# Балтийский экономический журнал

***Периодический научно-практический журнал***

Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций ПИ № ФС77-34195 от 21.11.2008 г. и Международным центром ISSN в Париже под № 2073-3364.

**Учредитель:**

Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Балтийский институт экономики и финансов" (НОУ ВПО "БИЭФ").

**Издатель:**

Редакционно-издательский отдел НОУ ВПО БИЭФ



**Редакционный совет:**

Председатель редакционного совета Л.И. Сергеев, доктор экон. наук, профессор, советник Губернатора Калининградской области.

Члены редакционного совета: М.Л. Бронштейн, академик Академии наук Эстонской Республики; А.В. Губенко, доктор экон. наук, профессор, проректор Санкт-Петербургского государственного университета гражданской авиации; Э.М. Зелгалве, доктор экономики, профессор, зав. кафедрой Латвийского университета; А.П. Клемешев, доктор полит. наук, профессор, ректор Российского государственного университета им. И. Канта; И.А. Максимцев, доктор экон. наук, профессор, ректор Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов; В.А. Мау, доктор экон. наук, профессор, ректор Академии народного хозяйства при Правительстве РФ; А.Г. Мнацаканян, доктор экон. наук, профессор, ректор Балтийского института экономики и финансов; М.В. Романовский, доктор экон. наук, профессор, зав. кафедрой Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов; И.П. Скобелева, доктор экон. наук, профессор, зав. кафедрой Санкт-Петербургского государственного университета водных коммуникаций; Ш. Штайн, доктор экономики, представитель Торгово-промышленной палаты г. Гамбурга.

**Главный редактор** А.М. Карлов, доктор техн. наук, профессор, проректор по научной работе Балтийского института экономики и финансов (БИЭФ).

**Редакционная коллегия:**

Г.Г. Арунянц, доктор техн. наук, профессор, зав. кафедрой БИЭФ; В.З. Жевлаков, канд. экон. наук, доцент, декан БИЭФ; Н.В. Живенок, доктор социол. наук, доцент (БИЭФ); В.В. Ивченко, доктор экон. наук, профессор, зав. кафедрой РГУ им. И. Канта; В.Ю. Кривдина, канд. экон. наук, доцент, проректор БИЭФ; А.В. Сербулов, доктор экон. наук, профессор, декан экономического факультета БГА РФ; А.Ю. Тихонов, канд. экон. наук, доцент БИЭФ; Г.М. Федоров, доктор геогр. наук, профессор, проректор по научной работе РГУ им. И. Канта; Р.Ш. Хаджаев, доктор экон. наук, профессор РГУ им. И. Канта; Н.А. Четверикова, доктор филос. наук, зав. кафедрой БИЭФ.



Редактор выпуска Э.С. Круглова

Верстка Л.А. Мильченко

Адрес редакции журнала: 236029, г. Калининград, ул. Горького, 23

НОУ ВПО Балтийский институт экономики и финансов

Тел. (4012) 91-66-64, (4012) 95-08-29, факс (4012) 91-66-64

Адрес в Интернете: http:/www.bief.ru E-mail: info@bief.ru

Журнал реферируется в ВИНИТИ РАН. Статьи рецензируются, Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей. Перепечатка материалов,

опубликованных в Балтийском экономическом журнале, допускается только с письменного разрешения редакции.

## Содержание

**ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ ..... 5**

**Борисенко С.П.** Неналоговые формы мобилизации финансовых ресурсов в бюджеты разных уровней ..... 5

**Борисенко С.П.** Развитие реформ в сфере налогообложения коммерческих банков ..... 14

**Васильев И.В.** Классификация общественных благ ..... 17

**Лексина Н.Н.** Проблемы налогообложения недвижимости в Российской Федерации ..... 30

**Лукьянова Н.А., Шевченко О.А.** Применение методов финансовой логистики для оптимизации финансового цикла на предприятиях с длительным процессом производства ..... 38

**Макаров Д.В.** Оценка вероятности банкротства как способ определения перспективной финансовой устойчивости ..... 47

**Мишина С.В.** Привлечение дополнительных финансовых источников в бюджеты муниципальных образований ..... 53

**Сербулов А.В., Хаджаев Р.Ш., Енина Е.С.** Повышение рыночного потенциала банков за счет совершенствования их продуктово-клиентурной политики ..... 62

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ ..... 69**

**Винокурова Е.С.** Синергия как основный фактор формирования холдинговых структур организации бизнеса ..... 69

**Ивченко В.В., Бильчак М.В.** Моделирование подготовки международных научных конференций по развитию приграничной экономики ..... 75

**Логвиненко М.В.** Методологические подходы к оценке эффективности системы материально-технического обеспечения органов внутренних дел ..... 80

**Малыгина О.С.** Моделирование основных экономических показателей развития Калининградской области ..... 85

**Мишуровская Е.А.** Финансовые результаты деятельности рыбопромыслового предприятия ..... 95

**Скобелева И.П., Легостаева Н.В.** Смена парадигм управления и переход к комплексному управлению предпринимательскими рисками в российских транспортно-экспедиторских компаниях ..... 102

**Юданова А.Л.** Место и роль баланса финансовых ресурсов в территориальном моделировании экономики ..... 111

**МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ ..... 124**

**Арунянц Г.Г., Рутковский А.Л.** Проблемы решения многокритериальных задач оптимального управления ..... 124

**ПРИКЛАДНАЯ ИНФОРМАТИКА В ЭКОНОМИКЕ ..... 134**

**Арунянц Г.Г., Саядян С.Г.** Бизнес-планирование в малом бизнесе: особенности и аспекты автоматизации.....134

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ.....145**

**Колобутина И.А.** Социальные проблемы пореформенной России и пути их решения.....145

**Кривошеев В.В.** Аномия современного общества: некоторые проблемы методологии.....149

**ХОЗЯЙСТВЕННОЕ И ФИНАНСОВОЕ ПРАВО.....157**

**Пахалина Т.А.** Правовая природа договора банковского счета.....157

**Черкашина О.В.** Экономика и право.....165

**ФИЛОСОФИЯ ХОЗЯЙСТВА.....172**

**Четверикова Н.А.** Фальсификационизм как методологическая стратегия определения истинности экономических теорий.....172

**СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ.....178**

**ТРЕБОВАНИЯ** к оформлению статей в "Балтийский экономический журнал".....181

# ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.221

## Неналоговые формы мобилизации финансовых ресурсов в бюджеты разных уровней

**С.П. Борисенко**

*Рассматриваются теоретические и методологические основы планирования и управления неналоговыми доходами бюджета. Предложены мероприятия, обеспечивающие повышение эффективности использования государственного и муниципального имущества.*

*The article shows theoretical and methodological basis of planning and management of nontax budget revenues. Measures of effectiveness of using state-owned and municipal property are offered.*

В настоящее время проблемы формирования и управления неналоговыми доходами в России в целом отошли на второй план на фоне проводимых бюджетной и налоговой реформ. Вместе с тем для большей активизации всех имеющихся у государства ресурсов особое внимание должно быть уделено именно управлению собственными источниками доходов государства, какими являются неналоговые доходы бюджета.

Прежде всего, необходимо рассмотреть теоретические и методологические основы их формирования, тем более что от этого зависят и направления управления ими.

В составе доходов бюджетов в России выделены три группы: налоговые доходы, неналоговые доходы и безвозмездные перечисления. Неналоговые доходы являются составной частью доходов бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ. Так же как и другие платежи в бюджет, неналоговые доходы устанавливаются высшими органами законодательной государственной власти и органами государственного управления Российской Федерации и направляются на образование государственного и местных бюджетов в соответствии с федеральным законом о бюджете на соответствующий год.

Неналоговые формы мобилизации финансовых ресурсов имеют характерные черты, отличающие их от налоговых поступлений:

- порядок установления, исчисления и взимания регламентируется комплексом нормативных документов, согласно которым неналоговые доходы могут носить обязательный и необязательный характер, взиматься на добровольной и принудительной основе;
- не определены конкретные ставки, сроки уплаты, льготы и другие налоговые элементы;
- большая целевая направленность использования поступлений, закрепленная в правовых актах по порядку исчисления и взимания каждого конкретного платежа;

- нет жесткого планирования; на практике оно осуществляется исходя из фактических поступлений за предыдущие периоды с учетом динамики, темпов инфляции и изменений в законодательстве.

В группу неналоговых доходов включаются довольно разнородные платежи, получение которых бюджетом имеет различные основания. Всех их объединяет тот факт, что они не являются налогами.

В настоящее время состав неналоговых доходов определяется Бюджетным кодексом РФ, в соответствии с которым к неналоговым доходам отнесены:

- доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, после уплаты налогов и сборов, предусмотренных законодательством о налогах и сборах;
- доходы от платных услуг, оказываемых бюджетными учреждениями, находящимися в ведении соответственно федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов РФ, органов местного самоуправления, после уплаты налогов и сборов, предусмотренных законодательством о налогах и сборах;
- средства, полученные в результате применения мер гражданско-правовой, административной и уголовной ответственности, в том числе штрафы, конфискации, компенсации, а также средства, полученные в возмещение вреда, причиненного Российской Федерации, субъектам РФ, муниципальным образованиям, и иные суммы принудительного изъятия;
- - иные неналоговые доходы.

Основным источником неналоговых доходов бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ являются доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности.

В рассматриваемой группе неналоговых доходов учитываются:

- средства, получаемые в виде арендной либо иной платы за сдачу во временное владение и пользование или во временное пользование имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности;
- средства, получаемые в виде процентов по остаткам бюджетных средств на счетах в кредитных организациях;
- средства, получаемые от передачи имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, под залог, в доверительное управление;
- плата за пользование бюджетными средствами, предоставленными другим бюджетам, иностранным государствам или юридическим лицам на возвратной и платной основах;
- доходы в виде прибыли, приходящейся на доли в уставных (складочных) капиталах хозяйственных товариществ и обществ, или дивидендов по акциям, принадлежащим Российской Федерации, субъектам РФ или муниципальным образованиям;
- часть прибыли государственных и муниципальных унитарных предприятий, остающаяся после уплаты налогов и иных обязательных платежей;

- другие предусмотренные законодательством Российской Федерации доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности.

Имущество, находящееся в государственной и муниципальной собственности, закрепляется за государственными и муниципальными предприятиями и учреждениями во владение, пользование и распоряжение на праве хозяйственного ведения или оперативного управления (ст. ст. 214, 215, 294, 296 ГК РФ), причем доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, включаются в состав доходов соответствующих бюджетов после уплаты налогов и сборов, предусмотренных законодательством о налогах и сборах. Порядок учета доходов от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, может быть определен в нормативных правовых актах подзаконного характера.

Доходы от продажи имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, определяются порядком и размером средств, получаемых в процессе приватизации государственного или муниципального имущества и зачисляемых в соответствующие бюджеты (определяются законодательством о приватизации); порядком продажи и иного безвозмездного отчуждения государственного (муниципального) имущества (определяется соответственно федеральными законами, законами субъектов РФ и актами представительных органов муниципальных образований).

Доходы от платных услуг, оказываемых бюджетными учреждениями, находящимися в ведении соответственно федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов РФ, органов местного самоуправления, для бюджетных учреждений являются внебюджетными средствами. В условиях современного российского рынка, когда налицо существование экономической нестабильности, дефицит бюджета и недостаточное бюджетное финансирование, для всех бюджетных организаций значительно бóльшую роль играют внебюджетные средства, которые становятся для них дополнительными по отношению к выделяемым из бюджета средствам. Доходы бюджетного учреждения, полученные от предпринимательской и иной деятельности, приносящей доход, после уплаты налогов и сборов, предусмотренных законодательством о налогах и сборах, в полном объеме учитываются в смете доходов и расходов бюджетного учреждения и отражаются в доходах соответствующего бюджета как доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, либо как доходы от оказания платных услуг.

Штрафы, как правило, подлежат зачислению в доходы местных бюджетов по месту нахождения органа или должностного лица, принявшего решение о наложении штрафа. Суммы конфискаций, компенсаций и иные средства, в принудительном порядке изымаемые в доход государства, зачисляются в доходы бюджетов в соответствии с законодательством и решениями судов.

Таким образом, в трактовке Бюджетного кодекса РФ неналоговые доходы представлены доходами от собственности и внебюджетными источниками

государственных и муниципальных предприятий. В таком случае законодательно фактически ни к какой конкретной группе доходов бюджета не отнесены два крупнейших доходных источника: доходы от внешнеэкономической деятельности и платежи при пользовании природными ресурсами. Вместе с тем, согласно бюджетной классификации доходов бюджетов в состав доходов включены, кроме налоговых и перечисленных неналоговых доходов, доходы от внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и платежи при пользовании природными ресурсами. До 2005 г. большая часть доходов от ВЭД - таможенные пошлины - входила в состав налоговых платежей. В связи с изменением ряда законодательных норм на сегодняшний день не существует указания, к какой именно группе доходов их относить. Объективно их нельзя причислить ни к налоговым платежам, ни к безвозмездным перечислениям, т.е. это также неналоговые доходы бюджета. С учетом наличия в составе неналоговых доходов бюджетов статьи "иные неналоговые доходы" (ст. 41 БК РФ) можно заключить, что именно таковыми и выступают названные виды доходов. Однако, на наш взгляд, относить такой объемный по поступлениям в бюджет источник доходов к "иным" неправильно, тем более что в федеральном бюджете они имеют значительный удельный вес: доходы от ВЭД - 32,9%, платежи при пользовании природными ресурсами - 0,58% совокупных доходов федерального бюджета РФ 2006 г. В этой связи нами предлагается ст. 41 Бюджетного кодекса РФ дополнить пунктами "доходы от внешнеэкономической деятельности, в том числе таможенные пошлины и сборы" и "платежи при пользовании природными ресурсами".

Что касается управления неналоговыми доходами в "классическом" понимании, т.е. доходами от собственности, то можно сделать вывод, что данный метод формирования бюджета задействован крайне слабо. В промышленно развитых государствах неналоговые доходы (доходы от использования имущества) составляют до 5% ВВП, в России - менее 1% ВВП. В России данная составляющая бюджетных доходов на протяжении последних лет не превышает 8% совокупных доходов.

В целом можно отметить положительную динамику изменения неналоговых доходов, так, если в 2002 г. доля неналоговых доходов в общем объеме доходов федерального бюджета составляла 4,91%, в 2003 г. - 6,03%, в 2004 г. - 7, 99%, то в 2006 г. была 7,37%, в 2007 – 8,21%.

Что касается структуры самих неналоговых доходов, то здесь также наблюдается характерная тенденция. Наибольший удельных вес среди неналоговых доходов составляют доходы от платных услуг, оказываемых бюджетными учреждениями, находящимися в ведении соответственно федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов РФ, органов местного самоуправления, после уплаты налогов и сборов, предусмотренных законодательством о налогах и сборах и доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности, или от деятельности государственных и муниципальных организаций.

Управление неналоговыми доходами является составной частью управления совокупными доходами государства, имеющего по аналогии с корпоративными финансами такие функциональные элементы, как организация, планирование, регулирование, контроль. По сравнению с организацией управления налогами, хуже обстоят дела с управлением неналоговыми доходами. Они либо планируются методом "от достигнутого", либо не планируются вообще. В то же время в мировой практике данный вид доходов четко планируется и жестко контролируется. Например, доходы от сдачи имущества в аренду планируются либо автоматическим методом (в плановый год заносятся данные из отчета прошлого периода), либо осуществляется пообъектное планирование. Автоматический метод используется, если договоры аренды заключены более чем на 3 года и не предполагают пересмотра. Пообъектное планирование - более сложная процедура. Комитет по имуществу каждого муниципалитета составляет карту недвижимости, в которой районы раскрашены разным цветом в зависимости от категории стоимости аренды (как правило, стоимость аренды помещения зависит от месторасположения). Затем вводятся поправочные коэффициенты (качество помещения, ремонт, подъезд автотранспорта и т.д.), которые увеличивают или уменьшают стоимость аренды. При планировании доходов от сдачи имущества в аренду чиновник и контролирующие органы ориентируются на данные карты. Сначала определяют потенциально свободные помещения, которые могут быть сданы в аренду, и на основе карты рассчитывают минимальную стоимость арендной платы 1 $м^2$ площади и всего помещения. Затем определяют, сколько времени помещение будет находиться в аренде. На основании всех этих данных рассчитывают плановые поступления от аренды. При заключении договора на аренду помещения чиновники так же проводят тендер, как и при покупке товаров, работ, услуг, т.е. поручают поиск клиентов нескольким риелторским фирмам, тем более что платить за услуги придется арендатору.

В России государству принадлежит приблизительно 50 тыс. юридических лиц (предприятий, организаций, учреждений), они представляют около 40% экономики. Из них свыше 35 тыс. юридических лиц находятся практически на полном бюджетном финансировании (школы, больницы, вузы, научно-исследовательские институты, федеральные казенные предприятия оборонного значения). По состоянию на 1 января 2006 г. в России насчитывалось 5 тыс. федеральных государственных унитарных предприятий и 36,5 тыс. федеральных государственных учреждений. В собственности Российской Федерации находятся акции 2 тыс. акционерных обществ. В отношении 419 акционерных обществ применяется специальное право на участие Российской Федерации в их управлении ("золотая акция").

Результаты функционирования государственных предприятий показали их экономическую неэффективность. По данным Счетной платы РФ, ежегодно в результате неэффективного использования государственной собственности государство недополучает от унитарных предприятий до 100 млрд руб. Кроме того, приватизационные процессы в России дали отрицательный результат в 20 млрд долл.

В Бюджетном послании Президента РФ Федеральному Собранию Российской Федерации в 2008 году указывалось на то, что до сих пор неизвестны подлинные объемы государственного сектора и инвентаризация государственного имущества не завершена. Указывалось также на то, что необходимо "четко и максимально быстро определиться с имуществом, которое следует оставить в государственной собственности". Это, безусловно, должно стать главным направлением в управлении неналоговыми доходами - инвентаризация имущества, в частности, идентификация унитарных предприятий, определение их количества, установление их ведомственной принадлежности и функционального предназначения (сохранение в неизменном виде для выполнения государственных функций, преобразование в казенные предприятия, акционерные общества, ликвидация и др.).

Кроме того, следует определить состав имущества, необходимого в качестве экономической базы для выполнения соответствующими органами власти полномочий, и установить порядок его формирования. Такое имущество должно находиться только в собственности того уровня публичной власти, к компетенции которого отнесено выполнение соответствующих полномочий, и не может быть отчуждено ни в результате приватизации или банкротства, ни в результате исполнительного производства.

После определения оптимального количества унитарных предприятий можно осуществлять преобразование оставшихся в акционерные общества, за исключением случаев, когда задачи, решаемые унитарным предприятием, не могут быть реализованы хозяйствующими субъектами иных организационно-правовых форм.

Другим направлением повышения эффективности неналоговых доходов в России видится управление собственностью, а не избавление от нее. Однако на правительственном уровне поставлена и постепенно реализуется задача из 8,8 тыс. федеральных государственных унитарных предприятий реорганизовать, ликвидировать или приватизировать 5-6 тыс. Результаты работы Правительственной комиссии по проведению административной реформы показали наличие на настоящий момент более 6 тыс. федеральных государственных учреждений, излишних для выполнения функций федеральных органов исполнительной власти. Наряду с передачей их в ведение органов исполнительной власти субъектов РФ (посредством безвозмездной передачи имущества в установленном порядке), а также преобразованием в иные формы некоммерческих организаций, одним из способов оптимизации сети федеральных государственных учреждений является их приватизация.

В 2007 г. были приняты решения об условиях приватизации 741 предприятия, из которых 39 реализуются на торгах как имущественные комплексы и 702 преобразовываются в открытые акционерные общества. Российским фондом федерального имущества объявлены продажи пакетов акций (долей) 927 хозяйственных обществ. Завершена приватизация 539 обществ. Эффективность проведения продаж (отношение количества состоявшихся и объявленных продаж) была достаточно высокой - 56,2%. Анализ отраслевой структуры состоявшихся продаж 2005 г. показывает, что в основном

предпочитали акции предприятий агропромышленного комплекса (17,9% общего числа приватизированных объектов), машиностроения (11,1%), оборонно-промышленного комплекса (10,4%), кредитных организаций (10,2%) и предприятий непроизводственной сферы (9,8%).

Вместе с тем, после проведения инвентаризации имущества нужно рассматривать и варианты выкупа в государственную собственность некоторых предприятий. Только лишь распродажей государственной собственности вопросы эффективного управления ею не решить. На сегодняшний день практически не задействованными выступают такие формы управления имуществом, как аренда, трастовое доверительное управление, вклады в уставные капиталы акционерных обществ, выпуск акций под конкретный проект, лизинг. Продавать имущество можно и нужно в крайних случаях, когда его никак невозможно эффективно использовать. Государственный сектор может быть большим, как в Швеции, Франции и других европейских странах, или относительно маленьким, как в Японии, но он обязан быть сильным и эффективным.

Другой важной на сегодня проблемой выступает отсутствие эффективной координации в действиях ответственных ведомств между собой, со своими территориальными органами, а также с федеральными органами исполнительной власти, на которые возложены координация и регулирование деятельности в соответствующих отраслях (сферах управления) по всем вопросам идентификации унитарных предприятий, что отрицательно влияет на обеспечение поступлений в федеральный бюджет платежей из прибыли этих предприятий. Такими структурами являются Федеральная налоговая служба (ведущая Единый государственный реестр юридических лиц), Федеральное агентство по управлению федеральным имуществом, Федеральная служба государственной статистики (составляет Единый государственный регистр предприятий и организаций). Так, по состоянию на 1 января 2005 г. количество федеральных государственных унитарных предприятий, по данным трех учитывающих ведомств, колеблется от 9801 до 15564 единиц.

Одним из эффективных методов управления государственным имуществом, как показывает мировой опыт, является передача в концессию. Основное его отличие от аренды в том, что концессионеру передается право осуществления деятельности или предоставления услуг, отнесенных к функциям государства или местного самоуправления, и уже для обеспечения такой деятельности передается государственное или муниципальное имущество. Механизм концессии позволяет привлекать в общественный сектор частные инвестиции и необходимую собственность. Что же касается приобретения или создания нового имущества, обеспечивающего государственные функции, то для этого должны быть серьезные экономические причины и определенные источники финансирования. Возмездное приобретение или создание имущества должно корреспондироваться с федеральной адресной инвестиционной программой и расходной частью федерального бюджета.

В целях совершенствования механизмов приватизации 4 октября 2005 г. принято Постановление Правительства РФ "О внесении изменений в Положение

об организации продажи находящихся в государственной или муниципальной собственности акций открытых акционерных обществ на специализированном аукционе, утвержденное Постановлением Правительства Российской Федерации от 12.08.2002 г. №585". 26 декабря 2005 г. принято Постановление Правительства РФ "Об утверждении Правил разработки прогнозного плана (программы) приватизации федерального имущества и внесении изменений в Правила подготовки и принятия решений об условиях приватизации федерального имущества".

Политика управления государственной (муниципальной) собственностью должна строиться на принципах строгого соответствия состава государственного имущества функциям государства. В качестве основных в этом направлении Правительство РФ определяет следующие задачи:

– совершенствование законодательства по управлению государственным имуществом, направленное на оптимизацию государственного сектора экономики, в том числе на дальнейшее сокращение избыточной части государственного и муниципального секторов экономики, которая не обеспечивает выполнения функций и полномочий Российской Федерации, субъектов РФ, органов местного самоуправления, а также на определение четких критериев участия иностранного капитала в экономике России, имея в виду отрасли, обеспечивающие безопасность государства, объекты инфраструктуры, предприятия, выполняющие оборонный заказ, естественные монополии, разработку месторождений полезных ископаемых, имеющих стратегическое значение;

– повышение эффективности использования государственного и муниципального имущества, необходимого для обеспечения выполнения функций и полномочий Российской Федерации, субъектов РФ, органов местного самоуправления.

