развитии финансового рынка. Область существенно отстает от г. Москвы по насыщенности банковскими учреждениями, а также основным показателям их деятельности.

Факт недостаточной зрелости финансового рынка в разных регионах страны по количеству обращающихся финансовых инструментов, наличию профессиональных участников рынка ценных бумаг, образующих инфраструктуру в том числе коллективного инвестирования, является общеизвестным. Влияние этого фактора на развитие коллективных инвесторов в регионе смягчается доступностью Интернет-технологий в плане финансовых инструментов, обращающихся на биржевом рынке. В то же время существенным тормозом в развитии институтов коллективного инвестирования в стране является недостаток ликвидных и надежных финансовых инструментов для инвестирования. В настоящее время организованный фондовый рынок характеризуется высокой концентрацией рыночного оборота: 98% всех сделок на организованном рынке акций осуществляется с бумагами десяти крупнейших эмитентов [7].

Чрезвычайно низка доля бумаг, находящихся в свободном обращении. Для восьми крупнейших корпораций России этот показатель в среднем не превышает 12%, а в целом по рынку составляет 25–30%. Для сравнения: в странах с развитыми рынками этот показатель достигает 80–90% [см. 7].

Недостаток ликвидных и надежных финансовых инструментов для инвестирования может быть в определенной мере преодолен развитием рынка субфедеральных и муниципальных заимствований посредством выпуска долговых ценных бумаг. С 1999 г. по 2002 г. инструменты рынка ценных бумаг для привлечения заимствований использовались в более чем двадцати субъектах Российской Федерации и десяти городах. Ханты-Мансийский автономный округ вышел на рынок субфедеральных и муниципальных ценных бумаг в 2002 г., объем эмис-



сии ценных бумаг составил 1331,5 млн. руб. (4,6% в общем объеме эмиссии в РФ); объем эмиссии ценных бумаг Ямало-Ненецкого автономного округа в том же году составил 206,8 млн. руб. (0,7% в общем объеме эмиссии), а, например, г. Москвы — 11 847,8 млн. руб. (40,7% в общем объеме эмиссии) [см. 6].

В целом следует отметить слабое развитие инфраструктуры рынка ценных бумаг на региональном уровне.

Одна из основных причин серьезного отставания Тюменского региона в развитии финансового рынка лежит в системе распределения валового регионального продукта, ущемляющей интересы региона. В то же время анализ финансово-экономических факторов позволяет сделать вывод о наличии в области экономического и финансового потенциала для развития институтов коллективного инвестирования.

*Факторы второй группы (регулятивные)* в одинаковой степени воздействуют на развитие институтов коллективного инвестирования, независимо от их региональной принадлежности, поскольку формируются на федеральном уровне.

Основу этих факторов образует прежде всего развитое законодательное обеспечение деятельности коллективных инвесторов. В программных документах последних лет, по сути, игнорируется задача развития коллективных инвесторов и фондового рынка в целом в регионах. В то же время в этот период произошли существенные изменения в законодательном обеспечении институтов коллективного инвестирования. В частности, был принят ФЗ от 29 ноября 2001 г. №156—ФЗ «Об инвестиционных фондах», регулирующий создание, функционирование, реорганизацию либо ликвидацию паевых и акционерных инвестиционных фондов; приняты новые и внесены изменения в действующие подзаконные акты. Существенные изменения внесены в ФЗ от 26 декабря 1995 г. №208—ФЗ «Об акционерных обществах». ФЗ от 7 мая 1998 г. №75—ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» узаконил создание и функционирование институтов коллективного инвестирования, связанных с дополнительным негосударственным пенсионным обеспечением граждан России. Следует отметить, что Федеральный закон от 10.01.2003 г. №14—ФЗ «О внесении изменений и дополнений в ФЗ от 7.05.98 г. №75—ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» существенно расширил возможности НПФ в российской пенсионной системе, закрепив за ними функции страховщика по пенсионному страхованию (обязательному и профессиональному). Федеральный закон от 7 августа 2001 г. №117—ФЗ «О кредитных потребительских кооперативах граждан» ликвидировал правовой вакуум в деятельности кредитных союзов в России.

Одним из обязательных элементов системы регулирования коллективных инвесторов во всех странах является регулирующий орган. До недавнего времени регулирующие и надзорные функции за коллективными инвесторами были распределены между различными министерствами и ведомствами. В настоящее время в рамках административной реформы в начале марта 2004 г. предприняты реальные шаги по созданию мегарегулятора финансового рынка в России. Указом Президента РФ № 314 от 9 марта 2004 г. «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» была ликвидирована ФКЦБ России, а все ее функции переданы Федеральной службе по финансовым рынкам (ФСФР). В структуре ФСФР создано Управление регулирования и контроля за коллективными инвестициями, в ведение которого передано регулирование НПФ и инвестиционных фондов.