Для решения данных задач выделены меры, направленные на:

– совершенствование порядка реализации государственного и муниципального имущества, в том числе повышение информационной прозрачности процесса приватизации, упрощение порядка продажи неликвидного имущества, совершенствование порядка планирования приватизации федерального имущества;

– уточнение порядка безвозмездного перераспределения имущества между публичными образованиями в соответствии с разграничением полномочий (функций) между федеральными органами исполнительной власти, органами государственной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления в целях обеспечения имущественной основы выполнения всеми органами власти полномочий, возложенных на них Конституцией РФ и федеральными законами;

– преобразование государственных учреждений, не обеспечивающих реализацию функций государства, в иные формы некоммерческих и коммерческих организаций;

– совершенствование института наследования выморочного имущества.

Для решения задач по повышению эффективности использования государственного и муниципального имущества предлагаются следующие меры:

– совершенствование механизмов управления имуществом федеральных государственных предприятий и учреждений;

– оптимизация деятельности государственных и муниципальных учреждений в части обеспечения необходимого количества и качества производства продукции (работ, услуг), а также соответствия расходов на их производство установленному объему финансирования из средств федерального бюджета;

– обеспечение прозрачности деятельности федеральных органов исполнительной власти и государственных организаций по распоряжению государственным имуществом.

В настоящее время необходима принципиально новая модель управления государственным (муниципальным) имуществом, реализация которой позволит добиться эффективного выполнения государственных функций, оптимизации состава имущества, рациональной структуры доходов бюджета и в целом государства. Вся система неналоговых доходов бюджетов нуждается в совершенствовании законодательства и выработке эффективных методов управления ими.

## Литература


1. О Федеральном бюджете на 2006 год: Федеральный закон от 26.12.2005 г. №189-ФЗ.
2. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 02.02.2006 г.).
3. Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006-2008 годы). Распоряжение Правительства РФ от 19.01.2006 г. №38-р.
4. Постановление Правительства РФ от 10.04.2002 г. №228 "О мерах по повышению эффективности использования федерального имущества, закрепленного в хозяйственном ведении федеральных государственных унитарных предприятий" (с изм. от 23.03.2006 г.).
5. Постановление Правительства РФ от 04.10.2005 г. №594 "О внесении изменений в Положение об организации продажи находящихся в государственной или муниципальной собственности акций открытых акционерных обществ на специализированном аукционе, утвержденное Постановлением Правительства Российской Федерации от 12 августа 2002 г. №585".
6. Постановление Правительства РФ от 26.12.2005 г. №806 "Об утверждении Правил разработки прогнозного плана (программы) приватизации федерального имущества и внесении изменений в Правила подготовки и принятия решений об условиях приватизации федерального имущества".
7. Бунич А. Имущество должно работать [Текст] /А. Бунич. http://bunich.ru/press/index. php?id=426.

8. Ермакова Е.А. Бюджетная система Российской Федерации [Текст] / Е.А. Ермакова, С.Б. Ефимова, Д.В. Филимонов, А.Г. Хачатрян. - Саратов: Изд. центр СГСЭУ, 2004.

9. Новосельский В. Россия: некоторые итоги 2000 года и прогноз на среднесрочную перспективу [Текст] /Новосельский В. // Власть. - 2001. - №4. - С. 33-46.

10. Сульповар Л. Проблемы управления государственной собственностью в российской экономике [Текст] / Л. Сульповар, Д. Родионов // Проблемы теории и практики управления. - 2005. - №5. - С. 52-57.

11. Официальный сайт Министерства экономического развития и торговли РФ www.economy.gov.ru.

УДК 336.22

# Развитие реформ в сфере налогообложения коммерческих банков

**С.П. Борисенко**

*Рассматриваются проблемы, возникающие в связи с необходимостью ведения коммерческими банками налогового учета. Отмечены неоднозначные трактовки некоторых статей Налогового кодекса по классификации и налогообложению доходов от банковской деятельности.*

*The article considers the problems of necessity of fiscal accounting management by commercial banks. Ambiguous interpretations of some items of the tax code about classification and taxation of income banking are shown.*

За последние годы налоговое бремя банков довольно резко снизилось, что положительно сказалось на их деятельности. Однако проблемы налогообложения во многом еще остались, и, в первую очередь, они связаны с трактовкой законодательства.

Самой запутанной главой Налогового кодекса для банковской деятельности является Глава 25 "Налогообложение прибыли организаций".

Первой проблемой, возникшей перед кредитными организациями, является введение налогового учета, но так как бухгалтерский учет в этих организациях не был изменен, следовательно, налоговый учет не может вестись отдельно от бухгалтерского почти по всем видам доходов и большинству видов расходов.

Существуют два пути решения этой проблемы:

1. Разделить бухгалтерию на два отдела: бухгалтерского учета и налогового, но на практике это означает не столько разделение, сколько создание нового подразделения. Понятно, что не в каждом банке могут позволить себе увеличение численности служащих, да и специалистов широкого профиля, способных качественно и оперативно вести такого рода учет, недостаточно. Не

следует забывать и о документообороте – потребуются дополнительные копии первичных документов.

2. Это создание нового программного продукта, способного одновременно вести как бухгалтерский, так и налоговый учет. И хотя этот метод более приемлем и менее дорогой, чем первый, однако сложность его заключается в переподготовке персонала для работы в такого рода программах.

Итак, в первую очередь с введением налогового учета банки должны потратиться на создание такого вида учета.

Однако наиболее важный вопрос, который необходимо прояснить в гл. 25 НК РФ, - это вопрос о классификации доходов от банковской деятельности.

В соответствии со ст. 248 НК РФ доходы налогоплательщика подразделяются на доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав (доходы от реализации) и на внереализационные доходы.

Обращает на себя внимание и тот факт, что ст. 250 НК РФ относит к внереализационным доходам доходы от операций купли-продажи иностранной валюты и доходы в виде процентов, полученных по договорам займа, кредита, банковского счета, банковского вклада, а также по ценным бумагам и другим долговым обязательствам.

Если учитывать, что основная деятельность кредитной организации должна быть направлена на получение процентов от размещения ранее привлеченных средств, то вполне возможна ситуация, когда доля внереализационных доходов будет значительно выше, чем доходы от реализации, особенно если к внереализационным доходам еще добавятся доходы от купли-продажи иностранной валюты.

Статья 290 НК РФ к доходам от банковской деятельности относит проценты, полученные от размещения денежных средств, а также доходы от покупки (продажи) иностранной валюты. При этом не сказано, что доходы, перечисленные в ст. 290, относятся к доходам от реализации. Наоборот, если руководствоваться формулировкой п. 1 ст. 290 НК РФ, то можно сделать вывод о том, что доходы от банковской деятельности могут носить как реализационный, так и внереализационный характер. Поскольку ст. 290 НК РФ отдельные доходы от банковской деятельности не классифицирует, т.е. прямо не определено, к какому виду доходов они относятся, такая классификация должна следовать из содержания других статей НК РФ.

Как уже упоминалось, ст. 250 НК РФ (п. 2 и 6) доходы от купли-продажи и процентные доходы отнесены к внереализационным доходам. Упоминание об отдельных особенностях определения данного вида доходов, которые устанавливаются ст. 290 НК РФ, не меняет этой классификации, поскольку под особенностями следует понимать только отличия, содержащиеся в ст. 290 НК РФ, и не более того. Такие отличия существуют и заключаются они в том, что для всех налогоплательщиков курс ЦБ РФ принимается на дату совершения сделки (абзац второй подп. 2 ст. 250 НК РФ), для банков курс Банка РФ принимается на дату расчетов по сделке (абзац второй подп. 4 ст. 290 НК РФ).

Казалось бы, все ясно. Но небольшое сомнение все еще остается. Пункт 3 ст. 249 НК РФ говорит о том, что особенности определения доходов от

реализации для отдельных категорий налогоплательщиков устанавливаются положениями настоящей главы. Поскольку для банков существует ст. 290 НК РФ, то не значит ли это, что все доходы, перечисленные этой статьей, должны считаться доходами от реализации? А иначе, в чем смысл выделения этих доходов в отдельную статью?

Но самым существенным является правило, содержащееся в третьем абзаце ст. 328 НК РФ "Порядок ведения налогового учета доходов (расходов) в виде процентов, полученных (уплаченных) по договорам займа, кредита, банковского счета, банковского вклада, а также процентов по ценным бумагам и другим долговым обязательствам": "В порядке, установленном настоящей статьей, учитываются доходы (расходы) в виде процентов, подлежащих получению (выплате) по долговым обязательствам любого вида организациями, для которых операции с такими долговыми обязательствами признаются операциями реализации в соответствии с уставной деятельностью".

Однако позиция, согласно которой процентные доходы и доходы от купли-продажи иностранной валюты должны будут относиться к доходам от реализации, также имеет свои слабые места. Возникает вопрос: почему в ст. 250 прямо об этом не сказано? Почему упоминается только об особенностях определения таких доходов, а не говорится, что доходы кредитных организаций в виде процентов и от купли-продажи валюты к внереализационным доходам не относятся? И наконец, почему ст. 290 НК РФ ничего не говорит о доходах от банковской деятельности как о доходах от реализации? Ответа на эти вопросы пока нет.

Очевидно, что существуют противоречия между отдельными статьями Кодекса по этому вопросу, и дать однозначный ответ не представляется возможным. А между тем, вопрос этот важный.

Следующий существенный вопрос, который возникает, - это о методе начислений. Наиболее существенным для банков является п. 6 ст. 271 НК РФ. В его первом абзаце указано: "По кредитным и иным аналогичным договорам, заключенным на срок более одного отчетного (налогового) периода и не предусматривающим равномерное распределение дохода (либо предусматривающим неравномерное получение дохода), в целях настоящей главы доход признается полученным и включается в состав соответствующих доходов ежеквартально. При этом доход определяется налогоплательщиком самостоятельно как доля предусмотренного условиями дохода, приходящегося на соответствующий квартал".

Аналогичный порядок установлен для расходов согласно п. 8 ст. 272 НК РФ: "По кредитам и иным аналогичным договорам, заключенным на срок более одного отчетного (налогового) периода и не предусматривающим равномерное распределение расходов (либо предусматривающим неравномерное осуществление расходов), в целях настоящей главы расход признается осуществленным и включается в состав соответствующих расходов ежемесячно. При этом расход определяется налогоплательщиком самостоятельно как доля предусмотренного условиями договора расхода, приходящегося на соответствующий месяц".

Очевидно, это требование легко обойти, например, заключать договоры на срок, равный отчетному периоду, или при заключении договора сроком на пять лет предусмотреть ежегодную равномерную выплату процентов.

Согласно ст. 313 НК РФ налогоплательщики должны вести налоговый учет. Особенности налогового учета операций по привлечению и размещению денежных средств, а также по операциям с ценными бумагами определяются ст. 328, 329, 333 гл. 25 НК РФ.

Очевидна цель введения налогового учета – создать максимальные удобства для проверяющих налоговых органов. Также очевидно, что заинтересованности налогоплательщиков в ведении такого учета нет. Пока не ясно, каковы возможные санкции за отсутствие ведения налогового учета – это отдельная тема. Но вести налоговый учет придется. Ведь при проведении проверки налоговые органы могут самостоятельно рассчитать налогооблагаемую базу, и этот расчет может не совпасть с расчетом налогоплательщика. Он будет вынужден доказывать свою правоту, а это можно сделать только на основе данных налогового учета.

УДК 330.123

# Классификация общественных благ

**И.В. Васильев**

*К настоящему времени не существует единой, официально утвержденной классификации общественных благ, которая наиболее полно отвечала бы требованиям исследований в данном секторе экономики.*

*В статье приводится классификация общественных благ, разработанная автором. Каждому классификационному признаку дается подробная характеристика. В работе обозначены проблемные моменты для дальнейшего изучения.*

*Целевой ориентацией данной классификации является проблема создания системы наиболее эффективного распределение государственных ресурсов и внутри общественного сектора, и в других секторах экономики.*

*To date, there is no single, officially approved the classification of public goods, which most fully meets the requirements of research in this sector of the economy.*

*The article provides a classification of public goods developed by the author. Each classification has a detailed description. The paper identifies problems for further study.*

*Task orientation of the classification is the problems create system the most efficient allocation of public resources and within the public sector and other sectors of the economy.*

Любая теория должна содержать классификацию объекта своего исследования. Систематизация в экономике необходима для выделения однотипных групп, что, в свою очередь, позволяет установить наиболее общие подходы к определению методов и принципов финансирования, планирования и прогнозирования, экономического стимулирования, а также осуществить более точный анализ изучаемой проблемы и предпринять наиболее эффективные действия по отношению к исследуемому объекту.

В отношении теории общественных благ можно отметить, что существуют различные наработки ученых-экономистов по отдельным классификационным направлениям. Однако до сих пор не существует единой, официально утвержденной классификации общественных благ, которая наиболее полно отвечала бы требованиям исследований в данном секторе экономики.

Наиболее полная классификация общественных благ позволит разграничить финансовые потоки государственного сектора экономики по группам, выявить основные, проблемные, первостепенные и второстепенные блага, что в конечном итоге приведет к наиболее эффективному распределению государственных ресурсов как внутри общественного сектора экономики, так и в других секторах.

Классификация общественных благ проводится в научных работах многих ученых [3, 4, 7, 9, 10, 11, 12]. Однако подавляющее большинство классификаций является достаточно узконаправленными, рассматривающими только небольшой спектр типов общественных благ, без выделения классификационного признака. К примеру, в работах отечественного классика экономики общественного сектора Л.И. Якобсона можно встретить следующую классификацию общественных благ: чистые и смешанные, общенациональные и локальные, а также социально значимые блага.

Другие работы отечественных и зарубежных ученых-экономистов отличаются глубиной типологизации отдельного вида общественных благ. Значительное число работ посвящено классификации международных общественных благ. К примеру, в работе В. Мортикова. "К вопросу о сущности и типологии международных общественных благ" [3] дается подробная классификация международных благ. В работе шведского экономиста Patrik Stålgren "Regional Public Goods and the Future of International Development Cooperation: A Review of the Literature on Regional Public Goods" приводится классификация региональных общественных благ [14].

На основе изученной литературы мы предлагаем более углубленную классификацию общественных благ, наиболее полно, на наш взгляд, отражающую потребности в исследовании данной проблематики.

Общественные блага можно классифицировать по следующим основным признакам:

- по полноте (чистоте, степени, четкости) выраженности свойств;
- в зависимости от признака делимости в потреблении;
- по способу финансирования затрат (в зависимости от системы оплаты);
- в зависимости от государственного участия в производстве;
- в зависимости от производителя (по способу производства);
- по способу зависимости благ друг от друга (по способу взаимодействия);
- в зависимости от национальной принадлежности ресурсов, направленных на производство;
- в зависимости от объема необходимых ресурсов, требующихся для производства;

- в зависимости от дифференциации границ производства и потребления (по охвату потребителей);
- по уровню субъекта, осуществляющего управление воспроизводственным процессом, (по уровню субъекта, несущего ответственность за воспроизводственный процесс);
- по субъектно-объектному характеру (признаку) (по характеру производства);
- по степени выраженности положительного внешнего эффекта;
- в зависимости от деления экономики на сферы деятельности;
- в зависимости от функциональной классификации бюджетных расходов государства.

*По полноте (чистоте, степени, четкости) выраженности свойств* все общественные блага можно подразделить на чистые и смешанные общественные блага. Общественное благо признается чистым, если оно в высокой степени обладает двумя основными свойствами: свойством неконкурентности (несоперничества) в потреблении, т.е. при увеличении потребителей данного блага полезность от него для каждого из них не снижается, а также свойством неисключения в потреблении, т.е. практически невозможно исключить человека из круга потребителей данного блага (отсутствие барьеров). Такой вид благ встречается в реальности достаточно редко, поскольку является больше теоретической моделью, чем практической. К чистым общественным благам относят национальную оборону и безопасность, экологические государственные программы, законодательство и некоторые другие блага.

Под смешанным общественным благом понимают благо, у которого хотя бы одно из указанных основных свойств выражено в умеренной степени. Смешанные блага можно подразделить на следующие: перегружаемые (переполняемые), исключаемые (клубные или общественные блага с ограниченным доступом) и прочие. Перегружаемыми общественными благами признаются такие, у которых свойство неконкурентности в потреблении выполняется только до определенного момента. Самым ярким примером такого блага может выступать автомобильная дорога. Поскольку свойство неконкурентности в потреблении характеризуется сравнительно одинаковой степенью полезности данного блага для каждого потребителя при увеличении участников, а полезностью в случае с автомобильной дорогой выступает, к примеру, скорость передвижения, то увеличение количества участников дорожного движения приводит к возникновению экстерналий – пробок, что, в свою очередь, ведет к убыванию полезности от потребления данного блага для всех пользователей. Также к перегружаемым общественным благам можно отнести пресную воду, чистый воздух, мосты, тоннели и др.

Под исключаемыми общественными благами понимают блага, которые при определенных условиях в очень ограниченной степени обладают свойством неисключения в потреблении. То есть перед потребителями таких благ встают различные барьеры, ограничивающие доступ к этим благам. Примерами могут служить следующие блага: парк, на вход в который установлена плата; высшее

образование: наличие ограниченного количества бюджетных мест и их сокращение; телевизионные передачи, за которые установлена плата, и др.

Под прочими смешанными общественными благами понимают блага, которые не подпадают под категорию перегружаемых или исключаемых благ. Такие блага сочетают в себе различные вариации степеней выраженности свойств общественных благ.

Важным моментом является понимание того, что границы между различными типами общественных благ в данной группировке достаточно расплывчатые. Трудности с отнесением определенного блага к тому или иному типу возникают в связи с невозможностью выделить какие бы то ни было числовые критерии. Единственным критерием может выступать только сравнение с другими типами данной группировки.

Общественные блага *в зависимости от признака делимости в потреблении* можно рассматривать в двух аспектах: как неделимые (indivisible public goods) или делимые (divisible public goods). Достаточно часто ученые-экономисты с таким свойством общественных благ как неконкурентность в потреблении связывают понятие "делимость", а общественные блага благодаря выделению такого признака возможно классифицировать. Под делимостью понимается возможность выбора индивидом объема потребления общественного блага.

Важным моментом в данной группировке общественных благ является то, что неделимость рассматривается только с позиции потребления, а не производства.

Неделимыми признаются блага, которые в процессе потребления невозможно разделить на части. К данному типу относятся практически все общественные блага: национальная оборона, чистый воздух, вода, нравственность, регулирование уличного движения и др. К примеру, потребитель такого общественного блага как национальная оборона не может выбирать какие армии, ракеты или самолеты будут защищать именно его. Данное благо предоставляется нераздельно для всех жителей определенной территории. Общество может определять лишь необходимые параметры производства данного блага – национальной обороны (численность войск, объемы финансирования, уровень оснащения и проч.) и тем самым влиять на объемы его предоставления.

К делимым общественным благам относят блага, которые можно поделить на части. При потреблении таких благ у индивида появляется право выбора. Тем самым делимые общественные блага очень близки к частным благам, поскольку последние всегда можно разделить на части. Среди ученых-экономистов существуют мнения, что делимых общественных благ не существует, поскольку это характеристика частного блага: профессор Университета штата Делавэр Г. Арно Лесснер пишет, что "Private goods are divisible, public goods are not" ("Частные блага делимы, общественные блага нет")[1]. В нашей работе мы придерживаемся мнения, что делимые общественные блага существуют, но их -

[1] Презентация профессора: Public Economics Class 1. Babes-Bolyai University. Professor G. Arno Loessner. October 20, 2008.

ограниченное количество. Доказательством делимости общественных благ могут служить следующие примеры: парк, поделенный на зоны; музей, состоящий из различных выставок, и некоторые другие.

*По способу финансирования затрат (в зависимости от системы оплаты)* общественные блага можно рассматривать как блага с прямым и косвенным финансированием.

Если первые две классификации (группировки) были связаны непосредственно с потреблением благ, то данная группировка касается в первую очередь процессов производства и распространения блага.

Необходимо сразу отметить, что общественные блага не предоставляются населению бесплатно. Отдельный человек или группа лиц могут пользоваться общественными благами и не платить, однако такая ситуация является исключением из правила и в экономической литературе называется проблемой "безбилетника, зайца". Даже если плата за пользование не установлена, она взимается косвенно, через фискальную политику государства. Поэтому, когда речь идет о бесплатности блага, это очень условно и означает применение косвенной системы финансирования.

Исходя из определения общественного блага, его предоставление государством должно осуществляться на бесплатной основе. В противном случае будет нарушаться свойство неисключения в потреблении, что может вызвать социальное напряжение в обществе. С другой стороны, установление четкой платы за пользование в некоторых случаях может положительно сказаться на потреблении данного блага, стоит вспомнить пробки на дорогах. Однако для уменьшения социального напряжения, вызванного установлением платы за проезд по дороге, для остальных потребителей, не способных или не желающих платить, должна быть создана альтернатива, которая в большинстве случаев будет хуже.

С точки зрения финансов, государству выгодно сочетать прямой и косвенный способы финансирования затрат, что приводит к возникновению дополнительного источника денежных средств.

Прямой способ финансирования затрат осуществляется путем установления четкой платы за пользование объектом. Однако в большинстве случаев плата за использование общественных благ не может быть установлена, что и является главной причиной невыгодности их производства для частного сектора экономики.

Наличие у чистых общественных благ ярко выраженных свойств неконкурентности и неисключения делают невозможным использование прямого способа финансирования затрат на производство и распространение. Таким образом, прямой способ финансирования затрат касается только смешанных общественных благ.

Согласно первому классификационному признаку в зависимости от полноты выраженности свойств, общественные блага подразделяются на перегружаемые и исключаемые. Перегружаемые блага в большинстве случаев финансируются косвенным способом. Для перегружаемых благ установление прямой системы оплаты является одним из способов доведения полезности от

потребления до наиболее эффективного уровня. В примере с автомобильными пробками на дороге установление платы за пользование данным общественным благом позволит не допускать того предела количества потребителей, когда возникают пробки и индивиды не получают желаемого удовлетворения потребности в скорости передвижения (полезность).

Исключаемые общественные блага финансируются прямым способом путем установления определенной платы.

*В зависимости от государственного участия в производстве* общественные блага можно рассматривать в трех аспектах:

1) финансируемые за счет государственных (бюджетных) средств;

2) финансируемые за счет негосударственных средств: добровольные пожертвования коммерческих и некоммерческих организаций, а также физических лиц;

3) финансируемые за счет сочетания государственных и негосударственных средств.

В связи с невыгодностью производства для негосударственных организаций подавляющее большинство общественных товаров и услуг финансируется за счет бюджетных средств. Ежегодно колоссальные суммы налогоплательщиков идут на национальную оборону, ЖКХ, здравоохранение, культуру, образование и другие общественные статьи расходов (ФЗ от 24.11.2008 № 204-ФЗ "О федеральном бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов"). Также финансирование производства некоторых общественных благ осуществляется исключительно государством, исходя из соображений безопасности и стратегической значимости блага.

Государство является организатором производства общественных благ, однако это совсем не указывает на то, что исключительно государство будет осуществлять их производство. Государственное финансирование скорее носит характер поддержки частного сектора экономики, который не справляется с производством общественных благ (провалы рынка). В некоторых случаях производство, а соответственно и финансирование общественного блага может осуществлять частная компания, общественная организация или физические лица, которые либо высоко оценивают положительные внешние эффекты от производства или потребления конкретного блага, либо хотят извлечь выгоду нематериального характера – улучшить имидж. Примерами негосударственного финансирования может служить производство следующих благ: выставки в музее, фейерверки, проведение освещения на улицах и др.

Возможны случаи, когда производство общественных товаров и услуг финансируется за счет сочетания государственных и негосударственных средств. Такая ситуация может возникнуть, к примеру, при нехватке бюджетных средств, при условии, что общественное благо существенно значимо для общества, иначе, в противном случае, государство может просто отказаться от его производства.

*В зависимости от производителя (по способу производства*) общественные блага подразделяются на производимые государством, частным сектором, а также совместно. Основным производителем общественных благ

является государство, осуществляющее выпуск товаров и услуг через унитарные предприятия.

Под частными предприятиями понимаются как коммерческие, так и некоммерческие фирмы. Частные предприятия осуществляют производство общественных благ по своей инициативе, а также по инициативе государства. В последнем случае частное предприятие получает вознаграждение со стороны государства.

Также возможен вариант сочетания производства общественного блага как государственными предприятиями, так и частными. В этом случае происходит разделение обязанностей: одну часть работы осуществляет государство, другую – частная фирма. Примером может служить парк: поддержание чистоты и порядка – забота государственного предприятия, а установка заборов, проведение электричества – забота частной фирмы, причем возможно разнообразное сочетание количества участвующих государственных и частных фирм, осуществляющих производство общественных товаров и услуг.

Следующая группировка ставит перед собой задачу выявить закономерности во взаимосвязях между различными общественными благами, а также с участием частных благ.

*По способу зависимости благ друг от друга (по способу взаимодействия)* общественные блага можно подразделить на следующие группы.

1. Вспомогательные блага (ancillary goods). Данные общественные блага производятся в дополнение к основному благу, т.е. в определенных ситуациях от них можно отказаться.

В этой группировке возможны три комбинации взаимодействия благ:

1) общественное благо, вспомогательное общественному благу;

2) общественное благо, вспомогательное частному благу;

3) частное благо, вспомогательное общественному благу.

Возможен и четвертый вариант взаимодействия: основное частное благо и вспомогательное частное, однако он не касается классификации общественных благ.

Ситуации, когда общественное благо, без которого можно обойтись, является вспомогательным к общественному благу, встречаются достаточно редко. Примером может служить городской праздник и организация фейерверка, т.е. в данном примере праздник можно организовать и без вспомогательного общественного блага – фейерверка.

Ситуации, когда общественное благо является вспомогательным частному благу, тоже встречаются редко. К примеру, частное предприятие производит шоколадные батончики, а на ярмарке шоколада данная фирма бесплатно угощает потенциальных потребителей, предоставляя смешанное общественное благо.

В экономической практике гораздо чаще встречаются общественные блага и вспомогательные им частные блага: уличное освещение как общественное благо помогает организовать вечернюю торговлю – частное благо, причем вечерняя торговля является дополнением к уличному освещению, а не наоборот: освещение может существовать без торговли, а торговля не может обойтись без освещения.

2. Более распространенными являются ситуации, когда общественные блага взаимодополняют друг друга. Такие блага называются комплементарными, или взаимодополняющими (complementary goods). Комплементарными признаются блага, которые в совокупности удовлетворяют одну и ту же потребность. Главным отличительным критерием выступает их взаимная дополняемость друг друга, т.е. одно благо не будет существовать без другого и наоборот. Конечно, степени взаимозависимости бывают различными.

В данной группировке возможны следующие вариации:

1) общественное благо – общественное благо;

2) общественное благо – частное благо;

3) частное благо – частное благо (данный вид взаимодействия нами не рассматривается).

Примеры здесь могут быть следующие: культура как общественное благо и производство книг как частное благо; развитие фундаментальной науки и использование научных разработок частными компаниями; организация парка в промышленном городе и обеспечение здоровья населения.

3. Следующим вариантом взаимодействия благ выступают блага-субституты, или товары-заменители (substitute goods). Благами-субститутами называют такую пару благ, когда производство одного блага может заменить производство другого.

4. "Составные" блага (composite goods) – это такие блага, группа которых составляет одно благо. К примеру, городской парк, чистый воздух, организация правопорядка образуют одно благо – здоровье населения города. Имидж города как общественное благо состоит из множества составных благ как частного, так и общественного характера: парки, музеи, гостиницы, уличные театры и т.д.

5. Независимыми (independent goods) признаются такие блага, когда производство одних благ никоим образом не влияет на производство других.

Общественные блага *в зависимости от национальной принадлежности ресурсов, направленных на производство,* рассматриваются в трех аспектах: с использованием национальных ресурсов, с привлечением иностранных ресурсов, а также с использованием национальных и иностранных ресурсов.

Большинство общественных благ в отдельно взятом государстве произведено с использованием только национальных ресурсов. Во многих странах существуют ограничения на участие иностранных капиталов в отраслях, затрагивающих национальные интересы и независимость государства: связанных с эксплуатацией природных ресурсов, в функционировании производственной инфраструктуры, спутниковой связи, телекоммуникационных отраслей. Однако во всех остальных случаях возможно привлечение ресурсов зарубежных партнеров.

Иностранные вложения могут осуществляться в виде капитала, трудовых и природных ресурсов, а также информационных (лицензии, технологии и проч.). Привлечение зарубежных ресурсов может осуществляться как на платной основе, так и на безвозмездной или бартерной (дружественные контракты).

Основную долю иностранных ресурсов, привлекаемых Россией, составляют иностранные инвестиции. Хотя доля иностранных инвестиций в

ВВП России составляет небольшой процент, однако для производства различных благ, в том числе и общественных, их значение существенно выше, чем внутренние инвестиции, поскольку вместе с инвестициями Россия получает новые передовые технологии, высококвалифицированных менеджеров, а также новые методы в управлении компаниями. Все это позволяет государству наиболее эффективным способом осуществлять производство общественных благ. При этом не стоит забывать о финансовой независимости России, речь идет о рациональном привлечении иностранных ресурсов и использовании зарубежного инновационного опыта.

В большинстве случаев иностранные капиталовложения являются дополнением к внутренним национальным инвестициям.

Многообразие общественных благ позволяет сгруппировать их *в зависимости от объема необходимых ресурсов, требующихся для производства,* на следующие: требующие большого количества ресурсов, требующие относительно небольшого количества ресурсов, а также прочие, зависящие от конкретной ситуации.

К примеру, на производство такого общественного блага как национальная оборона требуется существенное количество ресурсов, как трудовых, так и капитальных. К числу крупных проектов можно отнести городской парк; строительство дорог, мостов; городские площади; чистый воздух; разработку программного обеспечения и др.

К числу общественных благ, требующих для их производства относительно небольшого количества ресурсов, можно отнести следующие проекты: общественные фейерверки, уличное освещение, радио, телевидение, поддержание правопорядка на улицах города и др.

Установить четкую грань между большими проектами и относительно малыми проектами производства общественных благ довольно сложно. Если в случае производства частных благ все достаточно прозрачно, то, когда дело касается производства общественных благ, тут все гораздо сложнее, поскольку существуют некоторые невещественные общественные блага, измерить которые с помощью финансовых показателей трудно. К числу таких благ можно отнести нравственность, культуру, имидж города, законодательство, знания (человеческий капитал), многие виды творчества и т.п. Поэтому будет правильным в данной группировке выделить еще одну категорию общественных благ – прочие, для которых необходимый объем ресурсов, требующихся для их производства, будет зависеть от конкретной ситуации.

Исходя из административно-территориального деления (или правильнее: административного и территориального) и федеративного устройства Российской Федерации, имеет место следующая классификация.

<u>В зависимости от дифференциации границ производства и потребления</u> (<u>по охвату потребителей</u>) общественные блага подразделяются на следующие:

1) локальные (местный характер);
2) региональные;
3) группы регионов (районный характер);
4) общенациональные (общегосударственные);

5) международные.

Под локальными общественными благами понимают такие блага, производство которых осуществляется в целях конкретной местности и преимущественный доступ к потреблению которых имеют жители данного отдельно взятого муниципального образования (городское, сельское поселение, городской округ, часть территории города федерального значения, муниципальный район). Производство муниципальных общественных благ осуществляется за счет средств соответствующего муниципалитета. К числу данных благ можно отнести: живописный город, пешеходные и велосипедные дорожки, городские парки, строительство и содержание дорог и др.

Под региональными общественными благами понимают блага, производство которых осуществляется в целях конкретного региона и преимущественный доступ к потреблению которых имеют его жители. Существуют различные определения понятия "регион", однако в данной классификации мы будем придерживаться понимания, что регион – это субъект Федерации.

В соответствии с типологизацией субъектов Федерации, законодательно закрепленной в Конституции РФ, региональные общественные блага классифицируются следующим образом: республиканские, краевые, областные, автономного округа, автономной области, города федерального значения.

Под общественными благами группы регионов понимают такие блага, производство которых осуществляется в целях конкретного района и преимущественный доступ к потреблению которых имеют его жители. Согласно официальному районированию Российской Федерации общественные блага классифицируются следующим образом: федерального округа, экономического района, географического района и военного округа.

Общегосударственными общественными благами признаются блага, которые производятся и потребляются в общенациональном масштабе. Данные блага обеспечиваются на федеральном уровне. К их числу можно отнести большинство экологических благ, права человека, национальную оборону, нравственность, культуру и др.

Международные общественные блага – это блага, которые производятся и потребляются либо в глобальном общемировом масштабе, либо на территории двух или более государств. Примерами могут служить следующие блага: чистый воздух, разнообразие флоры и животного мира, маяки и другие.

Одной из наиболее подробных классификаций международных общественных благ является группировка В. Мортикова [3]. Согласно данной классификации международные общественные блага группируются следующим образом:

1. "Глобальные, или чистые: доступ к ним открыт всем жителям Земли, а также поколениям[12]. К их числу относятся: противодействие глобальному потеплению, международная безопасность, чистый воздух.

2. Региональные: потребляются группой стран. (См.: Arce D., Sandler T. Regional Public Good: Typologies, Provision, Financing and Development Assistance. – EDGI, Almquist and Wiksell International, 2002, No 1, p. 5).

3. Клубные, коллективные (транснациональные клубные блага): производятся и потребляются на уровне группы стран, члены которых добровольно берут на себя определенные обязательства (к числу таких благ относятся беспрепятственная торговля между участниками таможенного союза, спутниковая связь, международные аэропорты, воздушные "коридоры", орбитальные станции, электромагнитные радиочастоты).

4. Блага, которые потребляются одной страной, но внешние эффекты в результате их производства или потребления распространяются на другие страны. Например, разработки военно-промышленного комплекса СССР часто использовались в мирных целях в других странах (так называемый "эффект перелива").

5. Многоцелевого использования (international joint products) – блага, различные составные части которых имеют разную ценность для экономических субъектов из разных стран. Например, лекарство, изобретенное в одной стране для лечения одного недуга, в другой стране используется для лечения других болезней. Таким образом, возникает эффект совместного потребления блага несколькими странами" [3].

В современном мире проблема производства международных общественных благ стоит очень остро, поскольку проблематично разграничивать полномочия на производство таких благ между различными странами. К примеру, одним из самых актуальных глобальных общественных благ является климат, поэтому очень важно решение проблемы изменения климата. Ключевую роль в обеспечении производства глобального (международного) блага играют развитые страны.

*По уровню субъекта, осуществляющего управление воспроизводственным процессом, (по уровню субъекта, несущего ответственность за воспроизводственный процесс)* общественные блага рассматриваются в четырех аспектах:

1) местного уровня;

2) регионального уровня;

3) общенационального уровня;

4) международного уровня.

Данная классификация несколько схожа с предыдущей группировкой по признаку дифференциации границ производства и потребления (по охвату потребителей). Однако ее отличие заключается в ответственности за воспроизводство общественных благ.

В зависимости от формы государственного устройства страны данная классификация может либо расширяться, либо сужаться. В нашей работе мы будем придерживаться классификации, относящейся к странам с федеративным устройством.

Местные органы власти осуществляют управление воспроизводством местных общественных благ, региональные власти – региональных общественных благ, федерация – общенациональных общественных благ.

Управлением воспроизводства общественных благ международного уровня занимаются объединения государств. К примеру, решением комплексной

проблемы изменения климата занимается международная организация – ООН со штаб-квартирой в Нью-Йорке (США). Начиная с 1994 года вступила в силу Рамочная конвенция ООН по изменению климата, РКИК (UNFCCC) – соглашение, которое подписали более чем 180 государств мира (по состоянию на 1.06.2009 г. таких стран 192), которое устанавливает общие цели и правила по противодействию изменения климата [15].

*По субъектно-объектному характеру (признаку) (по характеру производства)* общественные блага делятся на имеющие природный характер или человеческий характер.

Общественными благами, имеющими природный характер, называют такие блага, существование которых фактически лишено субъективного фактора (не зависит от человека). Человек через государство и общественный сектор экономики выступает в качестве фактора, поддерживающего существование таких благ. К данной категории относятся практически все экологические общественные блага: чистый воздух и вода, пейзаж, разнообразная флора и животный мир, реки, горы, леса и др.

Общественные блага, имеющие человеческий характер, представляют собой блага, существование которых напрямую зависит от человека. К числу таких благ можно отнести национальную оборону, уличное освещение, права человека, общественные фейерверки и другие.

*По степени выраженности положительного внешнего эффекта* общественные блага могут быть социально значимыми (достойными; merit goods) и прочими.

Социально значимыми общественными благами называют такие блага, производство которых вызывает значительный положительный внешний эффект. Самым ярким примером могут служить услуги образования.

Под прочими общественными благами в данной группировке понимают такие блага, у которых степень выраженности положительного внешнего эффекта не так сильна.

*В зависимости от деления экономики на сферы деятельности* общественные блага можно классифицировать на следующие типы:

1) обеспечивающие поддержание производственной сферы;
2) обеспечивающие поддержание непроизводственной сферы.

Общественные блага признаются обеспечивающими поддержание производственной сферы, если их производство направлено на поддержание сферы создания материальных благ, т.е. развитие промышленности, сельского хозяйства, транспорта, связи и др. К примеру, дорога будет являться общественным благом, обеспечивающим поддержание транспортной сферы экономики.

Общественные блага, обеспечивающие поддержание непроизводственной сферы, являются таковыми, если их производство направлено на поддержание непроизводственной сферы экономики, а именно здравоохранения, культуры, образования, социального обеспечения, государственного управления и т.п. Практически вся непроизводственная сфера экономики относится к ведению государства и, соответственно, тесно связана с общественными благами.

Таким образом, общественные блага, обеспечивающие поддержание производственной сферы, выступают в роли составных элементов отраслей материального производства, в то время как во второй группе сами отрасли в большинстве случаев являются общественными благами.

*В зависимости от функциональной классификации бюджетных расходов государства* общественные блага могут быть представлены в виде:

1) поддержания деятельности исполнительных, законодательных и судебных властей;
2) международной деятельности: международный порядок и стабильность;
3) национальной обороны;
4) правоохранительной деятельности и обеспечения безопасности государства;
5) фундаментальных исследований и содействия научно-техническому прогрессу;
6) охраны окружающей среды и природных ресурсов, гидрометеорологии, картографии и геодезии;
7) транспорта, дорожного хозяйства, связи и информатики;
8) жилищно-коммунального хозяйства;
9) образования, в том числе формирования человеческого капитала;
10) здравоохранения и физической культуры;
11) культуры, искусства и кинематографии;
12) средств массовой информации;
13) социальной политики;
14) прочих.

Таким образом, проведенная классификация общественных благ показывает многогранность различных признаков и путей их применения. Кроме рассмотренных классификационных признаков могут быть использованы и другие. Выбор и анализ признаков классификации общественных благ должен осуществляться, на наш взгляд, так, чтобы он согласовался с целевой ориентацией рассматриваемой проблемы. В данной работе ею является создание системы наиболее эффективного распределение государственных ресурсов как внутри общественного сектора экономики, так и в других секторах.

## Литература

1. ФЗ от 24.11.2008 г. №204-ФЗ "О федеральном бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов" (в редакции от 28.04.2009 г. №76-ФЗ).
2. Грабова О.Н. Экономические отношения и общественные блага [Текст]: монография /О.Н. Грабова. – Кострома: КГУ, 2005. – 172 с.
3. Мортиков В. К вопросу о сущности и типологии международных общественных благ [Текст] // Вопросы экономики. – 2005. – №3. - С. 131-141.
4. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора [Текст] /Дж.Ю. Стиглиц. – М.: МГУ: ИНФРА-М, 1997. – С. 134.

5. Уголков Д. Иностранные инвестиции в Россию: прямые, портфельные и возвратные [Текст]// Рынок ценных бумаг. – 2007. – №14. - С. 28-30

6. Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика [Текст]: уч. для вузов / Л.И. Якобсон; Европейская комиссия ЕС (Tacis). - М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 367 с.

7. Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора: Основы теории государственных финансов [Текст]: уч. для вузов / Л.И. Якобсон. – М.: Аспект Пресс, 1996. – 319 с.

8. Anand P.B. International public goods: incentives, measurement, and financing edited by Marco A. Ferroni and Ashoka Mody. - Boston, Kluwer Academic Publishers for the World Bank, 2002. - 196 p.

9. Batina R. G., Toshihiro Ihori. Public goods: theories and evidence. - Springer, 2005. – 421 p.

10. Cornes R. The theory of externalities, public goods and club goods / R. Cornes, T. Sandler. 2nd ed. - Cambridge; New York: Cambridge University Press, 1996. - 590 p.

11. Kanbur R., Sandler T., Morrison K.M. The Future of Development/ Assistance: Common Pools and International Public Goods. Washington, Overseas Development Council Policy Essay No. 25, 1999. - 106 p.

12. Kaul I., Grunberg I., Stern Marc A. (eds). Global Public Goods: International Cooperation in the 21st Century. - New York: Oxford University Press, 1999. - 546 p.

13. Public Economics Class 1. Babes-Bolyai University. Professor G. Arno Loessner. October 20, 2008.

14. Stålgren P. Regional Public Goods and the Future of International Development Co-operation/ A Review of the Literature on Regional Public Goods, Sweden, Expert Group on Development Issues, 2000. - 43 p.

15. http://unfccc.int/2860.php – официальный сайт РКИК (UNFCCC)

УДК 336.226.212

# Проблемы налогообложения недвижимости в Российской Федерации

**Н.Н. Лексина**

*Рассматриваются проблемы и преимущества налогообложения недвижимости с точки зрения выполнения новым налогом фискальной, стимулирующей и социальной функций. Определены принципы наиболее рациональной организации налогообложения недвижимости. Сформулированы причины возникновения проблем в налогообложении недвижимости. Более детально рассмотрена проблема, связанная с отсутствием единой методики оценки недвижимости для целей налогообложения.*

*The article considers problems and advantages of real estate taxation from the point of view of realizing fiscal, stimulation and social functions by the next tax. The principles of*

*more efficient organizations of real estate taxation are defined. The author formulates the reasons of problems in real estate taxation. The article considers the problem related to the lack of unitary technique of real estate estimation for taxation.*

Потребность в реформировании налогообложения недвижимости обусловлена необходимостью рационального использования земли и строений, находящихся на ней. Существующий механизм начисления и взимания имущественных налогов в большей степени служит фискальным целям, чем задачам общеэкономического характера, и имеет массу недостатков, которые затрудняют эффективное использование земель, зданий и сооружений. Примером служит налог на имущество организаций, который не стимулирует внедрение новых технологий и инвестиции в модернизацию основных фондов.

Введение налога на недвижимость должно способствовать обновлению производственной базы, внедрению новых технологий, развитию территорий, стимулированию эффективного использования земель и объектов недвижимости, а также постепенно вытеснять с наиболее привлекательных для развития экономики городских земель землепользователей, не способных реализовать доходный потенциал объектов недвижимости. Также налог на недвижимость является эффективным методом увеличения доходов муниципальных бюджетов.

Данный налог рассчитывается, исходя из рыночной стоимости недвижимости, и успешно применяется во многих странах мира. Система налогообложения недвижимости хорошо зарекомендовала себя с точки зрения выполнения фискальной, стимулирующей и социальной функций. В Нидерландах, например, налог на недвижимость составляет до 95% всех поступлений в местные бюджеты, до 81% - в Канаде и до 52% - во Франции. В США в зависимости от штата эта доля может составлять от 10 до 70%. Поэтому данный налог может быть успешно введен в Российской Федерации [1].

Налог на недвижимость сможет выполнять все три вышеперечисленные функции налога. Выполняя фискальную функцию, он будет обеспечивать достаточный, устойчивый уровень поступлений в местные бюджеты: именно недвижимое имущество является более стабильным объектом налогообложения по сравнению с другими видами активов или доходами, так как его труднее скрыть от налогообложения.

Стимулирующая функция налога проявляется в том, что изменение налогооблагаемой базы, а именно исключение из нее активной части основных фондов и товарно-материальных запасов, будет способствовать инвестициям в техническое перевооружение производства, так как налогом будет облагаться только недвижимое имущество.

Оценка недвижимости по рыночной стоимости для целей налогообложения приведет к более высоким налогам на здания и землю, стимулируя их более рациональное применение и заставляя собственников, использующих недвижимость неэффективно, передавать ее тем, кто сможет использовать ее с наибольшей выгодой.

При существующей системе налогообложения нет существенной дифференциации величины налогов в зависимости от размера и качества недвижимости, так как не учитывается ее рыночная цена. "Взимание большей

суммы налога за более ценную и более выгодно расположенную недвижимость распределяет налоговое бремя более справедливым образом, нежели другие виды платежей, не основанные на качестве и площади или использующие неадекватные оценки стоимости". В этом проявляется социальная функция налога на недвижимость [6].

Мировая практика выработала основные принципы, позволяющие организовать налогообложение недвижимости наиболее рациональным образом (рис. 1).