Региональные отделения ФКЦБ вследствие административной реформы преобразованы в региональные отделения ФСФР. В составе региональных отделений ФКЦБ имелись отделы коллективных инвесторов, но по разным причинам их деятельность в регионах не была заметной. В создавшихся условиях (недостаточная численность персонала, его финансирования) текущее регулирование коллективных инвесторов (обработка и анализ получаемой отчетности, регулярная проверка на местах) на деле оказывается формальным процессом. Следует отметить отсутствие региональной сети у регулирующего органа НПФ (все сотрудники Инспекции находятся в Москве). До сих пор в стране нет регулятора кредитных союзов, хотя он предусмотрен упомянутым Федеральным законом «О кредитных потребительских кооперативах граждан».

Усиление регулирования коллективных инвесторов может осуществляться за счет развития саморегулирования отрасли через деятельность саморегулируемых организаций (СРО). С февраля 2002 г. функционирует Национальная лига управляющих. Лига объединяет на добровольной основе компании, управляющие активами паевых инвестиционных фондов, пенсионными резервами, осуществляющие деятельность по доверительному управлению ценными бумагами, а также инвестиционные фонды.

В стране насчитывается более десяти национальных и региональных организаций НПФ. Наиболее влиятельными из них являются национальная Ассоциация НПФ и Профессиональная лига НПФ. Но ни одна из них не соответствует в полном объеме требованиям к саморегулируемым организациям НПФ, установленным статьей 36.26 ФЗ «О НПФ» (редакция от 10.01.2003 г.).

Развитию кредитной потребительской кооперации в России в значительной мере содействует Лига кредитных союзов. Образованная в ноябре 1994 г., она представляет собой союз некоммерческих саморегулируемых организаций финансовой взаимопомощи. Представляется, что прежде всего через создание и активизацию деятельности СРО коллективных инвесторов должна проводиться работа по развитию институтов коллективного инвестирования в регионах.

В схемах коллективного инвестирования обычно задействованы широкие массы инвесторов, в том числе физических лиц. Именно поэтому защита интересов этих инвесторов играет большую социальную роль. Защита имущественных интересов инвесторов, как показывает опыт стран с развитыми фондовыми рынками, должна осуществляться в том числе через создание эффективных компенсационных механизмов [8]. Можно выделить три основных варианта: формирование профессиональными участниками рынка ценных бумаг фондов, работающих на принципах взаимного страхования профессиональной ответственности; образование общероссийской системы защиты имущественных интересов инвесторов; коммерческое страхование профессиональными участниками фондового рынка.

Вопрос создания компенсационных механизмов за счет коммерческого страхования профессиональными участниками рынка ценных бумаг обсуждается на страницах экономической периодики. Профессиональные участники не торопятся создавать и общества взаимного страхования. Прототип общедоверительного компенсационного фонда Правительство РФ видело в Федеральном общественно-государственном фонде защиты прав вкладчиков и акционеров. Но общедоверительный компенсационный фонд не создан; не урегулирован и механизм взаимодействия кредитных союзов со страховыми компаниями.

Одним из важнейших факторов рассматриваемой группы является благоприятный налоговый режим. По отношению к институтам коллективного инвестирования это выражается в создании такого режима налогообложения, который бы обеспечивал частным инвесторам привлекательные условия для инвестирования своих сбережений и стимулировал развитие коллективных инвесторов в стране. Заметим, что значение имеет не только непосредственно налогообложение доходов участников схем коллективного инвестирования, но и налогообложение самих коллективных инвесторов как участников инвестиционного процесса, поскольку влияет на конечные финансовые результаты коллективного инвестора, а значит и на доходность инвестиций его участников. До сего времени не урегулированы вопросы налогообложения как ПИФ (особенно закрытых ПИФ недвижимости), так и НПФ и кредитных союзов.

Таким образом, анализ факторов второй группы (регулятивных) отражает серьезные недостатки в системе регулирования российских коллективных инвесторов. Факторы этой группы формируются на федеральном уровне и в одинаковой мере влияют на ситуацию относительно коллективного инвестирования в любом регионе. Следовательно, неудовлетворительное состояние данной группы факторов не может быть главной причиной неравномерного развития коллективных инвесторов в регионах страны.

Обратимся к *факторам третьей группы (социальным)*. Все факторы этой группы оказывают непосредственное влияние на регионализацию институтов коллективного инвестирования.

По нашему мнению, факторы этой группы являются наиболее существенными для развития институтов коллективного инвестирования в Тюменской области. При отсутствии достаточных знаний в области технологий поведения на рынке ценных бумаг и консервативном к нему отношении трудно переоценить роль органов государственной власти и местного самоуправления в становлении институтов коллективного инвестирования и фондового рынка в целом. Поэтому органам государственной власти в регионах в первую очередь необходимо выработать четкую программу действий, направленных на развитие регионального сегмента фондового рынка.

Ярким примером тому является г. Москва. Важнейшей частью экономической политики здесь является стимулирование организованного рынка ценных бумаг, активизация использования организациями города инструментов фондового рынка ([www.mos.ru](http://www.mos.ru) — Правительство Москвы).



Анализ выделенных выше групп факторов успешного развития коллективных инвесторов — финансово-экономических, регулятивных и социальных — позволяет сделать следующие выводы.

*Первое.* Разные группы факторов в той или иной степени подвержены управляющим воздействиям со стороны региональных органов государственной власти и органов местного самоуправления. Наиболее управляемыми являются факторы первой (финансово-экономические) и третьей (социальные) групп. Региональные органы государственной власти и органы местного самоуправления в меньшей степени могут воздействовать на факторы второй группы (регулятивные).

*Второе.* Без активизации и изменения политики Центра в отношении регионов рассчитывать на решение проблемы регионализации коллективных инвесторов в ближайший период вряд ли представляется возможным.

*Третье.* В настоящее время в Тюменской области сформировались экономические и финансовые условия для становления институтов коллективного инвестирования. Подтверждением этому является активизация деятельности в области управляющих компаний г. Москвы. На начало 2005 г. в Тюменском регионе были представлены 20 управляющих компаний и 72 ПИФ.

*Четвертое.* В современных российских условиях проблема институтов коллективного инвестирования непосредственно связана с политикой региональной власти.

*Пятое.* Успешное развитие коллективных инвесторов в регионе невозможно без комплексного подхода к решению этого вопроса, в частности без принятия мер по поддержке региональных сегментов фондового рынка.

Содействие созданию различных форм коллективного инвестирования является неотъемлемой частью работы по активизации рынка ценных бумаг в регионе. Эта работа в первую очередь предполагает:

- оценку потребности в финансовых ресурсах компаний регионального значения, региональных органов государственной власти и органов местного самоуправления (оценку наличия эффективных инвестиционных проектов), а также анализ возможности и целесообразности их привлечения через выпуск ценных бумаг;
- разработку системы экономического стимулирования хозяйствующих субъектов, осуществляющих привлечение инвестиций с использованием инструментов фондового рынка;
- создание эффективной системы раскрытия информации эмитентами ценных бумаг, профессиональными участниками регионального фондового рынка, коллективными инвесторами;
- изучение возможности и целесообразности стимулирования создания региональных институтов коллективного инвестирования, разработку механизмов такого стимулирования;
- обеспечение защиты законных прав и интересов инвесторов на рынке ценных бумаг, в первую очередь через разработку и внедрение превентивных мер и создание компенсационных механизмов для пострадавших;
- организацию просветительской деятельности по вопросам инвестирования сбережений в ценные бумаги, акционирования, коллективного инвестирования для широких слоев населения, в том числе в средствах массовой информации;

- включение дисциплины «Рынок ценных бумаг» в учебные планы соответствующих высших и средних специальных учебных заведений (по рекомендации главы Администрации Тюменской области);
- подготовку профессионалов фондового рынка для региона в рамках основных образовательных программ, реализуемых высшими учебными заведениями Тюменской области.

Реализация этих задач требует объединения усилий региональных органов государственной власти, органов местного самоуправления, эмитентов, представителей профессиональных сообществ.

Для того чтобы финансовые ресурсы не уходили из региона и инвестировались на месте, необходимы соответствующие условия. Создание этих условий в конечном итоге является важнейшей функцией органов государственной власти и местного самоуправления.

### Литература

1. Касимова Е. Инструмент против инфляции // Тюменская область сегодня. 9.03.2004 г.; Касимова Е. Тенденции в пользу ПИФов // Налоги. Инвестиции. Капитал. 2004. № 3–4. С. 72–74.
2. Кокорев Р.А., Трухачев С.А. Регулирование негосударственных пенсионных фондов: сопоставление российской практики и мирового опыта // Информационно-аналитический бюллетень № 50, декабрь 2003 г. / Фонд «Бюро экономического анализа» ([www.beafnd.org](http://www.beafnd.org)).
3. Экономика региона: взаимодействие реального и финансового секторов / Под ред. П.М. Килина, И.А. Лиман. Тюмень, 2005. С. 181–217.
4. Регионы России. Основные характеристики субъектов РФ. 2003. Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2003.
5. Статистический ежегодник: Стат. сб. в 7 частях. Ч. 1 / Тюменский областной комитет госстатистики. Тюмень, 2004.
6. Шадрин А. Рынок муниципальных и субфедеральных заимствований в 2002 г. // Рынок ценных бумаг. 2003. № 5. С. 59–65.
7. Кузнецов О., Гейнц Д. Фондовый рынок: инвестиции в экономический рост // Рынок ценных бумаг. 2004. № 8. С. 38–41.
8. Управление коллективными инвестиционными фондами / Под ред. К. Гилкриста. М.: Raster's, 1999. С. 23–24.