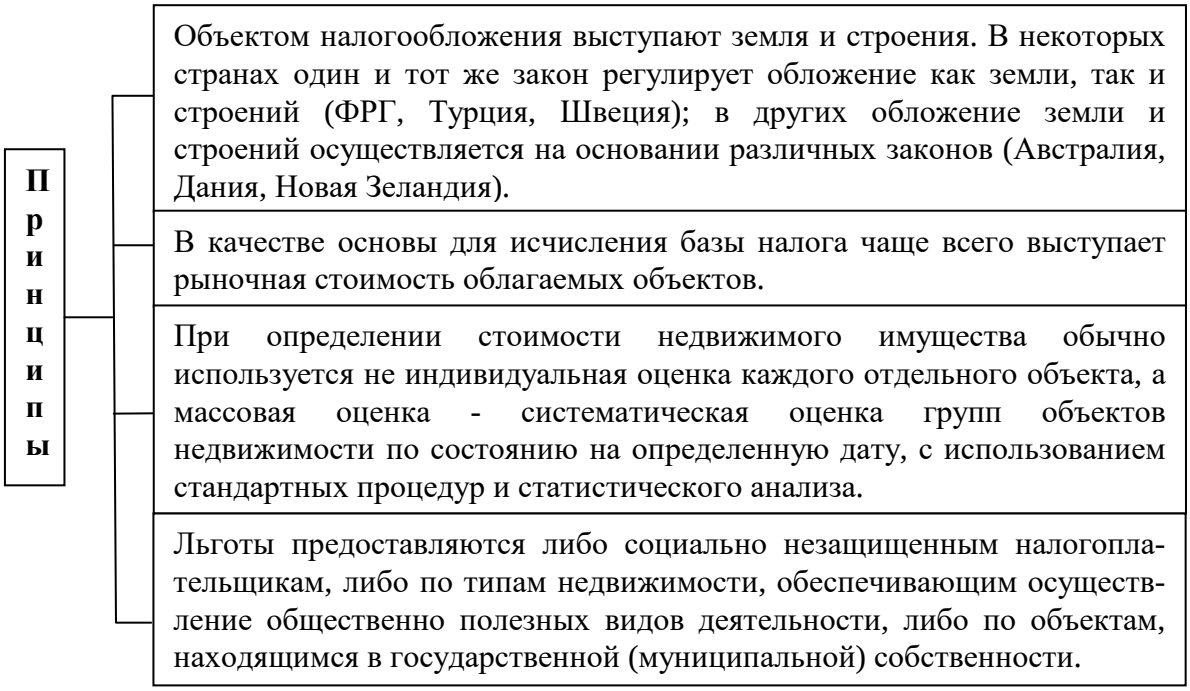



**Рис. 1. Принципы налогообложения недвижимости**

При последовательном проведении концептуальных принципов налогообложения недвижимости эта система может быть успешно внедрена и в Российской Федерации [1].

Объединение платы за землю и налогов на недвижимость, предлагаемое в качестве основополагающего принципа реформы налогообложения недвижимости, позволит существенно сократить расходы на администрирование налога и с помощью методов оценки рыночной стоимости всей недвижимости в совокупности (земли и строений) устанавливать такое налоговое бремя, которое сделает объективно невыгодным неэффективное использование объектов недвижимости [4].

Сейчас в России не существует отдельного налога на недвижимость, который охватывал бы обложение главных видов недвижимого имущества - строений и земли. Налогообложение земли выделено в отдельный земельный налог, а обложение строений регулируется законами о налоге на имущество организаций и физических лиц (рис. 2).

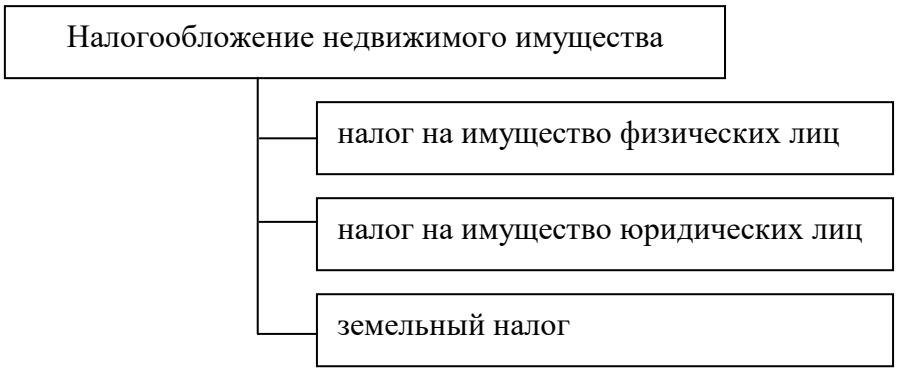



**Рис. 2. Состав налогообложения недвижимого имущества**

Основные идеи применения в нашей стране налога на недвижимость были сформулированы еще в середине 1990-х годов. В 1997 г. был принят Федеральный закон №110-ФЗ "О проведении эксперимента по налогообложению недвижимости в городах Великом Новгороде и Твери" [9]. Прошло уже более десяти лет, однако проблемы и споры о перспективах налога на недвижимость остались нерешенными.

Сложность и значительная трудоемкость работы по введению нового налога привели к тому, что первоначальные сроки проведения эксперимента (1997-1998 гг.) затем дважды продлевались (федеральные законы от 20.11.99 г. №196-ФЗ и от 28.07.2004 г. №92-ФЗ). Фактически взимание налога в Великом Новгороде началось только в 2000 г. В Твери налог так и не был введен, хотя серьезные подготовительные мероприятия - создание реестра объектов недвижимости, разработка модели оценки различных типов объектов недвижимости - были проведены.

По итогам эксперимента эксперты признали, что нет достаточных условий для создания точной оценки недвижимости. Рынок недвижимости развивается в условиях нестабильной правовой и налоговой среды, что противодействует его прозрачности. Операции с недвижимостью характеризуются наличием теневых, незадекларированных денежных потоков. Бюджетные отношения не стабилизированы в той степени, чтобы стало возможным эффективно использовать налог на недвижимость как фискальный инструмент. Поэтому единовременная замена действующих налогов новым налогом на недвижимость, вероятнее всего, повлечет за собой резкие изменения налогового бремени граждан [8].

В качестве причин, вызвавших появление проблем с налогообложением недвижимости в нашей стране, можно отметить следующие (рис. 3):

Одной из проблем налогообложения недвижимости является отсутствие точной оценки недвижимости. Сегодня стоимость недвижимости определяется по оценке БТИ. Но она зачастую в несколько раз ниже реальной (рыночной) стоимости. Вероятно, поэтому правительству и кажется привлекательной идея взимания налога на основании рыночной стоимости объектов недвижимости.

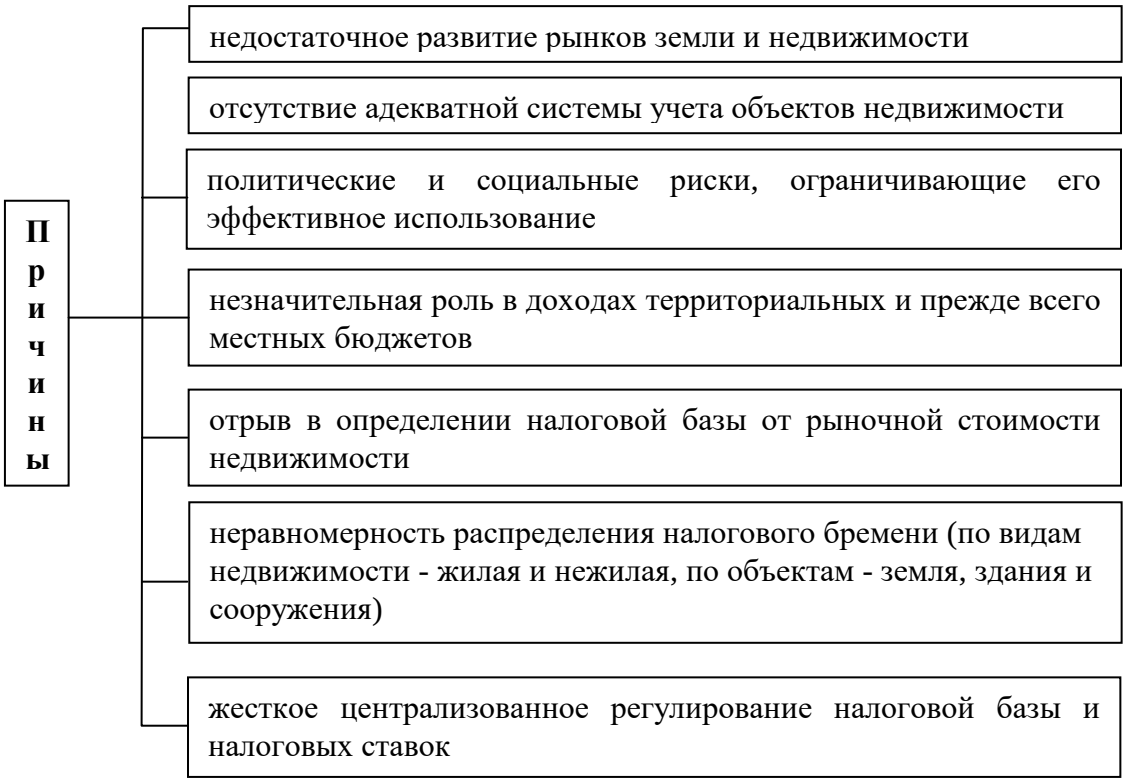



**Рис. 3. Основные причины проблем, возникающих в налогообложении недвижимости**

Согласно определению рыночная стоимость - это наиболее вероятная цена, за которую объект может быть продан на открытом рынке при соблюдении определенных условий. Подразумевается, что есть некое множество сделок, по которому вычисляют эту среднюю цену. Министерство финансов утверждает, что оценку имущества станут производить не по рыночной стоимости и не по стоимости БТИ, а по некоей массовой оценке, которая приближена к рыночной. После корректировки стоимость объекта недвижимости будет примерно на 30% ниже рыночной, и при расчетах рыночную оценку начнут просто умножать на коэффициент 0,7. Но даже такая поправка не сделает налогообложение по рыночной стоимости экономически эффективным и справедливым в глазах населения [2].

Из определения следует, что рыночная стоимость - это мода некоего случайного распределения цен, за которые будут продавать данный объект недвижимости. Оценка рыночной стоимости потребует как минимум многократной продажи этого объекта в идентичных условиях. Такие данные о сделках с объектом непросто собрать даже в странах, где годовой оборот недвижимости и сроки работы рынка превышают российские. Теоретически довольно трудно оценить, с какой реальной погрешностью в развитых странах оценивают рыночную стоимость недвижимости, тем более что открытой информации нет. Однако верный ответ можно найти, почитав судебную практику, поскольку в цивилизованных странах, понимая случайную природу оценок рыночной стоимости (в том числе и выполненных налоговиками), довольно много граждан оспаривают эти оценки в судах,

привлекая независимых профессиональных оценщиков. По данным австралийских и французских компетентных судей, среднее расхождение оценок рыночной стоимости, выполненных профессиональными оценщиками по стандартным методикам, составляет 10-15%. Расхождение в 50% считается основанием заподозрить обман или уникальность (немассовость) объекта [5].

Какой будет погрешность вычисления рыночной стоимости у нас, если российский рынок недвижимости располагает в тысячу раз меньшим объемом информации? С точки зрения аналитиков, погрешность в лучшем случае получится более 300%. Такова достижимая сегодня средняя ошибка при определении рыночной стоимости наших объектов. На самом деле картина по стране будет неоднородной, и расхождение в оценках составит от 30 до 1000% [6]. Понятно, что при этой погрешности говорить о серьезной оценке рыночной стоимости нельзя.

В настоящее время можно выделить три основных подхода (метода) к оценке рыночной стоимости: сравнения продаж, затратный и доходный. Выбор того или иного метода определяется с точки зрения наиболее адекватного отражения реального рынка.

Независимо от того, какой вид стоимости требуется определить, применив для этого любой из известных методов оценки, необходимо исходить из следующего: правильная оценка объекта недвижимости должна иметь первостепенное значение, так как в противном случае у налогоплательщика может пропасть желание к добросовестной уплате налога.

Метод сравнительного анализа продаж основывается на прямом сравнении оцениваемого объекта недвижимости с объектами, которые были проданы или выставлены на продажу. Этот метод используется в качестве доказательства стоимости аналогичных объектов недвижимости. Если рынок приблизительно соответствовал условиям свободной конкуренции и не претерпел существенных изменений, аналогичный по всем параметрам объект недвижимости будет продан приблизительно за ту же цену. При сравнении продаж оценщик рассматривает сопоставимые объекты недвижимости, которые были проданы на соответствующем рынке, затем делает поправки на различия между оцениваемыми и сопоставимыми объектами. В результате определяется цена каждого из сопоставимых объектов. Откорректированная цена позволяет оценщику сделать вывод о том, сколько, вероятнее всего, будет стоить оцениваемый объект на рынке.

Затратный метод основан на том, что стоимость существующего объекта недвижимости равна стоимости земли плюс затраты на возведение сооружения за вычетом износа. Суть затратного метода оценки объектов недвижимости заключается в следующем. Первоначально определяется состав и величина затрат, совокупность которых представляет собой стоимость объекта, оценку физического и морального износа. Затем производится корректировка стоимости объекта с учетом всех видов изменений, определяется стоимость земельного участка, на котором расположен оцениваемый объект, и подводится итоговая стоимостная оценка объекта недвижимости. Чаще всего затратный метод используется при технико-экономическом анализе нового строительства, выборе

варианта наилучшего и наиболее интенсивного использования земли, оценки зданий и сооружений специального назначения и оценки для налогообложения.

Доходный метод определения стоимости недвижимого имущества используется для оценки объектов, приносящих доход. Основным принципом, лежащим в основе метода, является то, что стоимость объекта недвижимой собственности, в который вложен капитал, отражает качество и количество ожидаемого дохода на протяжении всего срока службы. Метод предполагает, что покупатели, желающие купить объект недвижимости, рассчитывают на получение в будущем значительного дохода. Доходный метод наиболее удобен для тех видов имущества, которые чаще всего покупаются с целью извлечения дохода. К ним можно отнести сдаваемые в аренду жилые дома, коммерческие здания, здания под размещение учреждений [7].

В настоящее время уже разработаны методики оценки объектов недвижимости для целей налогообложения. Например, Методика оценки объектов недвижимости для целей налогообложения, разработанная Госстроем России, Российским государственным центром инвентаризации и учета объектов недвижимости, ГУП "Ростехинвентаризация", основывается на затратном методе оценки недвижимости, который предполагает в качестве определения действительной инвентаризационной стоимости для недвижимости ее полную восстановительную стоимость, умноженную на коэффициенты, учитывающие физический и функциональный износ. В общем виде модель оценки объектов недвижимости, предлагаемая данной Методикой, имеет следующий вид:

$$C = (Sзу \times Cн) + (Sз \times N - Фи) + (Sоб \times N - Фи),$$

где С - стоимость недвижимости;

Sзу - площадь земельного участка, $м^2$;

Сн - нормативная или рыночная стоимость $м^2$ земли;

Sз - площадь здания ($м^2$), или объем (м);

N - укрупненные сметные нормы на возведение здания, объектов благоустройства;

Фи - износ здания, объектов благоустройства;

Sоб - площадь объектов благоустройства.

Методикой определен порядок оценки объектов недвижимости, который включает следующие этапы проведения работ:

– оценка нормативной или рыночной стоимости имущественных прав на незастроенный земельный участок;

– определение восстановительной стоимости и стоимости замещения зданий, строений, расположенных на земельном участке;

– установление всех видов износа;

– определение действительной инвентаризационной стоимости зданий, строений, комнат, объектов благоустройства на территории земельного участка;

– определение стоимости земельно-имущественного комплекса и стоимости доли собственника на имущество в кондоминиуме.

При оценке земельного участка определяется его кадастровая стоимость, а в случае ее отсутствия используется нормативная или рыночная стоимость при наличии правоустанавливающих документов на земельный участок. [3]

Как показала практика введения налогообложения недвижимости, труднее всего обеспечить полный учет объектов недвижимости и их оценку для целей налогообложения. Для реализации перехода на налогообложение организаций и физических лиц налогом на недвижимость необходима разработка единой методики оценки недвижимости для целей налогообложения и проведение на ее основе оценки всех объектов недвижимости.

При этом следует отметить, что оценка недвижимости для целей налогообложения, с одной стороны, массовая, с другой конкретная. В этом единстве заключается одна из проблем, препятствующих созданию в короткие сроки оптимальной и гармоничной методики ее оценки.

Тем не менее, введение налога на недвижимость должно стать важным шагом в реформировании системы налогообложения в России, поскольку оно позволит сократить число имущественных налогов, упростить процедуру их исчисления, улучшить администрирование и сократить расходы на него. Подобная реформа также позволит вывести из-под налогообложения активную часть основных средств организаций, сделав налогообложение прозрачным, и как следствие – приведет к развитию производства и увеличению инвестиций.

## Литература


1. Алиев Б.Х. Налоги и налогообложение [Текст]: учеб. пособие / под ред. Б. Х. Алиева. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 618 с.
2. Борзунова О.А. Новые подходы к налогообложению имущества организаций [Текст]// Все о налогах. - 2008. - №2.
3. Воронцова Н. Налог на недвижимость: возможны варианты [Текст]// Российский налоговый курьер. - 2008. - 15 февраля.
4. Колодина И. Слияние двух налогов. Разработан законопроект об объединении налогов на имущество и землю в налог на недвижимость организаций [Текст]// Российская бизнес-газета. - 2007. - 20 марта.
5. Кукол Е. Два налога в одном [Текст]// Российская газета. - 2007. - 15 февраля.
6. Уйменов А. Эксперименты с налогом на недвижимость [Текст]// Российский налоговый курьер. - 2007. - 23 марта.
7. Сперанский А. Оценка жилья [Текст] // Бухгалтерия и банки. - 2006. - №8.
8. Стенограмма Круглого стола "Налог на недвижимость: результаты эксперимента в Великом Новгороде и Твери" [Текст] // Муниципальная экономика. -2006. - №2. - С. 20.
9. Федеральный закон от 20.07.97 г. №110-ФЗ "О проведении эксперимента по налогообложению недвижимости в городах Великом Новгороде и Твери" / Справочно-правовая система "КонсультантПлюс".

УДК 658.512

# Применение методов финансовой логистики для оптимизации финансового цикла на предприятиях с длительным процессом производства

**Н.А. Лукьянова, О.А. Шевченко**

*Рассматриваются преимущества совместного рассмотрения логистических и финансовых циклов производства. Показано, что применение методов логистики при управлении финансовыми потоками способствует повышению эффективности управления финансами, сокращению издержек и оптимизации финансового цикла.*

*The article considers advantages of joint examination of logistics and financial production cycles. The article shows that application of logistics methods to finance flows management increases in efficiency of finances reduces expenses and contributes to financial cycle optimization.*

На современном этапе развития экономики, в условиях падения потребительского спроса, ужесточения конкурентной борьбы во всех секторах экономики, когда для большинства компаний затруднен доступ к долгосрочному финансированию, наиболее уязвимыми оказываются предприятия с длительным производственным циклом. Особенно остро эта проблема встает перед российскими компаниями, которые, при прочих равных условиях, зачастую имеют худшие показатели оборачиваемости ресурсов по сравнению с западными аналогами. Один из путей решения данной проблемы – инновационная деятельность, которая позволит не только улучшить качество производимых товаров, но и сократить производственный цикл, тем самым сделав продукцию наших компаний более конкурентоспособной как на внутреннем, так и на международном рынках.

Необходимость инновационного пути развития российской промышленности не раз подчеркивалась, в том числе, на самом высоком уровне. Обобщая ряд отечественных и зарубежных публикаций, можно сделать вывод, что для достижения инновационного прорыва в российской промышленности требуется комплексный подход, который не в меньшей степени затронет внутрифирменное управление. Так, в зарубежной практике, в дополнение к инновациям, все большее распространение получает направление, возникшее на стыке логистики и финансов, – финансовая логистика.

Согласно Европейской логистической ассоциации[1], финансовая логистика – это система управления, планирования и контроля финансовых потоков на основе информации и данных об организации материальных потоков.

Связующим звеном между логистикой и финансами выступает финансовый цикл (или цикл движения денежных средств), который сопровождает логистический цикл движения товаров (услуг).

[1] www.elalog.org

Преимущество совместного рассмотрения логистических и финансовых циклов заключается в их взаимозависимости и корреляции: воздействие на характеристики финансовых потоков приводит к изменению схем движения материальных потоков, и, наоборот, распределение материальных ресурсов, их объем и время движения по логистической цепочке определяют финансовые потоки. Чем крупнее логистическая система, тем более многочисленные и разветвленные в ней логистические цепочки, сложнее схемы движения финансовых потоков.

Подходя к более детальному изучению финансовых и логистических циклов, в первую очередь, следует отметить разнонаправленность товарных и финансовых потоков[2], которые лежат в их основе (рис. 1).

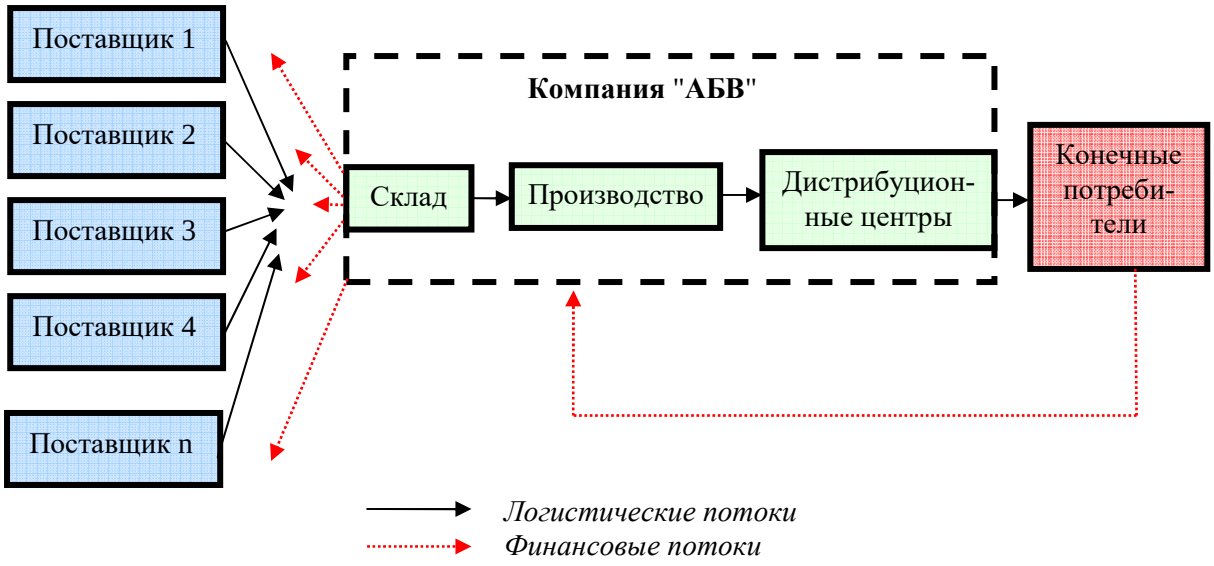



**Рис. 1. Взаимосвязь логистического цикла движения товаров и финансового цикла (Компания "АБВ" является владельцем склада, производственных мощностей и сети распределения (дистрибуционных центров)**

Обратите внимание, что на рисунке представлен простейший пример, когда компания "АБВ" самостоятельно занимается производством и распределением товаров; схема может быть дополнена финансовыми потоками, направленными третьим организациям в случае, если складские помещения взяты в аренду, или дистрибуцией занимаются организации-партнеры. Также из модели исключены затраты на фрахт и страховку. Распределение этих финансовых потоков между участниками логистической сети носит индивидуальный характер и зависит от заключенных между контрагентами договоров. В качестве примера рассмотрим два крайних случая таких договоров, встречающихся в международной торговле: EXW (ExWorks) и DDP (Delivered Duty Paid). Первый предполагает, что товары самостоятельно вывозятся

[2] Финансовые потоки, приведенные на этой схеме, точнее было бы называть "денежными потоками" (под финансовыми потоками (исходя из трактовки термина "финансы") правильнее было бы понимать движение денежных средств между предприятием и бюджетом, предприятием и внебюджетными фондами, т.е. в тех случаях, где имеет место перераспределение денежных средств [2].

заказчиком со склада производителя, и, соответственно, заказчик несет все расходы за доставку и страховку. Второй случай диаметрально противоположен первому – товар доставляется заказчику, очищенный от пошлин и рисков. Многовариантность торговых соглашений позволяет ускорять оборачиваемость товаров и, соответственно, оптимизировать финансовые и логистические циклы предприятий.

Идеальной, как с точки зрения финансов, так и с точки зрения логистики была бы модель, в которой до минимума сокращено время на доставку сырья, материалов, готовой продукции, запасы сведены к нулю, производственный цикл по максимуму сокращен, производство финансируется за счет предоплаты заказчиков и при этом оплата сырья и материалов производится с отсрочкой. Несмотря на все преимущества, идеальная модель вряд ли осуществима. Причиной тому – высокий уровень риска. При низких запасах любой сбой в логистической цепочке привел бы к остановке производства и срыве поставок, что ведет за собой штрафные санкции и, что еще более важно, потерю прибыли. В связи с этим большое внимание сейчас уделяется моделям, где логистический цикл сопоставим по длительности с финансовым, то есть время прохождения материальными потоками всей цепочки приблизительно равно времени движения финансовых потоков. Эта модель в принципе применима и для предприятий с длительным производственным циклом, с той лишь разницей, что у них относительно возрастают запасы сырья, материалов, незавершенного производства и готовой продукции.

Следует учесть, что в современных условиях задача построения логистической системы может решаться как в рамках традиционного подхода (когда ресурсы, производственные мощности и потребители находятся в пределах одной страны), так и с применением достижений глобализации. В последнем случае предприниматели имеют возможность получить дополнительную выгоду за счет особых условий, сложившихся в разных регионах в зависимости от стоимости рабочей силы, доступности ресурсов, развитости инфраструктуры, налаженности логистических каналов.

Приведем пример построения оптимальной логистической системы в глобальной экономике, критериями оптимальности которой будет выступать минимизация издержек производства и обращения при заданном уровне качества обслуживания покупателей, а также проследим, как будет влиять изменение логистической цепочки на финансовый цикл.

Для примера рассмотрим предприятие с длительным производственным циклом (180 дней). Предприятие имеет возможность (за счет открытия новых производственных линий или за счет использования аутсорсинга) разместить производственные мощности в разных частях света. В табл. 1 приведена стоимость производства в разных странах. Стоимость сырья и материалов одинакова, так как при любом сценарии мы используем товары одних и тех же поставщиков (стоимость материалов без учета перевозки). Добавленная стоимость (стоимость производства, сборки и упаковки), в частности, отражает соотношение стоимости ресурсов в разных странах.

*Таблица 1*

**Стоимость производства Товара 1 (усл. ед.)**

| Показатели | Китай | Восточная Европа (Россия) | Латинская Америка (Мексика) | Европа (Германия) | США |
|---|---|---|---|---|---|
| Сырье и материалы | 50000 | 50000 | 50000 | 50000 | 50000 |
| Добавленная стоимость (производство, сборка, упаковка) | 10000 | 12500 | 13500 | 22500 | 20000 |
| Итого | 60000 | 62500 | 63500 | 72500 | 70000 |

Для того чтобы построить оптимальную логистическую модель для данного производства, рассмотрим несколько сценариев:

- **Централизованный** (производство только в Китае, доставка потребителям из Китая через дистрибуционные центры);
- **Региональный 1** (производство на заводах в Китае, Западной Европе и США; прямая доставка с заводов конечным потребителям);
- **Региональный 2** (производство на заводах в Китае, Восточной Европе, Латинской Америке; прямая доставка с заводов конечным потребителям).

При условии, что спрос равен 100000 шт. в год (где 20% приходится на Азию, 45% - на Европу (включая Россию), 35% на США) мы получим следующие значения материальных затрат и добавленной стоимости:

*Таблица 2*

**Материальные затраты и добавленная стоимость (млн усл. ед.)***

| Показатели | Централизованный | Региональный 1 | Региональный 2 |
|---|---|---|---|
| Материальные затраты | 5000 | 5000 | 5000 |
| Добавленная стоимость | 1000 | 1912,5 | 1235 |
| Итого | 6000 | 6912,5 | 6235 |

*Из модели исключен эффект от масштаба.

Как видно из приведенных выше расчетов, самым дешевым является производство в Китае. Однако на этой стадии расчета мы не учли логистические затраты, которые будут включать стоимость транспортировки и стоимость хранения запасов. Транспортировка будет производиться 40-футовыми контейнерами по океану из Китая конечным потребителям и автопоездами по территории Европы и Америки. Затраты на хранение запасов сырья, материалов и готовой продукции зависят от времени, которое требуется для доставки товаров соответственно от поставщиков на заводы или со склада потребителям. Для простоты расчетов исключим сезонность спроса. Результаты расчета представлены в табл. 3.

*Таблица 3*

**Логистические затраты (млн усл. ед.)**

| Показатели | Централизованный | Региональный 1 | Региональный 2 |
|---|---|---|---|
| Стоимость перевозки | 770,0 | 490,0 | 586,0 |
| Стоимость хранения запасов | 230,1 | 70,3 | 78,5 |
| **Итого логистические затраты** | 1000,1 | 560,3 | 664,5 |

Как видно из табл. 3, логистические затраты минимальны в "Региональном 1" сценарии, когда расположение производственных мощностей максимально приближено к конечным потребителям. В централизованном сценарии стоимость хранения запасов существенно превышает стоимость аналогичных показателей в других сценариях. Необходимость поддерживать запасы на столь высоком уровне вызвана, в первую очередь, длительностью транспортировки из Китая в Европу и США.

По совокупности всех затрат оптимальным можно признать сценарий "Региональный 2" (рис. 2). При такой логистической сети совокупные затраты будут на 8% меньше, чем в самом дорогом сценарии ("Региональный 1"). Однако, как было подчеркнуто выше, минимальность совокупных затрат не может быть единственным критерием для определения оптимальной модели, поэтому следующим шагом мы должны измерить уровень сервиса, который обеспечивается нашими логистическими системами.

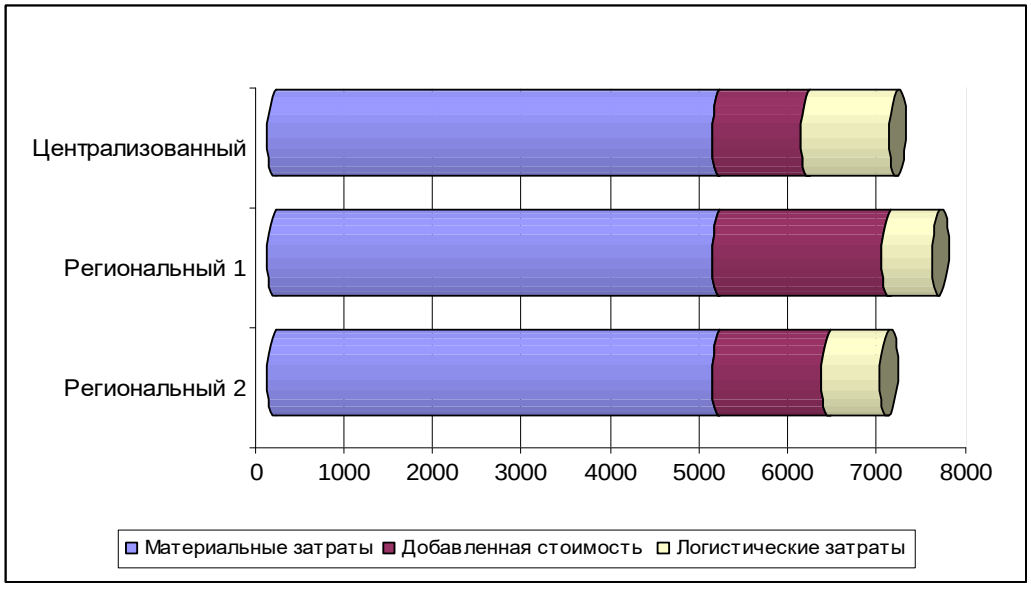



**Рис 2. Совокупные затраты (млн усл. ед.)**

Уровень логистического сервиса предусматривает обеспечение доступности к продуктам и материалам, формирование необходимой функциональности системы для достижения предусмотренных скорости,

равномерности и гибкости поставок, что в конечном итоге характеризует качество обслуживания. Другими словами, уровень сервиса в логистике измеряется временем, которое должно пройти между размещением заказа покупателями и получением ими готовой продукции.

В нашем примере предположим, что производственный цикл не зависит от месторасположения производственных мощностей (и равняется 180 дн.), следовательно, уровень сервиса в рассматриваемых сценариях будет отличаться только за счет различного времени доставки готовых продуктов потребителям.

Среднее время доставки готовой продукции из Китая конечным потребителям (при условии комбинирования контейнерной доставки с автопоездами) составляет 35 дней. Если совместить это время с производственным циклом, то мы получим 215 дней. Это самый низкий уровень потребительского сервиса. Почти одинаковое время доставки имеют два региональных сценария (9,45 дня (189,45 дня с учетом производственного цикла), если производство расположено в Западной Европе и США; 11,5 дня (191,5 дня) при размещении производственных мощностей в Восточной Европе и Латинской Америке). Наглядно эти показатели, соотнесенные с совокупными затратами на производство и доставку товаров, представлены на рис. 3.

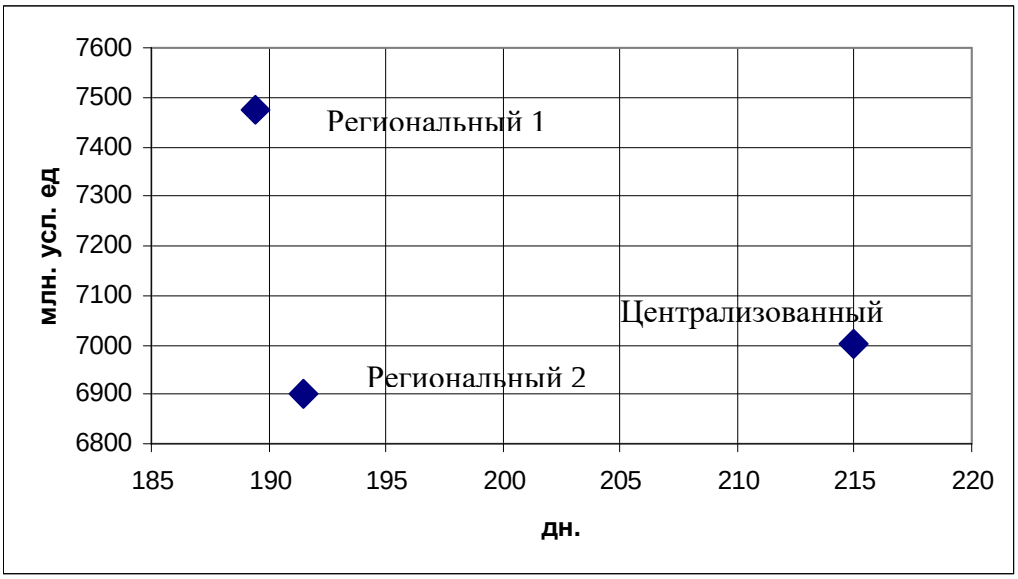



**Рис. 3. Совокупные затраты (млн усл. ед.) и уровень сервиса (дн.)**

Как видно из рис. 3, незначительное превосходство сценария "Региональный 1" в уровне сервиса, по сравнению со сценарием "Региональный 2", (на 2 дня) вряд ли перевесит дополнительные затраты (573,3 млн усл. ед.), связанные с его реализацией. Соответственно можно сделать вывод, что в приведенном примере по совокупности рассмотренных выше критериев оптимальным оказалось размещение производственных мощностей в Китае, Восточной Европе и Латинской Америке. Дополнительные логистические затраты, которые возникают при доставке всего объема производимых товаров напрямую из Китая, перекрывают выгоду от низких затрат на производство в этом регионе.

Заключительным этапом должно стать наложение финансовых потоков на логистические. Как было отмечено выше, финансовый цикл будет оптимальным, если он соответствует по своей продолжительности логистическому. При централизованном производстве в Китае продолжительность финансового цикла будет больше из-за необходимости держать на складах (дистрибуционных центрах) большие запасы, что, при прочих равных условиях, приведет к замедлению оборачиваемости запасов.

Финансирование производства товаров с длительным производственным циклом происходит зачастую за счет предоплаты со стороны покупателей/заказчиков. Готовность производить предоплату, а также ее размер напрямую будут зависеть от уровня потребительского сервиса (т.е. от длительности промежутка времени, который пройдет с момента размещения заказа до того, как покупатели получат товар). Как было показано раньше, этот показатель выше у региональных сценариев.

Второй элемент кредиторской задолженности – потребительский кредит, получаемый компанией от поставщиков. Этот показатель будет примерно одинаковым для рассматриваемых сценариев. Он зависит в большей степени от принятых в данной деловой среде традиций и от работы отдела снабжения.

На рис. 4 приведены итоговые значения логистических и финансовых циклов для 3 моделей. Как видно из рисунка, более короткие циклы свойственны региональным сценариям.

Таким образом, проанализировав ряд сценариев, мы определили оптимальную логистическую модель для нашего примера. Сценарий "Региональный 2", отличительной чертой которого является размещение производственных мощностей в Китае, Восточной Европе и Латинской Америке, позволяет не только минимизировать совокупные затраты и повысить уровень обслуживания потребителей, но и сократить логистический и финансовый циклы и таким образом повысить конкурентоспособность компании.

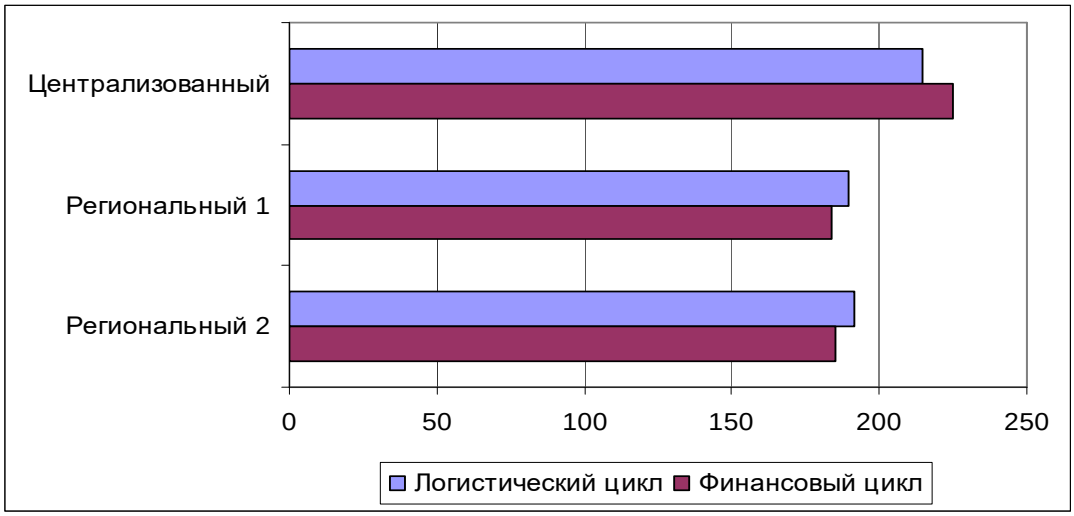



**Рис. 4. Логистический и финансовый циклы (дн.)**

На сегодняшний день существует множество программных средств, позволяющих автоматизировать выбор оптимальной логистической цепочки. К

наиболее известным можно отнести программные продукты таких фирм как i2, Llamasoft, Kinaxis, Simflex (Flextronics), Logic Tools и другие. Они позволяют как оптимизировать существующую логистическую и финансовую структуру (путем перераспределения логистических и финансовых потоков по существующим мощностям), так и создать оптимальную сеть "с нуля".

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что логистические и финансовые процессы – это, в первую очередь, процессы преобразования потоков, следовательно, они могут быть описаны кинетическими уравнениями, схожими с теми, которые применяются в физике. Основные положения финансовых транспортно-кинетических процессов разработаны и апробированы в практической хозяйственной деятельности ОАО "Калужский турбинный завод". В соответствии с разработанной моделью, макропроцесс транспорта финансов на предприятии описывается следующим уравнением:

$$iтр = -D\frac{(C_o - C)}{n} - Ктр(C_o - C), \quad (1)$$

где iтр – суммарный поток финансовых средств из разных источников на предприятие, руб./год;

$C_0$ – общая сумма контрактных цен, заключенных договоров за 1 календарный год, руб.;

С – приведенная сумма оборотных средств предприятия, руб.;

n – количество конкретных субъектов, участвующих в финансировании, или посреднических предприятий между головной организацией и производственным предприятием-изготовителем товарной продукции;

Ктр – коэффициент пропорциональности, определяющий дополнительные (искусственные) меры по получению ("выбиванию") финансовых средств от субъектов или организаций (заказчиков), год.

Макропроцесс превращения логистического потока финансовых средств в логистический материальный поток товарной продукции на производственном предприятии описывается уравнением кинетики в следующем виде:

$$\frac{dc}{dt} = -K(C - Cp), \quad (2)$$

где dc/dt – изменение стоимости во времени;

Ср – равновесная себестоимость товарной продукции на производственном предприятии, руб.

Применительно к математическому аппарату финансовых потоков имеем следующее уравнение:

$$iкин = -Ккин\ (C - Cp), \quad (3)$$

где iкин – кинетический поток суммарных финансовых средств, которые превращаются в процессе производства в товарный поток, руб./год;

Ккин – коэффициент пропорциональности, определяющий скорость преобразования потока финансовых средств на производственном предприятии в поток товарной продукции, год.

Принимая во внимание тот факт, что за отчетный календарный период времени размеры внешнего финансового потока iтр и внутреннего кинетического потока iкин должны быть равны, имеем следующее:

$$iтр = iкин = i. \quad (4)$$

Для исключения из проводимого анализа приведенной суммы оборотных средств производственного предприятия складываем полученные выше уравнения (1) и (3). С учетом уравнения (4) получаем:

$$\frac{i}{D/n + Ктр} + \frac{i}{Ккин} = Ср - Со = -\Delta C, \quad (5)$$

где ΔС – концентрационный напор (вектор) финансовых потенциалов, определяемый разностью между равновесной себестоимостью товарной продукции и совокупной суммой контрактных цен заключенных договоров за отчетный период, руб.

После преобразования зависимости (5) получаем уравнение экономической эффективности производственного предприятия в следующем безразмерном виде:

$$L = -\frac{АФТ}{АФ^2 + Т}. \quad (6)$$

Здесь безразмерные комплексы L, А, Ф, Т имеют следующий вид:

$$L = \frac{i}{\Delta C\sqrt{Ккин} \times D}. \quad (7)$$

$$А = \frac{1}{n}. \quad (8)$$

$$Ф = n\sqrt{Ккин}/D. \quad (9)$$

$$Т = \frac{n \times Ктр}{D} + 1. \quad (10)$$

Безразмерные комплексы L, А, Ф, Т позволяют выполнить анализ экономической деятельности производственного предприятия по определению уровня относительного соотношения внешних финансовых потоков и внутреннего производства товарной продукции.

В целом, применение методов и приемов логистики при управлении финансовыми потоками будет способствовать повышению эффективности управления финансами, сокращению издержек и оптимизации финансового цикла.

## Литература


1. Логистика [Текст]: уч. / Ю.М. Неруш. - М.: ЮНИТИ, 2001. – 389 с.
2. Финансы предприятий [Текст]: уч. /под ред. М.В. Романовского. – СПб.: "Издательский дом "Бизнес-пресса", 2000. – 528 с.
3. Bowersox D.J. Logistical management: The integrated supply chain process. - New York etc.: McGraw-Hill, 1996. – 730 p.
4. Cash-to-cash: the new supply chain management metric / Farris MT, Hutchison PD // International Journal of Physical Distribution & Logistics Management. - 2000. - Vol. 32, No. 4. - P. 288-298.
5. Measuring the Cash Conversion Cycle in an International Supply Chain / Ruth Banomyong // Annual Logistics Research Network (LRN), 2005. – P. 29-34.

6. www.elalog.org – официальный сайт Европейской логистической ассоциации (European LogisticsAssociation – ELA).

УДК 658.16

# Оценка вероятности банкротства как способ определения перспективной финансовой устойчивости

**Д.В. Макаров**

*Проводится сопоставление различных подходов зарубежных и отечественных экономистов к оценке финансовой устойчивости предприятий с позиций долгосрочной перспективы.*

*The article gives comparative evaluation of different approaches of foreign and Russian economists about estimation of financial stability of business from the point of view of long-term prospects.*

Обеспечение финансовой устойчивости любой коммерческой организации является важнейшей задачей ее менеджмента. Финансовое состояние организации можно признать устойчивым, если при неблагоприятных изменениях внешней среды она сохраняет способность нормально функционировать, своевременно и полностью выполнять свои обязательства по расчетам с персоналом, поставщиками, банками, по платежам в бюджет и при этом выполнять свои текущие планы и стратегические программы.

Способы и подходы к оценке финансовой устойчивости в той или иной мере освещены во многих трудах российских и зарубежных аналитиков и финансовых менеджеров. Во многом они похожи и заключаются в расчете показателей, характеризующих структуру источников финансирования имущества предприятия. Например, В.В. Ковалев предлагает оценивать финансовую устойчивость предприятия на основе расчета и анализа коэффициентов капитализации (коэффициент концентрации собственного капитала, коэффициент концентрации привлеченных средств, коэффициент финансовой зависимости, коэффициент финансовой зависимости капитализированных источников, уровень финансового левериджа) и коэффициентов покрытия (коэффициент обеспеченности процентов к уплате, коэффициент покрытия финансовых расходов)[1]. В.Е. Леонтьев и В.В. Бочаров к коэффициентам финансовой устойчивости относят коэффициент финансовой независимости, коэффициент маневренности, коэффициент задолженности и коэффициент финансирования[2]. В.А. Щербаков в качестве ключевых коэффициентов финансовой устойчивости называет коэффициент структуры долгосрочных вложений, коэффициент соотношения собственных и заемных

[1] Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2002. - С. 325-330.
[2] Леонтьев В.Е., Бочаров В.В. Финансовый менеджмент. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2004. – С. 87.

источников финансирования, коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования[3].

Приведенный список авторов и предлагаемых ими коэффициентов можно продолжать довольно долго, но, как показывает анализ существующих подходов к определению финансовой устойчивости, ни один из них не раскрывает в полной мере сущность финансовой устойчивости как экономической категории. Финансовая устойчивость должна характеризовать оценки финансового состояния организации как в краткосрочном, так и в долгосрочном плане, а система показателей финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта должна отражать не только его финансовое состояние в определенный момент времени, но и перспективы развития.

Такая система показателей может быть построена с учетом возможного банкротства предприятия. Отечественный подход к оценке состояния возможного банкротства на законодательном уровне основывается на Методических положениях по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса, утвержденных распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12.08.94 г. №31-р, и заключается в расчете коэффициента текущей ликвидности, коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами и коэффициента восстановления или утраты платежеспособности. Для предприятия рассчитываются фактические значения перечисленных коэффициентов и сравниваются с критическими их значениями, после чего делается вывод об удовлетворительности баланса предприятия и возможности восстановления или утраты платежеспособности.

Таким образом, определение возможного банкротства предприятия в нашей стране законодательно основывается только на критериях платежеспособности и обеспеченности собственными оборотными средствами, чего явно недостаточно. В этом отношении методика и критерии определения банкротства предприятий в западных странах более последовательны и логичны.

За рубежом широкое распространение в финансовой диагностике получили специальные статистические методы под названием "скоринг", заключающиеся в оценке финансовой ситуации предприятия путем ее сравнения с какими-либо нормативными значениями. В эту группу методов включают метод credit-men и метод показателей платежеспособности.