*М.Р. Дзагоева*  
доцент Северо-Осетинского государственного  
*А.Э. Сланов*  
ст. преподаватель Северо-Осетинского  
государственного университета

## МЕСТНЫЕ БЮДЖЕТЫ И АДМИНИСТРАТИВНАЯ РЕФОРМА

Практика применения принятых еще в 1990-х годах на федеральном уровне законодательных актов о местном самоуправлении, общих принципах и финансовых основах местного самоуправления, регламентирующих вопросы организации и функционирования органов местного самоуправления в Российской Федерации, выявила ряд проблем, препятствующих эффективному функционированию системы местного самоуправления:

- несогласованность и несистематизированность законодательства РФ о местном самоуправлении, наличие актов, противоречащих Конституции РФ;
- бездействие органов государственной власти субъектов РФ, отсутствие нормативного регулирования вопросов, связанных с осуществлением местного самоуправления;
- отсутствие четкого разграничения полномочий между органами государственной власти (федеральными и субъектов РФ) и органами местного самоуправления;
- недостаточное обеспечение финансово-экономической самостоятельности муниципальных образований;
- несовершенство механизмов судебной защиты местного самоуправления.

Определенное влияние на обострение противоречий между органами государственной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления оказало принятие от вышестоящих уровней бюджетов расходных полномочий без определения источников финансирования (Конституцией РФ предусмотрена возможность наделения органов местного самоуправления отдельными государственными полномочи-

ями). Отсюда и термин «нефинансируемые мандаты». К началу 2005 г. федеральными нормативными правовыми актами на органы местного самоуправления было возложено обеспечение свыше восьмидесяти льгот для более чем тридцати категорий граждан, причем без адекватного объема переданных полномочий финансового и материального обеспечения.

Несмотря на мнение федеральных органов исполнительной власти о *достаточно высокой децентрализации бюджетных ресурсов* за последние ряд лет в бюджетной системе страны (когда доля налоговых и неналоговых доходов федерального бюджета в налоговых и неналоговых доходах консолидированного бюджета РФ составляла 50–60%), органы местного самоуправления тем не менее были наделены крайне ограниченными формальными (законодательно установленными) полномочиями по формированию своих доходов и расходов\*.

В части, касающейся доходных источников, около 90% налоговых доходов местных бюджетов формировалось и формируется за счет отчислений от федеральных и региональных налогов и сборов, в основном утверждаемых ежегодными законами о бюджете. Зависимость местных бюджетов от ежегодно устанавливаемых пропорций (нормативов) расщепления федеральных и региональных налогов подрывает стимулы к проведению структурных реформ, привлечению инвестиций, развитию налогового потенциала территорий и повышению собираемости налогов. Несмотря на тенденцию к формализации распределения финансовой помощи, значительная ее часть по-прежнему распределяется без четких критериев и процедур, что требует дальнейшего развития и законодательного закрепления методологии бюджетного выравнивания.

С точки зрения *расходов* основной особенностью является чрезвычайно заниженная степень самостоятельности органов местного самоуправления в формировании расходов своих бюджетов. Кроме того, даже в тех сферах, за которые формально отвечают органы местного самоуправления, фактическое распределение финансирования расходов местных бюджетов не отражает разграничения полномочий и ответственности за формирование расходов, так как значительная часть расходов регламентируется централизованно установленными нормативами (в том числе — в отношении заработной платы в бюджетной сфере).

\* См.: Голикова А.Т. О разграничении доходных и расходных полномочий между уровнями бюджетной системы Российской Федерации // Материалы заседания Правительства РФ 13 февраля 2003 г.



В такой ситуации, с одной стороны, невозможно обеспечить устойчивую сбалансированность местных бюджетов и, с другой стороны, определить сферу обязательств федерального бюджета как по отношению к населению (в части предоставления установленных федеральными законами социальных пособий и льгот, а также выплаты заработной платы), так и к бюджетам других уровней (в части предоставления средств на финансирование соответствующих обязательств).

Недостаток законодательно установленных полномочий органов местного самоуправления по формированию доходов и расходов соответствующих бюджетов, а также общая «неразделенность» бюджетов разных уровней оборачиваются недостаточной ответственностью за проведение на местах рациональной и прозрачной налогово-бюджетной политики (что в свою очередь ведет к дополнительной нагрузке на федеральный бюджет за счет вынужденного предоставления субъектам РФ дополнительной финансовой помощи), отсутствием институциональных стимулов и/или возможностей для реструктуризации бюджетных расходов, оптимизации налоговой нагрузки на экономику и обеспечения сбалансированности территориальных бюджетов.

Противоречия между децентрализацией бюджетных ресурсов, формальной централизацией налогово-бюджетных полномочий усугубляются неустойчивостью макроэкономических условий, слабостью демократических институтов, неразвитостью рынков капиталов и низкой мобильностью факторов производства, завышенными социальными ожиданиями и требованиями к государству, резкими различиями в бюджетной обеспеченности муниципальных образований.