Метод credit-men разработал во Франции Ж. Депалян[4], предлагавший для характеристики финансовой ситуации предприятия применять следующие пять показателей:

1) коэффициент быстрой ликвидности (отношение быстрореализуемых активов (дебиторская задолженность и денежные средства) к краткосрочной кредиторской задолженности);

2) коэффициент кредитоспособности (отношение собственного капитала к привлеченному);

[3] Щербаков В.А. Краткосрочная финансовая политика. – М.: КНОРУС, 2005. – С. 135.

[4] Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – С. 202.

3) коэффициент "иммобилизации" собственного капитала (отношение собственного капитала к остаточной стоимости внеоборотных активов);

4) коэффициент оборачиваемости запасов (отношение себестоимости продаж к среднему запасу);

5) коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (отношение выручки от продаж до налогообложения к средней величине дебиторской задолженности).

Для каждого показателя определяют нормативную величину, затем используют следующее выражение:

$$N = 25R_1 + 25R_2 + 10R_3 + 20R_4 + 20R_5,$$

где $R_i$ – отношение фактического значения показателя изучаемого предприятия к нормативному значению показателя;

коэффициенты (25, 25, 10, 20, 20) – удельный вес влияния каждого показателя.

Если N равен 100, финансовая ситуация предприятия рассматривается как нормальная, если N > 100 – ситуация хорошая, если N < 100 – ситуация вызывает беспокойство.

Второй метод базируется на расчете ряда коэффициентов, позволяющих оценить финансовую ситуацию предприятия с точки зрения его жизнеспособности и непрерывности хозяйственной деятельности в краткосрочном периоде. В частности, широкое распространение получила модель Альтмана, заключающаяся в расчете индекса кредитоспособности Z:

$$Z = 3{,}3\frac{П}{А} + 1{,}0\frac{В}{А} + 0{,}6\frac{СК}{ПК} + 1{,}4\frac{НП}{А} + 1{,}2\frac{ЧОК}{А}$$ [5],

где П – прибыль до выплаты процентов и налогов;

А – всего активов;

В – выручка от реализации;

СК – собственный капитал (рыночная оценка);

ПК – привлеченный капитал (балансовая оценка);

НП – нераспределенная прибыль;

ЧОК – чистый оборотный капитал.

Критическое значение индекса Z составляет 2,675. С этой величиной сопоставляется расчетное значение индекса кредитоспособности для конкретного предприятия, что позволяет высказать суждение о возможном в обозримом будущем (2-3 года) банкротстве одних предприятий (Z < 2,675) и достаточно устойчивом финансовом положении других (Z > 2,675). Интервал от 1,81 до 2,99 Альтман назвал "зоной неопределенности": если Z < 1,81, то компания может быть отнесена к потенциальным банкротам, если Z > 2,99, то следует делать противоположные выводы.

Французы Конан и Гольдер вывели следующий показатель платежеспособности:

$$Z = -0{,}16X_1 - 0{,}22X_2 + 0{,}87X_3 + 0{,}10X_4 - 0{,}24X_5$$ [6],

[5] Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2000. – С. 385-386.

где $X_1$ – отношение суммы дебиторской задолженности и денежных средств к итогу актива;

$X_2$ – отношение постоянного капитала к итогу пассива;

$X_3$ – отношение финансовых расходов к выручке от продаж после налогообложения;

$X_4$ – отношение расходов на персонал к добавленной стоимости после налогообложения;

$X_5$ – отношение валовой прибыли к привлеченному капиталу.

Авторы рассчитали вероятность задержки платежей для различных значений данного показателя:

| Значение | +0,210 | +0,048 | +0,002 | –0,026 | –0,068 | –0,087 | –0,107 | –0,131 | –0,164 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Вероятность задержки платежа, % | 100 | 90 | 80 | 70 | 50 | 40 | 30 | 20 | 10 |

Таким образом, сводные показатели, характеризующие финансовую устойчивость организации в долгосрочной перспективе, базируются на расчете показателей платежеспособности, доходности, кредитоспособности и финансовой независимости от кредиторов. Такую схему следует признать довольно логичной. Для обеспечения финансовой устойчивости предприятия требуется стабильное получение выручки в достаточных размерах, чтобы расплатиться со всеми контрагентами, т.е. в основе финансовой устойчивости предприятия лежит его платежеспособность. Для успешного развития предприятия необходимо, чтобы после совершения всех расчетов и выполнения всех обязательств у него оставалась прибыль. При этом для достижения и поддержания финансовой устойчивости важна не только абсолютная величина прибыли, но и ее уровень относительно вложенного капитала или затрат предприятия, т.е. рентабельность. Финансово устойчивым можно признать только такое предприятие, которое обладает достаточным собственным капиталом для своего развития. Достаточность собственного капитала для сохранения финансовой устойчивости предприятия раскрывается показателями его финансовой независимости от кредиторов. Кроме того, для достижения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и при необходимости иметь возможность привлекать заемные средства, т.е. быть кредитоспособным – своевременно возвращать взятые ссуды с уплатой причитающихся процентов за счет прибыли.

Несмотря на достоинства приведенных западных методик оценки вероятности банкротства использование их в практической деятельности российских предприятий вызывает ряд трудностей, обусловленных, прежде всего, их правовыми, экономическими и геополитическими особенностями функционирования.

[6] Колосс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – С. 204.

В настоящее время российские экономисты стремятся разработать совокупность финансовых коэффициентов, позволяющих оценить финансовую устойчивость предприятий с позиции долгосрочной перспективы.

В частности, О.П. Семенова для отнесения организации к той или иной группе с точки зрения вероятности банкротства предлагает использовать следующую совокупность аналитических показателей:

– коэффициент абсолютной ликвидности;
– коэффициент критической оценки;
– коэффициент текущей ликвидности;
– коэффициент обеспеченности собственными средствами;
– коэффициент финансовой независимости;
– коэффициент финансовой независимости в отношении формирования запасов и затрат.

Значение каждого из коэффициентов оценивается в баллах в соответствии со следующей таблицей (табл. 1):

*Таблица 1*

**Расчет коэффициентов для отнесения организаций к группам финансовой устойчивости[7]**

| Показатели | Группы | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | К ≥ 0,5<br>20 баллов | 0,4 ≤ К< 0,5<br>16 баллов | 0,3 ≤ К< 0,4<br>12 баллов | 0,2≤ К<0,3<br>8 баллов | К< 0,2<br>4 балла |
| Коэффициент критической оценки | К ≥ 1,5<br>18 баллов | 1,4 ≤ К< 1,5<br>15 баллов | 1,3≤ К<1,4<br>12 баллов | 1,2≤ К<1,3<br>7,5 баллов | К<1,2<br>3 балла |
| Коэффициент текущей ликвидности | К ≥ 2<br>16,5 баллов | 1,8 ≤ К< 2<br>13,5 баллов | 1,5≤ К<1,8<br>9 баллов | 1,2≤К<1,5<br>4,5 балла | К<1,2<br>1,5 балла |
| Коэффициент обеспеченности собственными средствами | К ≥0,5<br>15 баллов | 0,4≤ К< 0,5<br>12 баллов | 0,3≤ К<0,4<br>9 баллов | 0,2≤К<0,3<br>6 баллов | К<0,2<br>3 балла |
| Коэффициент финансовой независимости | К≥0,6<br>17 баллов | 0,56≤ К<0,6<br>14,2 балла | 0,5≤ К<0,56<br>9,4 балла | 0,44≤К<0,5<br>4,4 балла | К<0,44<br>1 балл |
| Коэффициент финансовой независимости в отношении формирования запасов и затрат | К ≥ 1<br>13,5 баллов | 0,9≤ К<1<br>11 баллов | 0,8≤ К<0,9<br>8,5 баллов | 0,65≤К<0,8<br>4,8 балла | К< 0,65<br>1 балл |
| Значения границ группы, в баллах | 100 - 81,8 | 81,7 - 60 | 59,9 - 35,3 | 35,2 - 13,6 | 13,5 и менее |

Общая сумма баллов является основанием для отнесения организации к одной из пяти групп финансовой устойчивости:

1 класс - организации с хорошим запасом финансовой устойчивости, гарантирующим возвратность заемных средств;

[7] Семенова О.П. Как оценить финансовое состояние организации и угрозу банкротства// Налоговый вестник. – 2003. - №4.

2 класс - организации, имеющие невысокий уровень риска невозврата задолженности кредиторам;

3 класс - организации с высоким уровнем риска банкротства, характеризующимся невосприимчивостью к профилактическим мерам финансового оздоровления;

4 класс - наличие ярко выраженных признаков банкротства;

5 класс - фактический банкрот.

Также заслуживает внимания методика определения уровня финансово-экономического потенциала организации, предложенная Д.А. Кувшиновым и П.И. Половцевым[8]. Для отнесения предприятия к конкретной группе финансовой устойчивости по методике указанных авторов в табл. 2 представлены классы критериального уровня показателей финансового состояния предприятия.

*Таблица 2*

**Классы критериального уровня показателей финансового состояния предприятия**

| Показатель | Доля показателя в совокупности всех показателей, % | Классы критериального уровня | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Эффект финансового рычага | 10 | < -1 | (-1, 0) | 0 | (0, 1) | > 1 |
| Тип финансовой ситуации | 10 | (0,0,0,0) | (0,0,0,1) | (0,0,1,1) | (0,1,1,1) | (1,1,1,1) |
| Коэффициент автономии | 10 | < 0,4 | 0,40 - 0,45 | 0,45 - 0,50 | 0,50 - 0,60 | > 0,6 |
| Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами | 10 | < 0,1 | 0,1 - 0,2 | 0,2 - 0,3 | 0,3 - 0,5 | > 0,5 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 10 | < 0,2 | 0,20 - 0,25 | 0,25 - 0,30 | 0,30 - 0,40 | > 0,4 |
| Промежуточный коэффициент покрытия | 10 | < 0,4 | 0,4 - 0,5 | 0,5 - 0,7 | 0,7 - 0,9 | > 0,9 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 10 | < 1,0 | 1,0 - 1,5 | 1,5 - 2,0 | 2,0 - 2,5 | > 2,5 |
| Рентабельность продаж, % | 15 | < 0 | 0 - 5 | 5 - 10 | 10 - 15 | > 15 |
| Рентабельность капитала, % | 15 | < 0 | 0 - 5 | 5 - 10 | 10 - 15 | > 15 |

В результате суммирования баллов всех показателей получают итоговый показатель рейтинговой оценки, который отражает уровень финансово-экономического потенциала организации в соответствии со следующей шкалой:

[8] Кувшинов Д.А., Половцев П.И. Рейтинговая оценка финансового состояния предприятия// Экономический анализ: теория и практика. – 2007. - №6.

1 класс - низкий уровень финансово-экономического потенциала, до 150 баллов;

2 класс - недостаточный уровень, 150 - 250 баллов;

3 класс - средний уровень, 250 - 350 баллов;

4 класс - нормальный уровень, 350 - 450 баллов;

5 класс - высокий уровень, более 450 баллов.

Использование вышеназванных методик в практической деятельности предприятия позволит анализировать в динамике сводные показатели, характеризующие его перспективную финансовую устойчивость.

УДК 336.14:352

# Привлечение дополнительных финансовых источников в бюджеты муниципальных образований

**С.В. Мишина**

*В последние годы отсутствие достаточных средств в местных бюджетах побуждает местные органы самоуправления изыскивать дополнительные источники доходов. Одним из таких способов является привлечение займов. Однако главный вопрос, который решают сегодня местные администрации в поисках заемных средств, - это выбор способа заимствования: эмиссия муниципальных облигационных займов или получение коммерческого кредита.*

*В статье рассматриваются критерии оценки инвестиционной привлекательности облигационных заимствований, эмитируемых администрациями муниципальных образований, с точки зрения инвестора.*

*For the last time of sufficient funds in the local budgets makes local authorities to find additional source of income. One the means is to obtain loans. However, the main problem that is being solved now by local authorities in order to find borrowed resources is the selection of a method of borrowing (issue of municipal bond loans or obtaining of a commercial credit).*

*The articles considers estimation criteria of investment attractiveness of bond loans that are issued by municipal administrations.*

Российское муниципальное законодательство о собственности и бюджетно-финансовых средствах местного самоуправления развивается в направлении укрепления самостоятельности муниципалитетов как равноправных собственников - участников рыночных отношений.

Об этом говорит, например, введение трансфертных платежей в число их доходов, предоставление им права участия в кредитных отношениях, в том числе выпуска муниципальных займов и лотерей, получения и выдачи кредитов [1].

Вместе с тем, в Российской Федерации прослеживаются противоречивые тенденции развития материально-финансовой базы местного самоуправления. С одной стороны, материально-финансовая самостоятельность муниципальных образований обеспечивается через различные федеральные программы, выработку конкретных направлений региональной и муниципальной политики.

С другой стороны, происходит ухудшение экономического положения местного самоуправления.

Между тем, Европейская хартия местного самоуправления, к которой присоединилась Российская Федерация, закрепляет право местной власти на достаточные финансовые ресурсы в рамках национальной экономической политики. Они должны быть соизмеримы с полномочиями местных властей, что является важнейшим конституционным принципом организации деятельности местного самоуправления.

Трудности управления финансово-хозяйственной сферой побуждают региональные и местные органы самоуправления изыскивать дополнительные источники доходов. Одним из таких способов является привлечение займов.

Законодательство Российской Федерации ввело институт эмиссии и обращения муниципальных ценных бумаг. В соответствии с Федеральным законом от 29 июля 1998 г. №136-ФЗ "Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг" муниципальными ценными бумагами признаются ценные бумаги, выпущенные от имени муниципального образования [2]. Примечательна аналогичность правового статуса государственных и муниципальных ценных бумаг. Это относится к их формам и видам, а также к обязательствам по ценным бумагам и т.д.

Направления использования денежных средств, привлекаемых в результате размещения муниципальных ценных бумаг, и порядок их расходования устанавливаются федеральными законами, законами субъектов Федерации и решениями представительных органов местного самоуправления.

Исполнение обязательств муниципальных образований по ценным бумагам осуществляется в соответствии с условиями их выпуска за счет средств муниципальной казны по решению о бюджете на определенный финансовый год. Эмитентом ценных бумаг муниципального образования выступает исполнительный орган местного самоуправления, осуществляющий указанные функции в порядке, установленном законодательством Российской Федерации и уставом муниципального образования.

Муниципальные ценные бумаги могут быть выпущены в виде облигаций или иных ценных бумаг, относящихся к эмиссионным ценным бумагам в соответствии с Федеральным законом "О рынке ценных бумаг", удостоверяющих право их владельца на получение от эмитента денежных средств или в зависимости от условий эмиссии этих ценных бумаг иного имущества, установленных процентов от номинальной стоимости либо иных имущественных прав в сроки, предусмотренные условиями указанной эмиссии [3]. Этот Закон значительно расширяет рыночные возможности местного самоуправления при решении вопросов местного значения.

Актуальность обсуждения темы привлекательности облигационных займов муниципальных образований связана с возникающими в настоящее время предпосылками:

– увеличения интереса к данному виду заимствований со стороны муниципальных образований, связанного с получением ряда преимуществ (см. ниже);

– ростом привлекательности этого вида долговых инструментов среди инвесторов (инвестиционные компании, страховые компании, кредитные организации, пенсионные фонды, частные инвесторы) в связи с выгодным соотношением доходность - кредитный риск и появлением на рынке значительных объемов данного вида заимствований;

– как результат возникновения вышеописанных тенденций - увеличение конкуренции среди размещаемых и обращающихся на рынке облигационных выпусков в отношении стоимости заимствований и, как следствие, - улучшение процедуры размещения, качества взаимоотношений эмитента с организатором, андеррайтерами и инвесторами, а также уровня подготовки так называемых вспомогательных продуктов (информационные меморандумы, desk-notes, аналитические обзоры по тематике, презентационные мероприятия).

С точки зрения администрации муниципального образования - эмитента, облигационные займы обладают рядом преимуществ по отношению к другим источникам заемных средств. Долговые обязательства в виде ценных бумаг позволяют:

– снизить стоимость фондирования инвестиционных и социальных программ, стоимость финансирования источников покрытия дефицита бюджета, рефинансирования существующей задолженности по кредитам и займам;

– направлять дополнительные средства от размещения на цели средне- и долгосрочного инвестирования;

– обеспечить достаточный промежуток времени для изыскания средств бюджета для своевременного погашения существующей задолженности;

– использовать заемные средства в течение всего срока обращения выпуска без привлечения новых источников;

– диверсифицировать структуру долговых обязательств и расширить ее по длительности;

– риск уменьшения процентных ставок на денежном рынке за 3-5 лет компенсируется возможностью точного прогнозирования денежных потоков субъекта и отсутствием необходимости привлечения новых ресурсов.

За последние годы активность на рынке субфедеральных и муниципальных облигаций возросла в несколько раз.

Видимые преимущества облигационных займов и рост фондового рынка в целом привели к тому, что сегодня им пользуются следующие городские округа и муниципальные районы: города Ангарск, Астрахань, Балашиха, Барнаул, Брянск, Волгоград, Екатеринбург, Казань, Красноярск, Липецк, Магадан, Новосибирск, Новочебоксарск, Пермь, Томск, Уфа, Чебоксары, Ярославль, а также Клинский, Ногинский, Одинцовский районы и города Орехово-Зуево, Электросталь Московской области.

В настоящее время на фондовом рынке обращается 21 муниципальный облигационный заем 14 эмитентов на сумму более 10 млрд рублей [4].

Таким образом, рынок развивается, растут и объемы средств, привлекаемых органами власти - эмитентами с рынка.

В ближайшее время, на наш взгляд, ожидается продолжение тенденции выхода новых эмитентов на публичный рынок, появление новых муниципальных

образований (городов, районов) - эмитентов облигаций. Эта тенденция вызвана, в первую очередь, необходимостью привлечения ресурсов для обновления инфраструктуры ЖКХ, промышленности, транспорта, туризма и др., забота о которых в связи с последними изменениями в бюджетном законодательстве все в большей степени ложится на плечи администраций муниципалитетов.

Приведу такой пример. Известно, что во многих регионах России сохраняется острая нехватка недорогих гостиниц, хотя, по расчетам, такие проекты, даже на условиях банковского кредита, могут окупаться за 5-7 лет. Вместе с тем, практически нет случаев, когда местные власти по своей инициативе взялись бы за реализацию таких проектов.

Туризм в настоящее время составляет одну из важнейших статей дохода во многих странах мира, это мощная индустрия, включающая в себя разнообразные формы динамично развивающегося предпринимательства.

Во многих странах туризм играет значительную роль в формировании валового внутреннего продукта, активизации внешнеторгового баланса, создании дополнительных рабочих мест и обеспечении занятости населения. Он оказывает огромное влияние на такие ключевые отрасли экономики, как транспорт и связь, строительство, сельское хозяйство, производство товаров народного потребления и другие, т.е. выступает своеобразным стабилизатором социально-экономического развития. По данным Всемирной туристской организации (ВТО), доходы от туризма в последнее десятилетие превысили доходы от торговли нефтью и оружием.

Значительно развит этот сектор экономики и в Балтийском регионе. Расположенные здесь государства относятся к числу стран с хорошо развитым внутренним туризмом. Развитый туризм благодаря большому потоку приезжих обеспечивает региону, прежде всего, денежный доход, поступающий извне, и дополнительный товарооборот.

Калининградская область – самый маленький субъект Российской Федерации, с территорией 15,1 тыс. км$^2$ и максимальной протяженностью с востока на запад 195 км, с севера на юг - 110 км.

Курортная зона на сотню километров простирается по берегу калининградского побережья, гостеприимно раскрывая двери своих сказочных городов и поселков. Самые известные из них – Светлогорск, Зеленоградск, Отрадное, Пионерский, Янтарный, национальный парк "Куршская коса".

В области действует режим Особой экономической зоны, установлен льготный режим инвестиций и предпринимательской деятельности, в том числе внешнеэкономической, действует льготный налоговый режим. Это активно привлекает деловых людей к сотрудничеству в сфере туризма. Регион становится экспериментальным центром, где моделируются обновлённая структура экономики и осуществляются самые различные инвестиционные программы.

Туристический комплекс Калининградской области получил дополнительные стимулы для своего поступательного развития начиная с 1991 года в связи с открытием региона для посещения иностранных граждан, а также привлекательностью балтийского побережья для российских туристов в связи с нестабильной общественно-политической ситуацией в прибрежных регионах

Черного моря. Все это дало основание для превращения Калининградской области в многофункциональную туристическую зону, ориентированную на широкий спектр потребностей зарубежных и российских гостей.

Преимущества туристического комплекса Калининградской области определяются многими факторами, в том числе:

– высоким историко-культурным потенциалом, связанным с сохранившимися на территории города памятниками истории и архитектуры, фортификационными сооружениями, объектами садово-паркового искусства, имеющими высокую культурно-историческую ценность;

– выгодным географическим расположением города и наличием развитой транспортной инфраструктуры, при этом главным элементом является морской порт, что открывает широкие возможности для сочетания сухопутного туризма с международными водными маршрутами, как морскими, так и речными.

Подтверждением перспективности развития туризма в Калининградской области может служить статистика въездного туризма. Так, число туристических поездок характеризуется стабильным увеличением со 164300 (1997 г.) до 356400 (2006 г.) со среднегодовыми темпами роста 10,7%. Большую часть приезжих (77%) составляют российские туристы и 23% - это иностранные туристы [5].

Основными зарубежными странами, поставляющими туристов в регион, являются Германия, Литва, Польша, Белоруссия, Скандинавские страны. Продолжает расти деловой туризм (38% от всего количества туристов), включающий бизнес-поездки, проведение общероссийских и международных конференций, а также всевозможных семинаров. Доля организованных туристов составляет 57%.

Для размещения все возрастающего потока туристов в Калининградской области имеются 91 гостиница и гостевые дома, 30 санаториев и пансионатов, 40 турбаз и баз отдыха, 67 объектов сельского туризма и 25 детских лагерей. Только в городе Калининграде есть 31 гостиница и гостевые дома с общим числом номеров 1175, количеством мест – около 1670, причем количество мест увеличилось почти в 2,5 раза только за последние 5 лет. Кроме того, достаточно развит сектор краткосрочного предложения частного жилья (от отдельных комнат до особняков).

В расчете на душу населения обеспеченность гостиничными номерами составляет 2,5 номера на 1000 человек, или 3,8 места на 1000 человек. Аналогичные показатели по Москве в 2007 г. составили 4 номера или 7 мест на 1000 жителей. Сравнение показывает, что Калининград уступает столице по обеспеченности гостиницами, но превышает среднероссийские показатели - 3,6 мест на 1000 городских жителей. Наполняемость удобно расположенных в Калининграде гостиниц составляет 50-60% в межсезонье и 100% в сезон - с мая по октябрь.

В связи со сменой предпочтений, произошедших в последнее десятилетие, от массового (группового) к индивидуальному туризму, актуальным является смещение акцента от развития только многоместных гостиниц к созданию небольших, уютных гостиниц и гостевых домов. Создание маломестных

гостиниц семейного типа способно не только удовлетворить современный спрос туристов, но и обеспечить новые рабочие места.

Калининградская область первой в России стала осваивать популярный и распространенный в мире сельский туризм. Сегодня в области более 60 усадеб, готовых принять туристов в любое время года: большие и маленькие, по-европейски благоустроенные и патриархально-уютные.

По итогам 2007 г. гостиничный комплекс города принес доходов около 54,6 млн руб., что составило 0,17% от общего объема налоговых платежей в бюджетную систему Российской Федерации [6].