Кроме этих, общероссийских, проблем в каждом субъекте РФ существуют и сугубо внутрирегиональные нерешенные вопросы. В частности, в Республике Северная Осетия—Алания неполно обоснованы и закреплены расходные полномочия для каждого уровня бюджетной системы; вместе с тем далеко несовершенна система финансовой поддержки муниципальных образований из республиканского бюджета при отсутствии комплексного подхода к выравниванию социально-экономического развития г. Владикавказа и сельских районов Республики Северная Осетия—Алания с учетом целевых республиканских программ, адресной инвестиционной программы.

Не решены вопросы повышения заинтересованности органов местного самоуправления в увеличении налогового потенциала и росте собственных бюджетных доходов, отсутствует нормативная база для обоснования потреб-

ностей в бюджетных расходах. В малых городах и сельских населенных пунктах нельзя ожидать сколько-нибудь значимых поступлений в местные бюджеты от налогов и сборов: налога на имущество физических лиц и земельного налога. Кроме того, вызывает беспокойство значительный перекося в перераспределении сумм финансовой помощи (в основном дотаций на выравнивание минимальной бюджетной обеспеченности), а также установлении нормативов отчислений от федеральных и региональных налогов внутри де-факто двухуровневой системы местных бюджетов.

Все вышесказанное ведет только к умножению сложностей в межбюджетных отношениях, увеличению дотационности бюджетов муниципальных образований, росту объема встречных финансовых потоков как Республики Северная Осетия—Алания, так и большинства субъектов Российской Федерации.

Таким образом, вопросы разграничения предметов ведения и полномочий между федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления стали одной из насущных практических задач развития российской государственности. Фундаментальная проблема разграничения на долгосрочной основе между бюджетами разных уровней расходных полномочий и адекватных им доходных источников оставалась нерешенной.

Программа развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005 г., одобренная Правительством РФ\*, определила основные направления действий по разграничению доходных и расходных полномочий:

- законодательное установление требований и принципов по разграничению расходных полномочий;
- сокращение централизованного регулирования расходов, финансируемых из территориальных бюджетов;
- ликвидация «нефинансируемых федеральных мандатов»;
- закрепление на долгосрочной основе (Бюджетным кодексом РФ) за каждым уровнем бюджетной системы отчислений от федеральных (и региональных) налогов;
- обеспечение достаточной самостоятельности региональных и местных органов власти в формировании бюджетных доходов за счет соответствующих налогов.

\* Постановление Правительства РФ от 15 августа 2001 г. № 584 «О Программе развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005 г.».

Однако системное и последовательное решение задач, поставленных вышеуказанной Программой развития бюджетного федерализма в Российской Федерации, предполагало, соответственно, подготовку и проведение комплексной реформы федеративных отношений и местного самоуправления. Исходя из этого, при Президенте РФ была образована комиссия по подготовке предложений о разграничении предметов ведения и полномочий между федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления.

В течение года этой комиссией был проведен анализ более двадцати федеральных законов, регулирующих финансовые взаимоотношения между органами государственной власти разных уровней и органами местного самоуправления и вопросы налогово-бюджетной политики, а также федерального законодательства, регулирующего права, обязанности и ответственность органов государственной власти и органов местного самоуправления в различных сферах общественных отношений.

Вывод комиссии, поддержанный Президентом РФ, — сложившаяся к настоящему времени в Российской Федерации система межбюджетных отношений содержит ряд существенных недостатков (они были указаны выше).

На основе анализа федерального законодательства, устанавливающего полномочия органов публичной власти разных уровней, комиссией была подготовлена вступающая в силу с 1 января 2006 г. новая редакция Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», определяющая сферу собственных полномочий местных органов самоуправления, а также принципы их финансового обеспечения в соответствии с основными положениями Программы развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005 г.

Указанный закон является цельным и до определенной степени совершенным законодательным актом, соответствующим положениям Европейской хартии о местном самоуправлении\*, основным документом, который на сегодняшний день затрагивает непосредственно и конкретно все стороны местного самоуправления. Если раньше основы организации местно-

\* Европейская хартия о местном самоуправлении (г. Страсбург, 15 октября 1985 г.). Ратифицирована Россией и вступила в силу с сентября 1998 г.

го самоуправления регулировались целым рядом законодательных и нормативных актов, то данный закон — единый документ, решающий эти вопросы.

Принципиальное новшество предлагаемой реформы заключается в юридическом закреплении фактически существовавших двух уровней местного самоуправления: уровень сельских и городских поселений (населенных пунктов) и уровень более крупных муниципальных районов и городских округов, а также наделении каждого муниципального образования полномочиями формировать и исполнять собственный бюджет. Теперь даже небольшое поселение будет утверждать свой финансовый план, включающий расходные и доходные статьи.