Вместе с тем, учитывая динамику развития туризма в приграничных странах, таких как Литва, Польша, Скандинавские страны, процесс привлечения инвестиций в крупные туристские проекты Калининградской области можно назвать вялотекущим. Тем не менее, в результате превышения спроса над предложением услуг по размещению туристов в последние годы несколько повысилась ликвидность инвестиций в строительство гостиниц. Новые объекты размещения, предлагающие адекватное соотношение цены и качества, продаются практически "с колёс". И работу в этом направлении следует продолжить, поскольку региону, претендующему на принадлежность к туристским территориям, повсеместно не хватает гостиниц туркласса. Строящиеся частные отели не могут решить проблему организованных групп туристов. Оптимальный размер тургостиниц – кратный числу мест в автобусе. При этом небольшие отели, вместимостью 90 мест легче загрузить в период низкого спроса. В Калининграде также необходимо строительство гостиницы на 300-400 номеров.

Для Калининградской области туризм является высокоперспективным направлением деятельности, т.к. данная отрасль экономики способствует созданию новых рабочих мест, росту налогового потенциала территории, созданию новых экономических импульсов, в связи с чем муниципальные власти стараются всемерно содействовать развитию этой сферы. Вместе с тем, местные органы самоуправления не имеют достаточных финансовых средств, позволяющих обеспечить в полном объеме мероприятия, связанные с продвижением территории на внутреннем и международных рынках. Наличие системного источника финансирования позволит более эффективно развивать деятельность муниципалитета в сфере туризма. Привлечение накоплений населения через организацию выпуска муниципальных облигационных займов может стать таким источником.

Эффективность заимствований обеспечивается контролем со стороны администрации, правильным выбором размеров, сроков и объектов инвестирования, согласованностью действий всех участников процессов эмиссии и управления займами.

Эмиссионные ценные бумаги обладают рядом преимуществ по сравнению с другими видами долговых обязательств. Можно выделить семь основных критериев привлекательности участия в размещении, обращении облигационных займов муниципальных образований и инвестировании средств в этот вид обязательств.

1. Соотношение доходности и величина кредитного риска эмитента является основным критерием при выборе объекта вложения денежных средств среди обращающихся облигационных займов.

Пожалуй, наиболее значимым мотивом для привлечения заемных средств для администрации муниципального образования является стоимость этого вида финансирования.

Одним из основных факторов для инвестиционной компании при принятии решения об участии в обращении выпуска помимо доходности является уровень кредитного риска. При формировании этого показателя важное значение имеет информация, поступающая потенциальным инвесторам для составления аналитического заключения. На ее основе формируется мнение о кредитном качестве выпуска, что непосредственно влияет на величину установленного лимита. А ведь чем больше принято решений об участии, тем выгоднее будут условия размещения и дешевле ресурсы.

Оценка кредитного риска аналитическими структурами компаний-инвесторов проводится по методикам, основанным на группах демографических, социально-экономических, финансовых показателей. С точки зрения потенциального инвестора, существенными критериями по установлению величины кредитного риска являются следующие группы аналитических показателей: 1) территориально-демографические показатели; 2) социально-экономические показатели; 3) показатели развития экономики; 4) показатели исполнения бюджета; 5) показатели исполнения обязательств (кредитная история); 6) показатели долговой нагрузки.

В таблице приводятся основные группы индикаторов, применяющихся в аналитической практике АКБ "СОЮЗ" (ОАО) для оценки кредитного риска на эмитента - муниципальное образование.

**Базовая структура информации, оцениваемой при принятии решения об установлении величины кредитного риска на эмитента - муниципальное образование [7]**

| **Территориально-демографические показатели** | **Экономические показатели** | **Система управления финансами** | **Бюджет** | **Государственный (муниципальный) долг** |
|---|---|---|---|---|
| *1* | *2* | *3* | *4* | *5* |
| Площадь территории и хозяйственная структура земель | Социально-экономические показатели (уровень жизни населения) | Финансовое состояние предприятий | Доходная часть | Показатели долговой нагрузки |
| Возрастно-половая структура населения | Структура экономики (ВРП, промышленность, другие отрасли экономики, концентрация занятости) | Кредиторская задолженность | Собственные источники | Структура долга |

| *1* | *2* | *3* | *4* | *5* |
|---|---|---|---|---|
| Динамика численности населения | Участие во внешнеэкономической деятельности | Стабильность системы | Безвозмездные поступления | Качество обслуживания долга |
| Плотность населения | Развитие малого предпринимательства | Политическая ситуация | Расходная часть | Кредитная история |
| | Перспективы экономического роста | Бюджетная и инвестиционная политика администрации | Параметры исполнения бюджета | |
| | | Финансовая гибкость | | |
| **Инвестиции** | **Рейтинги и имидж эмитента** | | | |

2. Ликвидность выпусков, находящихся в обращении. Этот критерий учитывается только в случае, когда бумаги приобретаются покупателями с целью проведения спекулятивных операций, т.е. для проведения сделок купли-продажи в период обращения облигационного выпуска, а не для инвестиционных целей.

В случае, если администрация муниципального образования эмитировала публичные займы ранее, привлекательность займа прямо пропорциональна ликвидности займов, находящихся и/или бывших в обращении.

3. Объем выпусков. Этот критерий оценки привлекательности применяется только в случае, когда бумаги приобретаются покупателями со спекулятивной целью. Чем больше объем займа, планируемого к выпуску, тем больше потенциальное число участников размещения и обращения, что положительно влияет на ликвидность займа.

4. Информационная открытость эмитента. Этот критерий предусматривает ряд мероприятий, обеспечивающих максимально позитивное отношение со стороны потенциальных инвесторов к эмитенту и его облигационному выпуску за счет следующих факторов:

– выбор момента времени, в который производится раскрытие информации эмитентом;

– работа, проводимая эмитентом (и/или организатором) по поддержанию в источниках, доступных для инвестора, массива сведений, достаточных для принятия инвестиционного решения;

– оптимальное содержание информации, передаваемой эмитенту (и/или организатором) для ознакомления инвестору, и форма ее представления;

– - лояльность органов управления эмитента к публичному раскрытию сведений о нем, а также адекватное понимание ими величины последствий от их раскрытия;

– возможность свободного и удобного доступа участников рынка к источникам информации;

– раскрытие максимально полного объема данных, имеющихся в распоряжении эмитента и/или организатора, отвечающих критерию конфиденциальности;

– проведение политики взаимодействия и интерактивного контакта эмитента и его представителей с инвесторами и организатором.

5. Политическая ситуация на территории муниципального образования, субъекта РФ и в стране в целом. Учитывается опыт главы администрации и руководящего состава, качество управления, характер взаимоотношений администрации с другими уровнями власти, отношения с реальным сектором экономики и др.

6. Кредитная история эмитента включает в себя практический опыт муниципального образования в размещении облигационных займов, качество управления долгом, формирование структуры долговых обязательств, опыт управления денежными потоками в трудных ситуациях.

7. Имидж организатора. Не столь значительную, хотя и весьма ощутимую роль в определении привлекательности облигационного выпуска муниципального образования может оказывать практический опыт размещений на рынке, рейтинги и имидж организации - организатора (генерального агента) размещения выпуска.

Наличие положительного имиджа организатора подразумевает успешный опыт размещения облигационных заимствований других эмитентов, продуктивного формирования синдиката андеррайтеров по займам клиентов, эффективное выполнение функций маркет-мейкера, качество информационной поддержки и др.

Подводя итоги, хотелось бы акцентировать внимание на том, что эмиссионные ценные бумаги обладают рядом преимуществ по сравнению с бюджетными ссудами и кредитами кредитных организаций.

## Литература


1. Федеральный закон от 6.10.2003 г. №131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации", гл. 8.
2. Федеральный закон от 29.07.98 г. №136-ФЗ "Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг", ст. 2.
3. Федеральный закон от 29.07.98 г. "Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг", ст. 3.
4. Сайт Министерства финансов.
5. Сайт Правительства Калининградской области.
6. Отчет о поступлении налоговых платежей в бюджетную систему РФ по основным видам экономической деятельности за 2007 год.
7. Платоненко Е. Привлекательность публичного облигационного займа [Текст] //Муниципальная власть.- 2006. - №1. - С. 71.

УДК 336.717

# Повышение рыночного потенциала банков за счет совершенствования их продуктово-клиентурной политики

**А.В. Сербулов, Р.Ш. Хаджаев, Е.С. Енина**

*В статье представлен новый методический подход к повышению рыночного потенциала банков Калининградской области. Он включает построение матриц "продукты/клиенты" на базе "перекрёстной сегментации" и проведение кластерного анализа. По данным кластерного анализа строится дендрограмма, которая позволяет определить рыночные ниши и применять их для полного использования имеющегося потенциала калининградских банков.*

*A new methodical approach of Kaliningrad's banks market potential increase is presented in this article. It includes the building of the "product/client" matrixes which are based on "cross segmentation" and conducting of cluster analysis. The dendrogram made on cluster analysis allows to determine market niches and apply it to use a complete Kaliningrad's banks potential.*

В рамках региональной науки осуществляется всестороннее исследование субъектов Российской Федерации по выявлению тенденций, закономерностей, факторов и условий функционирования различных секторов экономики.

В структуре хозяйства Калининградского региона сфера услуг составляет 48,41% ВРП по состоянию на 01.01.2008 г.

Исследования проблем в сфере услуг зачастую носят фрагментарный характер, поскольку касаются изучения ограниченной сферы интересов. При исследовании рынка услуг на региональном уровне необходимо выявить специфику и особенности региона, характер соотношения различных элементов рынка и его взаимодействия с экономикой. Поэтому возникает потребность в комплексном подходе к исследованию региональных проблем сферы услуг. Это требует разработки новых методических подходов, способных достаточно полно и всесторонне отразить картину региональной сферы нематериального производства. Одним из важных направлений в указанной проблеме является пропорциональность развития секторов региональной экономики.

Сфера услуг населению и розничная торговля развивались сравнительно высокими темпами, превышающими темпы роста аналогичных показателей в СЗФО и в целом по РФ. В 2007 г. по сравнению с предыдущим годом товарооборот розничной торговли по Калининградской области увеличился на 17,9% (по СЗФО область уступает лишь Ленинградской области с темпом роста 121,2%, а по РФ данный показатель составил 115,2%). Объем платных услуг населению по Калининградской области увеличился на 8,3%, уступая в СЗФО лишь г. Санкт-Петербургу, где рост составил 8,6%, по РФ - 7,1%.

По группам товаров и услуг индексы цен за 2007 год сложились: 115,2% - по продовольственным и 105,9% - по непродовольственным товарам, 113,1% - по платным услугам. Высокий темп роста цен на платные услуги, предоставляемые населению, обусловлен увеличением на 10,8% тарифов на жилищно-

коммунальные услуги. В декабре 2007 г. по сравнению с декабрем 2006 г. повысились цены (тарифы) на такие основные виды платных услуг как:

– проводное вещание – на 55,7%,
– ритуальные услуги – на 49,5%,
– услуги дошкольного воспитания – на 38,2%,
– ремонт и обслуживание техники – на 37,9%,
– услуги парикмахерских – на 31,1%,
– услуги среднего образования – на 26,7%,
– ремонт жилищ – на 25,8%,
– услуги городской телефонной связи – на 24,3%,
– посреднические и прочие услуги – на 23,9%,
– услуги высшего образования – на 17,2%,
– услуги в сфере туризма – на 14,6%,
– медицинские услуги – на 11,3%,
– услуги страхования – на 3,2%[1].

Развитие сферы услуг, согласно вышепредставленным данным, происходит более динамично, чем по России в целом. Постулаты межрегиональной теории разделения труда, созданные А. Смитом[2] и Д. Рикардо[3] и расширенные Э. Хекшером и Б. Олином[4], рассматривают наиболее прибыльные сферы развития региона как источник, резерв совершенствования региональной экономики и, применительно к внутренней региональной политике Калининградской области, такой сферой выступают услуги, которые в расходах населения региона занимают около 30%.

Важной составляющей сферы услуг выступает банковский сектор, доля которого в ВРП Калининградской области составляет около 3%, но который обслуживает весь реальный сектор экономики региона. Поэтому исследования в банковской сфере представляют особый интерес.

В рамках изучения "конъюнктурной пропорциональности" развития секторов региональной экономики [2], рынок банковских услуг Калининградской области был исследован с применением адаптированной "двухпродуктовой модели" Клейна-Монти [3,4] В модели принимается, что банки предлагают на рынок два продукта:

– для вкладчиков предоставляют услуги по хранению и осуществлению операций с финансовыми ресурсами, привлекаемыми под определенную процентную ставку;

– для заемщиков оказывают услуги по предоставлению финансовых ресурсов и их учету на условиях возвратности, обеспеченности и платности.

При этом объём заемных средств в значительной мере зависит от суммы депозитных вкладов, что важно в условиях глобального экономического кризиса.

---

[1] Социально-экономическое положение Калининградской области в 2007 г. Оперативная информация территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Калининградской области, 2008, с.57.

[2] Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. – М., 1993. - Т.1, 2.

[3] Рикардо Д. Сочинения. - Т. 2. - М., 1961. – 346 с.

[4] Ohlin B. Interregional and International Trade. - Cambridge (Mass.), 1952. –617 p.

Общие расходы банков складываются из расходов по двум предлагаемым продуктам.

В качестве факторов внешней среды, влияющих на деятельность банков, взяты ставка рефинансирования, равная 10% (r = 0,1) на 01.01.2008 г. и действующая на указанную дату норма обязательного резервирования, равная 3% (α = 0,03).

С помощью "двухпродуктовой" модели Клейна-Монти рассчитывается размер максимальной прибыли предприятия на основе оценки состояния функций спроса и предложения на основные банковские услуги. Высокая гибкость метода позволяет подвергать его изменениям и дополнениям с целью адаптации к различным видам конкуренции в секторах.

Согласно результатам проведённого исследования банковского сектора Калининградской области с использованием "двухпродуктовой модели" Клейна-Монти, возможная максимальная прибыль от услуг ведущих банков составляла на 01.01.2008 г. 1,38 млрд руб. При этом, реальная прибыль тех же банков составила 1,21 млрд руб. Таким образом, можно говорить о том, что ведущие калининградские кредитные организации недоиспользуют полностью свой рыночный потенциал на сумму 166 млн руб., или на 12%. Данный резерв банков особенно важен в период недостаточности заёмных средств для реального сектора экономики.

Одним из важных путей повышения потенциала прибыльности в работе банков является совершенствование продуктово-клиентурной политики региональных банков. С этой целью предлагается выявить и оценить характер распределения клиентов, потребляющих аналогичные либо сходные товары/услуги, между лидирующими предприятиями банковского сектора экономики Калининградской области.

В качестве методологической основы используется метод кластерного анализа, как наиболее универсальный на сегодняшний день способ сегментирования клиентов и нахождения рыночных ниш [1] Первоначально проводится "перекрёстная сегментация", под которой понимается одновременное деление товаров/услуг на группы по имеющимся результатам практической деятельности предприятий и деление потребителей на категории по сферам/отраслям деятельности.

В качестве основных банковских услуг приняты депозиты и кредиты, распределённые на группы по срокам их предоставления. Для физических лиц признаком деления является "род деятельности". Для юридических лиц в качестве признака сегментации принята "сфера деятельности по отраслям экономики". "Перекрёстная сегментация" позволяет количественно оценить пропорции соотношения потребительского спроса и банковского предложения путём построения матриц для каждого конкретного банка. Авторы данного исследования рассматривали только два признака сегментации, поэтому результаты "перекрёстной сегментации" принимают вид матрицы "продукты/клиенты", представляющей собой простой двухмерный массив данных, где по строкам берутся виды услуг, по столбцам – категории клиентов соответственно.

Анализ данных матриц "продукты/клиенты" на базе "перекрёстной сегментации" позволяет определить исходные данные для дальнейшего кластерного анализа.

Результаты построения матриц "продукты/клиенты" с использованием метода "перекрёстной сегментации" по двум признакам позволяют определить пропорции в распределении депозитов и кредитов между различными представителями частного и корпоративного секторов Калининградского рынка банковских услуг. Они представляют первый этап оценки "продуктово-клиентурной пропорциональности" региональной банковской подсистемы.

Методический подход по совершенствованию продуктово-клиентурной политики и установления пропорций рассмотрим на примере наиболее крупного представителя банковской сферы Калининградской области – Калининградского филиала Сбербанка.

Доля филиала Сбербанка в совокупных объёмах всех привлеченных депозитов физических и юридических лиц составляет 53,2 и 34,6% соответственно. Доля кредитов Сбербанка, выданных частным и корпоративным клиентам, составляет 51,4 и 19,8%. Используя матрицы "продукт/клиент", можно сделать выводы о том, что пропорции банка в привлечении и размещении средств клиентов следующие:

– в секторе частных лиц депозиты, привлечённые от "пенсионеров", и общий объём депозитов соотносятся как 1:3, такое же соотношение приходится и на кредиты, выданные гражданам категории "занятые в торговле";

– в секторе корпоративных клиентов депозиты, привлечённые от предприятий торгово-посреднической сферы, соотносятся с общим объёмом депозитов юридическим лицам как 1:5. Пропорции в соотношении кредитов, выданных предприятиям сферы промышленности, и общих объёмов кредитов юридических лиц выражаются как 1:6.

Второй этап анализа "продуктово-клиентурной пропорциональности" включает проведение кластерного анализа для определения свободной ниши на рынке банковских услуг с целью увеличения их потенциала.

Для кластерного анализа используются исходные данные, приведенные в табл. 1, которые получены на основании экспертных оценок ведущих специалистов указанных банков.

*Таблица 1*

**Исходные данные для проведения кластерного анализа по кредитам, выданным частному сектору калининградскими банками в процентах (по состоянию на 01.01.2008 г.),%**

| Банки/виды кредитов | Автокред. | Жилищные кредиты | Образоват. кредиты | Потребит. кредиты | Иные | Итого |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Сбербанк | 20,0 | 20,8 | 19,2 | 21,6 | 18,4 | 100,0 |
| Банк Москвы | 19,2 | 24,8 | 17,6 | 18,4 | 20,0 | 100,0 |
| Инвестбанк | 20,0 | 50,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 100,0 |
| Сет. Нефт. банк | 45,0 | 15,0 | 8,0 | 12,0 | 20,0 | 100,0 |
| Итого | 20,9 | 21,5 | 18,4 | 20,6 | 18,6 | 100,0 |

Данные по результатам проведенного кластерного анализа сведены в дендрограмму, представленную на рисунке.

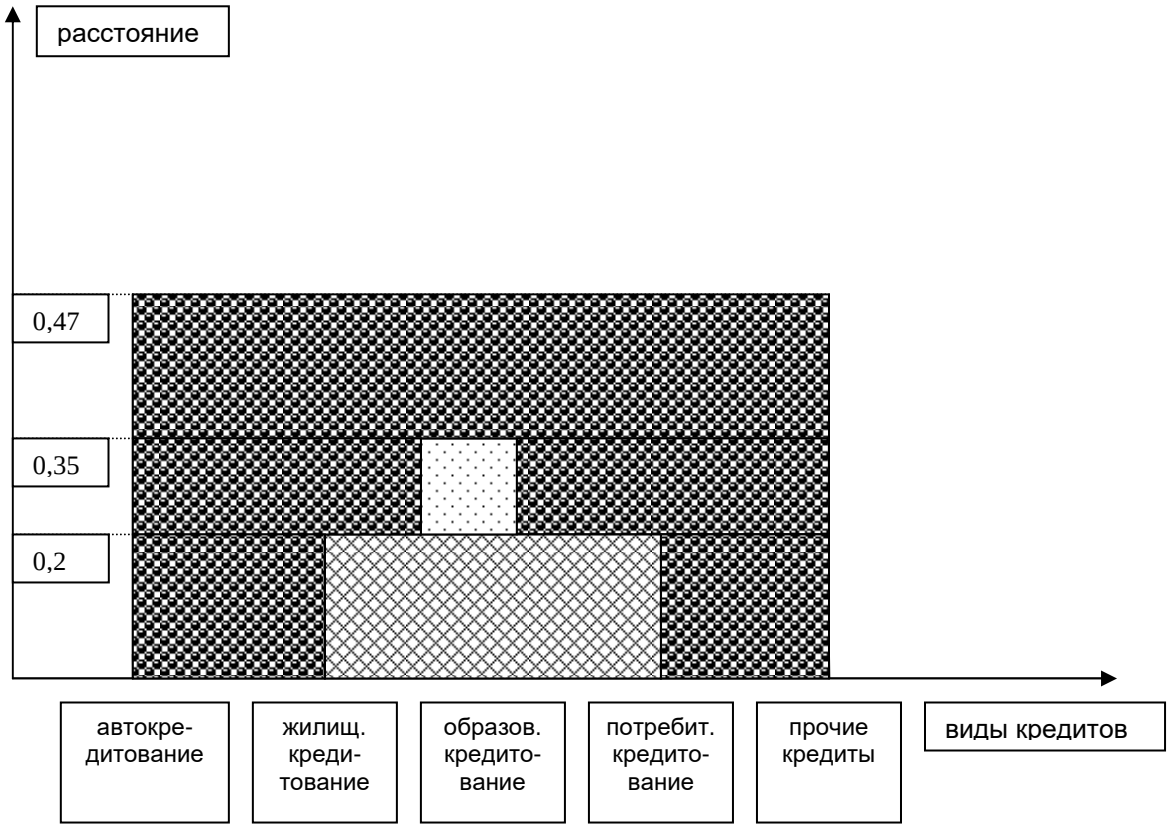



**Рисунок. Дендрограмма "Различные виды кредитов для частных лиц Калининградского РБУ"**

Согласно результатам, представленным на рисунке можно сделать вывод о том, что на Калининградском РБУ развиваются все направления кредитования. Они объединены в три группы: "автокредитование + прочие кредиты", "жилищное кредитование + потребительское кредитование", "образовательное кредитование", которые конкурируют между собой. По данным расчётов наибольшее расстояние, равное 0,27, отделяет группу "автокредитование + прочие кредиты" от группы "жилищное кредитование + потребительское кредитование", поэтому можно говорить о существование ниши для внедрения новых видов кредитов на банковском рынке Калининградской области.

В целом сложившаяся ситуация отражает реальное положение с кредитованием в Калининградской области, где за 2007 год значительно возрос объём всех выданных кредитов и где по объёмам лидерами являются жилищные кредиты и потребительские. При этом пропорции в распределении выданных кредитов сохранились практически прежними.

Основные параметры деятельности банковского сектора Калининградской области на начало 2009 г. представлены в табл. 2

*Таблица 2*

**Основные параметры деятельности банковского сектора Калининградской области на 01.02.2009 г., млн руб.**

| Показатель | Региональные банки Калининградской области | Филиалы иногородних банков Калининградской области | Региональные банки по СЗФО | Филиалы иногородних банков по СЗФО |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Активы *в том числе* | 47361 | 94062 | 1138021 | 2090335 |
| 1.1. Кредиты нефинансовому сектору *включая* | 20937 | 56005 | 76615 | 71980 |
| 1.1.1. Кредиты субъектам малого и среднего предпринимательства | 2233 | 23506 | 136460 | 302964 |
| 1.2. Кредиты населению | 3500 | 15952 | 87531 | 394619 |
| 2. Привлеченные ресурсы, *в том числе* | 22499 | 52160 | 699938 | 1456170 |
| 2.1. Вклады физических лиц | 8485 | 32594 | 161527 | 689314 |
| 2.2. Депозиты юридических лиц | 5766 | 7336 | 305989 | 391315 |

Согласно представленным данным можно заключить, что показатели деятельности региональных и иногородних банков соотносятся в среднем в пропорции 1:3, что говорит о значимой роли в регионе иногородних кредитных организаций.