До принятия данного закона перечень четко обозначенных вопросов, решаемых как местными бюджетами, так и бюджетами разных уровней местного самоуправления, отсутствовал. Теперь такие вопросы, как обеспечение населения социальным жильем, первичной медицинской помощью, предоставление возможности получения основного общего образования, предоставление коммунальных услуг, благоустройство территории, транспортное обслуживание и т.д. четко установлены как полномочия местного самоуправления. При этом регулирование вопросов, отнесенных к сфере ответственности местного самоуправления, утверждается федеральными законами и законами субъектов Федерации.

К примеру, в сфере образования за федеральным уровнем власти закрепляются полномочия по установлению федеральных образовательных стандартов и контролю за их соблюдением; органы государственной власти субъектов РФ обеспечивают перечисление средств на выплату заработной платы работникам образования и обеспечение учебного процесса; на органы местного самоуправления возлагаются коммунальные расходы, а также расходы на текущий и капитальный ремонт зданий и сооружений образовательных учреждений.

Закон четко разграничивает и задачи местного значения между муниципальными образованиями в зависимости от их типа, которые на данном уровне могут решаться наиболее эффективно, с оптимальным результатом. Задачи местного значения закрепляются за определенными типами муниципальных образований с учетом их финансовых возможностей. За поселениями (городскими округами) закрепляются вопросы местного значения, наиболее приближенные к жизнедеятельности населения, в то время как за муниципальными районами закрепляются вопросы местного значения межмуниципального характера.

Наряду с этим субъекты РФ теряют возможность передавать на местный уровень свои отдельные государственные полномочия без должного финансирования, то есть исключается появление так называемых “нефинансируемых мандатов”. Теперь при передаче органам местного самоуправления отдельных государственных полномочий обязательно должны предоставляться субвенции на осуществление этих полномочий.

В законе подробно определяется состав собственных доходов местных бюджетов муниципального образования каждого типа: в бюджеты поселений включаются собираемые на территориях поселений земельный налог и налог на имущество физических лиц; в доходную часть бюджетов муниципальных районов — собираемые на соответствующих территориях земельный налог и налог на имущество физических лиц. Вместе с тем в доходы бюджетов обоих муниципальных уровней включаются доходы от федеральных и/или региональных налогов и сборов по единым нормативам, установленным федеральным и региональными законами о бюджетах, а в бюджеты поселений, кроме того, могут включаться налоговые доходы от федеральных, региональных и/или местных налогов и сборов по нормативам отчислений, установленным представительными органами муниципальных районов. Нормативы отчислений будут устанавливаться по налогу на доходы физических лиц, специальным налоговым режимам (единому сельскохозяйственному налогу и единому налогу на вмененный доход).

В законе также предусматривается расширение собственной доходной базы и укрепление самостоятельности местных бюджетов путем учета налогового потенциала соответствующей территории, способствующего проявлению на местах необходимой налоговой инициативы и повышению эффективности расходования бюджетных средств. Главам администраций необходимо уже сегодня думать о необходимости развития на подведомственных им территориях частного сектора экономики, организаций малого бизнеса, рабочих мест для жителей подведомственных муниципальных образований, то есть всячески расширять свою доходную базу.

В целях совершенствования межбюджетных отношений в законе предложено повышение степени самостоятельности местных бюджетов и ответственности органов местного самоуправления за сбалансированность бюджета, в частности путем применения специальных процедур управления местными бюджетами, которые являются высокодотационными, включая создание временной финансовой администрации муниципального образования.

Для выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований предложено ввести две формы дотаций: дотации, распределя-

емые в зависимости от уровня бюджетной обеспеченности муниципальных образований (муниципальный район, городской округ), и дотации, распределяемые в равном объеме в расчете на одного жителя (поселения). Выравнивание уровня бюджетной обеспеченности поселений будет осуществляться путем предоставления дотаций из регионального фонда финансовой поддержки поселений, образуемого в составе бюджета субъекта РФ, а также из районных фондов финансовой поддержки поселений, образуемых в составе бюджетов муниципальных районов. Выравнивание же уровня бюджетной обеспеченности муниципальных районов будет осуществляться путем предоставления дотаций из региональных фондов финансовой поддержки муниципальных районов, образуемых в составе бюджета субъекта РФ в соответствии с бюджетным законодательством.

Помимо этого в составе расходов бюджета субъекта должен быть образован фонд муниципального развития для долевого финансирования программ развития инфраструктуры муниципалитетов. Кроме того, бюджетам муниципальных образований в соответствии с бюджетным законодательством может быть предоставлена и иная финансовая помощь как из бюджета субъекта РФ, так и из федерального бюджета.

Вместе с тем нельзя забывать и о таком “нюансе” — в переходный период у муниципальных образований, особенно у вновь созданных, могут возникнуть определенные трудности при формировании, рассмотрении и утверждении их бюджетов на очередной финансовый год, связанные с недостаточностью материалов и информации и отсутствием навыков владения бюджетными методиками и технологиями. В таких случаях на основании решения представительного органа этих муниципальных образований проекты их бюджетов могут быть подготовлены и внесены исполнительными органами субъекта Российской Федерации.

В результате реформирования местного самоуправления должно завершиться выстраивание субъектами РФ, муниципальными районами и поселениями (городскими округами) *двухурвневой системы местных бюджетов* и, как следствие, логичной схемы межбюджетных отношений в Российской Федерации. При этом произойдет укрепление самостоятельности местного самоуправления в пределах сферы их ответственности, оптимизация структуры расходов местных бюджетов, укрепление бюджетной дисциплины, обеспечение прозрачности и доступности для контроля бюджетных потоков. Эти меры должны также привести к выравниванию бюджетной обеспеченности жителей, населяющих различные территориальные единицы в рамках муниципальных районов, следовательно, будут способствовать решению мно-

гих социальных вопросов, не ущемляя при этом интересов непосредственно населения.

Однако и в новой редакции Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» существует ряд недостатков, в основном касающихся финансово-экономических основ местного самоуправления, а также межбюджетных отношений.

В частности, одной из наиболее уязвимых его частей является неурегулированность схемы выравнивания бюджетной обеспеченности и механизмов выравнивания доходной части бюджетов муниципальных образований, так как сама по себе территориальная основа местного самоуправления изменена на двухуровневую. Недостаток этой двухуровневой системы заключается в том, что предсказать последствия ее введения не представляется возможным. Ведь ни для кого не секрет, что отчисления от федеральных и региональных налогов, передающиеся в бюджеты муниципальных образований в порядке регулирования, повышают объемы собственных доходов не более чем на 5–10%. Неясно, будут ли в достаточной степени финансироваться муниципальные функции за счет системы взносов, когда нижний уровень (поселение) с помощью взносов формирует доходную часть бюджетов верхнего уровня. Вместе с тем, в соответствии с положениями закона, численность муниципальных служащих увеличится как минимум вдвое и, соответственно, увеличится число административных барьеров и бюрократических каналов.

Кроме этого имеются и методологические изъяны. Вся децентрализация власти предполагается за счет ущемления интересов субъектов Федерации. По сути, реформа местного самоуправления в РФ ведет к децентрализации, ибо полномочия спускаются сверху вниз, а не передаются путем делегирования снизу вверх, как принято при демократическом федералистском устройстве.

Согласно главе 12 «Переходные положения» Федерального закона № 131–ФЗ в Бюджетный кодекс, а также Налоговый кодекс Российской Федерации были внесены изменения и дополнения, вытекающие из требований реформы федеративных отношений и местного самоуправления.

Основной новацией бюджетно-налогового законодательства является введение бюджетных полномочий по установлению и исполнению расходных обязательств, полномочий по установлению нормативных отчислений от доходов в бюджеты различных уровней. Кроме того, определяется порядок предоставления межбюджетных трансфертов, а также основания и

порядок введения временной финансовой администрации в субъектах РФ и муниципальных образованиях. Определяются также особенности бюджетных полномочий органов местного самоуправления различных типов. В поправках закрепляется разграничение налоговых доходов и устанавливается порядок разграничения расходных обязательств между уровнями бюджетной системы.

В частности, уточняются бюджетное устройство, бюджетный процесс и общие принципы организации бюджетной системы страны. За каждым муниципальным образованием закрепляется собственный бюджет с расходной и доходной частью. Предусмотрено равенство бюджетных прав субъектов Федерации и муниципальных образований, а также устанавливается принцип единства бюджетной системы. Он включает в себя единый порядок установления и исполнения расходных обязательств, формирования доходов и осуществления расходов бюджетов всех уровней, ведения бюджетного учета и отчетности. Теперь переложение обязанности по исполнению расходных обязательств с бюджета одного уровня на другой вряд ли станет возможным.

Новации в разграничении полномочий для органов местного самоуправления, влекущие изменения в расходных обязательствах и, соответственно, требующие учета при закреплении доходных источников, заключаются в следующем.

*В части увеличения расходных обязательств местных бюджетов\**:

- передача органами государственной власти в ведение местного самоуправления дошкольных учреждений, школ, больниц, поликлиник, иных бюджетных учреждений, обеспечивающих решение вопросов местного значения;
- осуществление экологического контроля.

*В части сокращения расходных обязательств местных бюджетов:*

- отмена возмещения за счет средств местных бюджетов льгот по оплате жилья и коммунальных услуг, проезду на внутригородском транспорте, иных льгот, установленных федеральными законами и/или законами субъектов РФ;
- передача полномочий по финансовому обеспечению учебного процесса (включая выплату заработной платы) в общеобразовательных школах органам государственной власти субъектов РФ;

\* Согласно законодательству, это бюджеты муниципальных районов, городских округов, бюджеты городских и сельских поселений.



- передача полномочий по финансовому обеспечению школ-интернатов, детских домов, домов ребенка органам государственной власти субъектов РФ;
- передача полномочий по установлению и финансовому обеспечению выплаты адресных жилищных субсидий населению органам государственной власти субъектов РФ;
- передача полномочий по финансовой поддержке сельскохозяйственного производства органам государственной власти субъектов РФ;
- передача полномочий по финансовому обеспечению платежей за неработающее население в систему обязательного медицинского страхования (в части, финансируемой в настоящее время из местных бюджетов);
- передача на федеральный уровень полномочий по финансовому обеспечению воинского учета и призыва (в части, финансируемой в настоящее время из местных бюджетов).

Регулирование межбюджетных отношений затронуло и *налоговые правоотношения*. Субъекты РФ при регулировании вопросов в налоговой сфере, отнесенных к их компетенции, вправе издавать только законы. Иные нормативные правовые акты субъектов РФ, кроме законов, которые регулируют вопросы налогообложения и т.п., не признаются законодательством о налогах и сборах и поэтому не могут применяться при регулировании налоговых правоотношений.

Устанавливая региональные налоги, законодательные (представительные) органы государственной власти субъектов РФ могут определять только налоговые ставки, порядок и сроки уплаты налога, а также налоговые льготы (иные элементы налогообложения находятся в компетенции НК РФ). Аналогичными функциями наделены и представительные органы муниципальных образований в вопросах регулирования местных налогов.

Кроме того, распределены права по установлению или отмене налоговых льгот между Федерацией, субъектами Федерации и муниципальными образованиями. Так, льготы по федеральным налогам могут быть установлены только самим НК РФ, по региональным и местным налогам — еще и законами субъектов РФ, нормативными правовыми актами муниципальных образований.

Одним из принципиальных нововведений стало установление постоянных нормативов распределения налоговых доходов между разными уровнями

бюджетной системы. Изменения коснулись перечня федеральных, региональных и местных налогов.

В соответствии с поправками бюджеты субъектов РФ будут получать в 100-процентном объеме суммы региональных налогов, к которым, в частности, относятся налог на имущество предприятий, транспортный налог, налог на игорный бизнес. Кроме того, в бюджет субъекта РФ будет зачисляться часть федеральных налогов, в том числе налог на прибыль организации по региональной ставке, акцизы на алкогольные напитки, 70% налога на доходы физических лиц, 90% единого налога при применении упрощенной системы налогообложения. В местные бюджеты в следующем году должны поступить в полном объеме доходы от налога на имущество физических лиц и земельного налога.

С 1 января 2006 г. доходы в местные бюджеты будут поступать по установленным уже сейчас нормативам.

Бюджеты поселений получают 10% федерального налога на доходы физических лиц, муниципальные районы — 20% этого налога, городские округа — 30%.

В бюджеты городских округов и муниципальных районов поступит 90% от уплаты единого налога на вмененный доход, 60% от единого сельхозналога, бюджеты муниципальных районов и поселений получают равные доли этого налога — по 30%.

Однако закрепление за местными бюджетами доходных источников на неограниченный срок еще не является достаточным фактором укрепления экономической самостоятельности муниципальных образований, поскольку органы местного самоуправления не могут влиять на порядок и размер взимания указанных налогов, в том числе предоставлять налоговые льготы и определять другие элементы налогообложения.

Вместе с тем нормативы отчислений от федеральных и региональных налогов по-прежнему останутся основными доходными источниками местных бюджетов, что не приближает нас к реализации принципа “один налог — один бюджет”.

Кроме того, налоги на совокупный доход не являются в достаточной мере равномерно распределенными и стабильными источниками доходов, что не соответствует принципам распределения налоговых доходов между уровнями бюджетной системы, предусмотренным в Программе развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005 г.

В целом налоговые поступления покроют расходные обязательства местных бюджетов только на 50,2%. Из этого следует, что значительная доля доходов местных бюджетов будет формироваться за счет финансовой помощи из бюджетов субъектов РФ. Учитывая значительные различия в уровне социально-экономического развития субъектов РФ, для выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований большинству субъектов РФ потребуется предоставление дополнительной финансовой помощи из федерального бюджета.

Кардинальный поворот в действующей системе межбюджетных отношений возможен лишь тогда, когда они будут сориентированы на сокращение дотационности, а также повышение заинтересованности на местах в увеличении собственных (закрепленных) доходов.



**ВЕСТНИК  
ФИНАНСОВОЙ АКАДЕМИИ**



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

Подписано в печать 26.12.2005 г.  
Формат 70 x 100/16. Печать офсетная.

Гарнитура *Academy*  
Усл. печ. л.      Уч.-изд. л.  
Тираж 995 экз.  
Заказ      "С"

Издательство “Финансы и статистика”  
101000, Москва, ул. Покровка, 7

Телефон (495) 925 4708; факс (495) 925 0957

E-mail: [mail@finstat.ru](mailto:mail@finstat.ru)

<http://www.finstat.ru>



Отпечатано в ГП “Великолукская городская типография”

*При обнаружении полиграфического брака  
просьба обращаться по тел. (811-53) 3-62-95*

---

*Для заметок*

---

---

*Для заметок*

---

---

*Для заметок*

---