Основные параметры деятельности банковского сектора Калининградской области на начало 2007 г. представлены в табл. 3.

*Таблица 3*

**Основные параметры деятельности банковского сектора Калининградской области на 01.01.2007 г., млн руб.**

| Показатель | Региональные банки Калининградской области | Филиалы иногородних банков Калининградской области |
|---|---|---|
| *1* | *2* | *3* |
| 1. Активы *в том числе* | 50079 | |
| 1.1. Кредиты нефинансовому сектору *включая* | 6 209 | 20218 |
| 1.2. Кредиты населению | 1 310 | 8 097 |

| *1* | *2* | *3* |
|---|---|---|
| 2. Привлеченные ресурсы, *в том числе* | 16 760 | 39 984 |
| 2.1. Вклады физических лиц | 3 861 | 17 937 |
| 2.2. Депозиты юридических лиц | 1 171 | 1 810 |

Проводя сравнение данных о развитии банковского сектора в докризисный период, представленных в табл. 3, с данными табл. 2 можно заключить, что пропорции между региональными и иногородними банками на рынке изменились в сторону небольшого усиления позиций региональных банков в обслуживании физических лиц. В докризисный период соотношение основных параметров деятельности региональных и иногородних банков в среднем было на уровне 1:3,5. Кризис незначительно повлиял на соотношение сил в банковской сфере региона. Несмотря на отзыв лицензий у нескольких региональных банков, большая часть физических лиц по-прежнему обслуживается в филиалах крупных иногородних банков.

## Литература


1. Данько Т.П. Количественные методы анализа в маркетинге [Текст]: уч. / Т.П. Данько. – М., 2005. – 384 с.
2. Сербулов А.В. Пропорциональность развития секторов региональной экономики [Текст]: монография / А.В. Сербулов, Е.С. Енина. - Калининград: БИЭФ, 2008. - 140 с.
3. Klein M. A. A theory of the banking firm // Journal of Money, Credit, and Banking. – 1971. - №3. – P. 205-218.
4. Monti M. Deposit, credit, and interest rate determination under alternative bank objectives / Mathematical Methods in Investment and Finance. - North-Holland, Amsterdam, 1972. – P. 431-454.

# ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 334.758.4

## Синергия как основный фактор формирования холдинговых структур организации бизнеса

**Е.С. Винокурова**

*Проводится анализ влияния различных видов синергии на деятельность объединенных компаний. Определены условия достижения синергетического эффекта, позволяющего создать новую дополнительную корпоративную стоимость.*

*The article analyzes different kinds of synergy that influenced on joint activity of companies. The author defines conditions of achievements of synergy effect that let to create new additional corporative cost.*

Одним из наиболее ярких признаков современной финансово-хозяйственной среды является широкое распространение холдинговых структур организации бизнеса. Объединение компаний в холдинговые структуры характерно как для международной, так и для российской экономики, при этом такие объединенные компании могут иметь отраслевую и национальную специфику и осуществлять межотраслевую и транснациональную деятельность.

Основной целью создания холдингов является эффект синергии. Следует отметить, что научные дискуссии рассматривают проблему синергии преимущественно при обосновании и реализации стратегических решений, связанных со слиянием и поглощением, где реальный эффект существенно зависит от уровня затрат на слияние и поглощение. В значительно меньшей степени исследована проблема синергии для действующих интегрированных структур, функционирование которых априори сопровождается синергетическим потенциалом. Однако степень реализации и соответственно величина синергетического эффекта действующих интегрированных структур определяется не только характером интеграции, но и эффективностью управления. Реальное достижение синергизма есть важная составляющая эффективного стратегического управления интегрированным бизнесом. В экономической литературе синергия определяется (в переводе с греческого – содружество, соучастие) как согласованное, взаимно усиливающиеся действие двух или нескольких подсистем, увеличивающее упорядоченность (уменьшающее энтропию) системы в целом, в результате чего единая система производит больший эффект, нежели все ее подсистемы по отдельности. В бизнесе синергия означает преимущество группы предприятий (компаний) по сравнению с их разрозненной деятельностью.

В определении синергии заключены две основные идеи:

1. Достижение упорядоченности в системе. Это означает, что синергия является результатом целенаправленного управления.

2. Синергия – результат объединения подсистем, которые могут быть как и положительными, так и отрицательными, при этом положительный эффект описывается формулой 2+2=5, а отрицательный 2+2=2,5.

В системе управления интегрированным бизнесом синергизм должен рассматриваться как неоднородное, многозначное, сложно структурированное явление, охватывающее различные функциональные направления деятельности компании. Целью настоящей статьи является анализ возможных видов синергии и их влияния на деятельность объединенной компании, а также определение основных факторов внутрикорпоративной синергии. Анализ отечественной и зарубежной экономической литературы позволил выделить целый ряд видов синергии, которые можно классифицировать по следующим признакам.

*По видам ресурсов, подлежащих интеграции*:

- операционная синергия – обусловлена эффектом масштаба и проявляется преимущественно в двух формах - увеличении доходов и снижении затрат;
- инвестиционная синергия - проявляется в экономии инвестиционных ресурсов и обусловлена широкой инвестиционной мощностью компании и вытекающими из этого последствиями оптимизации инвестиционных возможностей, обеспечивающей реализацию стратегии наращивания стоимости;
- финансовая синергия - проявляется в более дешевых источниках и способах финансирования текущей деятельности и роста, при организации холдинга данный вид синергии описывает влияние покупки контроля на инвестиционные (деловые и финансовые) риски объединенной компании;
- управленческая синергия - обусловлена экономией управленческих затрат, значительно меньшим количеством неэффективных управленческих решений в силу высокого профессионального уровня менеджмента и спецификации его деятельности;
- информационная синергия - порождена использованием общих каналов информации, широкой доступностью этих каналов и их эффективностью, значительно большей возможностью получения достоверной и полной информации о конкурентах, о национальных и региональных фондовых рынках и бизнес-инициативах.

Помимо этого, *синергию можно классифицировать в зависимости от входящих в корпорацию видов бизнеса:*

– политическая, заключается в объединении "особых" отношений отдельных бизнесов и переводе данных отношений на более высокий уровень. Использование "особых отношений" корпорации для поддержки отдельных видов бизнеса за пределами их возможностей;

– финансовая, заключается в создании единого бюджета развития и использовании его средств для коренного изменения положения отдельных видов бизнеса;

– маркетинговая, форма создания – стратегический маркетинг для бизнеса, идентификация новых направлений деятельности и новых рынков, помощь при выходе на новые рынки;

– производственная, заключается в идентификации производственных возможностей и организации взаимных поставок для большей загрузки мощностей;

– инновационная, заключается в идентификации и распространении технологических ноу-хау и передовых систем внутри корпорации;

– кадровая, заключается в создании команды специалистов с разнообразными способностями и опытом и ротацией кадров между подразделениями корпорации. Позволяет привлекать особо ценных специалистов перспективами карьерного роста и надежностью крупной корпорации.

Помимо представленных классификаций, автор считает необходимым выделить синергию:

– внутрикорпоративную (синергия бизнес-единиц и общих сервисных подразделений создается на практике разными путями, традиционно начинается с определения стратегии на уровне топ-менеджмента организации с последующим "каскадированием" этой стратегии на уровень всех операционных и сервисных подразделений. Иным путем создания внутрикорпоративной синергии является построение системы "снизу вверх");

– с внешними организациями (корпорация имеет дополнительные возможности достижения стратегического соответствия за счет разработки долгосрочных планов, определяющих взаимосвязи с советом директоров и внешними партнерами, такими как клиенты, поставщики и партнеры по совместному предприятию. Определяющим синергию с внешними организациями фактором становится уменьшение операционных издержек и установление единых целей во взаимоотношениях со стратегическими партерами).

В зависимости от направления интеграции холдингов можно выделить системную синергии и синергию от переноса компетенции.

Системная синергия может достигаться за счет централизации отдельных бизнес-процессов или за счет интеграции предприятий по цепочке создания ценности. Интеграция предприятий по цепочке создания ценности приводит к созданию вертикально интегрированных холдингов. Более четкое взаимодействие интегрированных предприятий позволяет, например, улучшить процесс планирования и уменьшить время простоев, что приводит к увеличению загрузки производственных мощностей. Примером могут служить нефтяные компании, которые интегрируют предприятия, занимающиеся добычей нефти, ее переработкой, и сети бензоколонок.

Синергия от переноса компетенции состоит в том, что управляющая компания обладает какой-нибудь уникальной компетенцией, которая способна обеспечить конкурентоспособность на рынке. При включении предприятия в холдинг данная компетенция переносится на вновь приобретенную бизнес-единицу.

Следует отметить, что различные виды синергии связаны между собой, что усложняет оценку синергетических эффектов. В целом, все синергетические эффекты можно описать поведением нескольких переменных, обусловливающим рост стоимости бизнеса, и, прежде всего, снижением деловых, финансовых и инвестиционных рисков, сокращением операционных расходов и увеличением прибыли, снижением потребности в инвестициях при доступности широкого спектра источников их финансирования и их относительной дешевизне.

Однако даже синергизм, который четко определен, часто не может быть реализован при действующей в интегрированной бизнес-группе системе управления, основанной на уникальном сочетании рыночных и иерархических механизмов координации в системе управления группой объединенных компаний. Так, несмотря на кооперацию, дочерние компании часто конкурируют друг с другом; используемые в системе управления методы и механизмы привлечения и распределения финансовых и инвестиционных ресурсов в группе также могут снижать потенциальный синергетический эффект.

К условиям достижения синергетического эффекта можно отнести следующие:

- Постановка четких целей на всех уровнях иерархии.
- Доведение поставленных целей до всех сотрудников.
- Приоритет – планам, нацеленным на создание дополнительной стоимости.
- Сбалансированность краткосрочных выгод и долгосрочных ценностей.
- Постоянный контроль и анализ процесса преобразований.
- Прозрачность, разъяснение сотрудникам политики преобразований.
- Создание и внедрение новых технологий
- Создание и распространение новых продуктов
- Выход на новые рынки
- Укрепление конкурентных позиций на рынке.

В связи с этим система управления интегрированными структурами должна выполнять функцию удовлетворения потребности бизнеса в извлечении преимуществ из взаимосвязи между бизнесами и компаниями объединения как важного специфического фактора создания стоимости. Стоимость, которую могут создать синергетические эффекты, определяется на основе сопоставления внутренних возможностей компании и возможностей бизнес-единиц до и после реорганизации.

Количественная оценка синергии предусматривает построение четкого сценария (плана) получения выгод от сделки в прогнозном горизонте планирования (5-7 лет), который систематизирует допущения о целевых источниках синергии и определяет мероприятия, необходимые для материализации эффектов в "дельту" (прирост) финансовых результатов или стоимости бизнеса. Для таких расчетов, как правило, используют DCF- метод, где в денежные потоки по текущему бизнесу добавлены доходы, расходы и инвестиции, возникающие в процессе слияния и интеграции активов. Данный метод оценки эффекта синергии возможен лишь в случае наличия эффективно

выстроенной системы стратегического планирования, которая сама по себе является частью внутрикорпоративной синергии.

Представим более подробно процесс создания внутрикорпоративной стратегии. При постановке системы планирования в холдинге важно разработать такую систему, которая бы координировала и концентрировала все подразделения на стратегическую работу. Анализ экономической литературы по стратегическому управлению корпорациями позволил выделить ряд принципов организации системы планирования таким образом, чтобы она целиком и полностью отвечала требованиям эффективной стратегии предприятия:

1. Мобилизация усилий топ-менеджмента и создание импульса, необходимого для запуска процесса изменений.
2. Перевод стратегии на операционный уровень.
3. Создание стратегического соответствия организации.
4. Превращение стратегии в повседневную работу.
5. Управление стратегией как непрерывным процессом.

Результатом соблюдения вышеуказанных принципов становится создание внутрикорпоративной синергии, в которой бизнес-единицы и вспомогательные службы объединяются не только для получения экономии от эффекта масштаба, но и для снижения издержек, как явных, так и неявных, зачастую не имеющих денежного выражения (время на согласование, создание дополнительной управленческой отчетности и т.д.). Стратегическое соответствие позволяет создать новый вид стоимости – корпоративную стоимость, дополнительную стоимость в результате создания синергии предприятия – координации усилий отдельных предприятий.

Для создания данного синергетического эффекта необходимо внедрить в работу холдинга элементы стратегического управления на основе ССП, которая описывает, каким образом отдельное подразделение исходит из интересов акционеров и потребностей клиентов, совершенствуя внутренние процессы за счет координации усилий персонала, информационных систем и организационной культуры. В результате внутрикорпоративный синергетический эффект достигается по следующим четырем направлениям:

1. Финансовая внутрикорпоративная синергия создается за счет реализации способности распределять финансовые ресурсы между операционными единицами. В этом случае, отдельные бизнес-единицы создают стоимость для акционеров за счет операций на внутреннем рынке капитала, что гораздо более продуктивно и эффективно, чем если бы каждая организация действовала отдельно. Помимо этого, объединение различных единиц в рамках одного бренда позволяет продвинуть общие ценности или стратегические направления. Оптимизация финансовых процессов достигается за счет эффективного распределения ресурсов и управления.

2. Клиентская внутрикорпоративная синергия достигается за счет использования общей клиентской базы в процессе реализации перекрестных продаж широкого набора продуктов и услуг нескольких бизнес-единиц, а также за счет общего предложения стоимости и единых стандартов качества товаров и услуг корпорации в каждом из однородных подразделений.

3. Синергия внутренних бизнес процессов достигается за счет экономии совместного использования систем, мощностей и персонала, а также интеграции стоимостной цепочки – смежных процессов создания стоимости.

4. Внутрикорпоративная синергия обучения и роста возникает в результате использования общих компетенций для роста человеческого, информационного и организационного капитала.

На практике в процессе внедрения бюджетирования, ориентированного на стратегическое развитие, корпорации могут создавать синергию разными путями: либо начиная с определения стратегии на уровне управляющей компании с последующим каскадированием этой стратегии на уровень всех подразделений, либо начиная с процесса разработки сбалансированной системы показателей для отдельной бизнес-единицы или сервисной службы. Первый способ, на наш взгляд, целесообразно использовать для корпораций, имеющих высокоорганизованную иерархическую структуру, последний – для компании, которая нуждается в последовательной реорганизации системы управления.

Таким образом, синергетический эффект от деятельности холдинга может наблюдаться не только на этапе создания, т.е. слияния-поглощения различных предприятий, но и в повышении эффективности управленческих и бизнес-процессов, создающих дополнительную корпоративную стоимость объединенной компании.

## Литература


1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия [Текст] /И. Ансофф. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
2. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент [Текст]: полный курс. - В 2-х т. [Текст] / Ю. Биргхем, Л. Гапенски/ пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 1998.
3. Гохан П.А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний [Текст] / П.А. Гохан/ пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 741 с.
4. Забелин П.В. Основы корпоративного управления концернами [Текст] / П.В. Забелин. – М.: Изд-во "ПРИОР", 1998. – 176 с.
5. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию [Текст] / Р. Каплан, Д. Нортон / пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2006. - 304 с.
6. Коллер Т. Концепция холдинга: организационные структуры и управление [Текст] /Т. Коллер. – Обнинск: ГЦПИК, 1996. – 473 с.

УДК 339.543:06

# Моделирование подготовки международных научных конференций по развитию приграничной экономики

**В.В. Ивченко, М.В. Бильчак**

*В статье рассматривается сетевое моделирование полготовки международных научных конференций как организацию трансферта по развитию приграничной экономики.*

*The author regards the network modeling of the preparation international scientific conferences for the developing boundary economy.*

Приграничные, в том числе и приморские, регионы образуют своеобразный пояс контактных зон России, связывающих ее с экономикой зарубежных стран. Их роль многообразна и крайне важна в деле интеграции страны в мировую экономику. Через них осуществляется внешнеэкономическая торговля, идут инновационный обмен и финансовые потоки, происходит миграционный обмен и, что особенно важно подчеркнуть, – проводится информационный трансфер новыми технологиями, идеями и производственным опытом.

Исследования показывают, что экономика приграничных регионов в большинстве своем имеет существенные отличия от других регионов страны. Чтобы закрепить это отличие, было введено понятие "приграничная экономика". Надо заметить, что это понятие в научной литературе еще до конца не устоялось. В ряде случаев под ним понимается вся экономика приграничного региона, в других – только экономика сугубо приграничной зоны региона на расстоянии 30-50 км от границы. Но в обеих трактовках по смысловому содержанию понимается, что эта экономика связана с экономикой приграничных регионов сопредельных стран. В этом отношении особое значение для страны приобретают приграничные приморские регионы.

Не касаясь различных сторон приграничной экономики целесообразно остановиться на некоторых вопросах ее информационно- трансфертного значения. Это наиболее ярко проявилось на примере таких промышленно развитых регионов, как Ленинградская (с Санкт-Петербургом), Калининградская и Мурманская области, Приморский край. Эти регионы, являясь одновременно приморскими, благодаря своей территориальной близости к регионам развитых зарубежных стран, быстрее развивали приграничную торговлю (в т.ч. в виде так называемых индивидуальных торговцев-"челноков"), активно осваивали прогрессивные технологии (например, в строительстве, пищевой промышленности, при погрузочно-разгрузочных операциях судов в портах), успешно организовывали совместную кооперацию с зарубежными фирмами на принципах создания смешанных и сборочных предприятий производства сложной продукции (телевизоров, автомобилей и пр.). Впереди этой деятельности шел широкий научно-инновационный и инновационно-

информационный обмен. Он осуществлялся в различных организационных формах: путем непосредственных контактов и договорных отношений российских и зарубежных фирм, обращения российских фирм в зарубежные центры трансфера технологий, при создании смешанных российско-иностранных сборочных предприятий, проведения международных научно-практических конференций и пр.

За последние пятнадцать лет эффективной формой международного информационного обмена явилось проведение при российских вузах международных научно-практических конференций. По содержанию они были самые разные: узкоспециализированные, посвященные одному вопросу; комплексные, когда на них обсуждался целый спектр проблем; студенческие и другие. Надо заметить, что по качественному содержанию они были неравнозначными: одни из них давали участникам хороший творческий импульс для дальнейшей работы; другие носили в целом ординарный характер, позволяя только констатировать состояние рассматриваемой проблемы. Но в любом случае они несли позитивную информацию для научных кругов и бизнеса приграничных регионов.

В таблице приводится экспертно-статистическая оценка проведения крупных научных конференций по ведущим вузам приморских регионов Северо-Запада России за 2007-2008 гг.

| **Научные конференции** | **В среднем за год на один вуз, ед.** | | | |
|---|---|---|---|---|
| | **РГУ им. И. Канта Калининград** | **Ведущие ГУ Санкт- Петербурга** | **МГТУ Мурманск** | **В среднем по приморским регионам Северо-Запада** |
| Всего – научных конференций и крупных семинаров | 60 | 45 | 35 | 48 |
| В том числе – международные | 30 | 15 | 10 | 18 |
| - в % | 50 | 33 | 28 | 37 |

Цифры свидетельствуют о высокой интенсивности научных, и в том числе, международных конференций.

Общий анализ проспектов этих конференций свидетельствует об их актуальности и информативности с точки зрения обмена научными и инновационными идеями и практическим опытом с зарубежными и отечественными вузами и регионами. Их преимущество - прежде всего в оперативности и живом общении участников, заинтересованных в рассмотрении той или иной проблемы. Например, международные конференции в РГУ им. И. Канта содействовали изучению передовых образовательных технологий западноевропейских университетов и трансформации их элементов в российское высшее образование.

Представляется, что такая форма обмена научно-инновационной информацией будет особо актуальной на современном историческом этапе преодоления финансово-экономического кризиса, поразившего Россию с конца

2008 года. В первую очередь, это проявилось в Калининградской области как эксклавной приграничной территории страны. Так, уже в I квартале 2009 г. годовой бюджет области был сокращен на 24%; численность малых предприятий, приостановивших свою деятельность, составила по экспертным оценкам 27-30% от их общего числа; почти на 80% остановились сборочные производства на основе импортных комплектующих изделий (многие из них, такие как сборка телевизоров, занимали по стране 60%); на 70-80% остановилось строительство жилья и различных гражданских объектов. Резко возросла безработица со всеми вытекающими негативными последствиями. Перед государственными, предпринимательскими и научными кругами встала актуальная проблема поиска путей преодоления кризисных явлений на региональном уровне.

С позиций общегосударственных мероприятий и с учетом специфики экономики Калининградской области как приграничной территории тут просматриваются три этапа преодоления кризисных явлений: стабилизация экономического положения (остановка спада); проведение комплекса мероприятий по подготовке экономики региона к подъему и выделение приоритетных направлений; обеспечение устойчивого роста экономики. Оглядываясь на историю преодоления кризиса 1998 года, можно видеть, что содержание этапности одно и то же.

В этой сложной и трудной деятельности важное место должно отводиться приграничному информационно-трансфертному обмену идеями и инновациями на основе проведения международных научных конференций. Анализ организации ранее проводимых аналогичных конференций показал, что они состоят из повторяющихся комплексов (блоков) мероприятий для различных по содержанию конференций. К ним относятся:

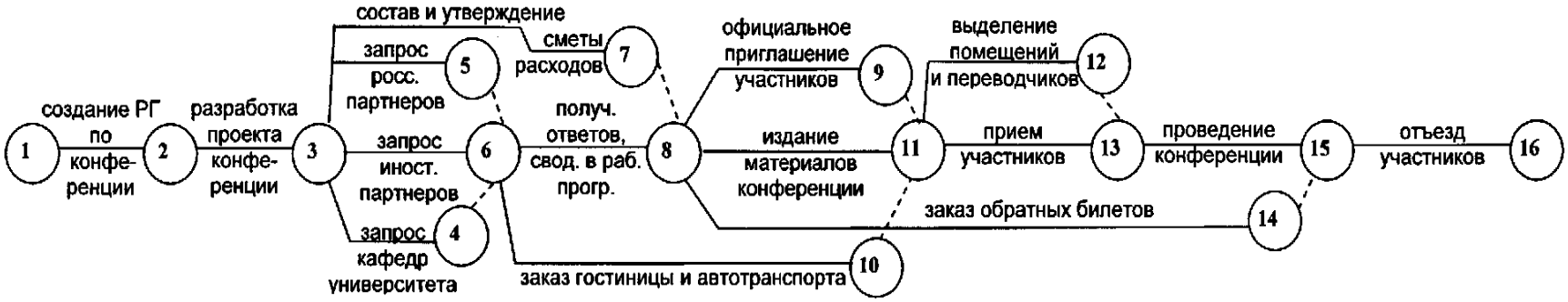
***Блок 1*** – формирование идеи и разработка рабочей программы конференции при участии зарубежных партнеров;

***Блок 2*** – заезд участников конференции и оргмероприятия по подготовке к проведению;

***Блок 3*** – проведение конференции, выработка решений и рекомендаций, завершение.

Исследования, проведенные на предмет выявления методов, которые можно было бы использовать для повышения уровня управления организацией таких конференций, показали целесообразным применение для построения типовой модели всего процесса методологии ПЕРТ (СПУ). Не останавливаясь на содержании этой методологии, можно вкратце рассмотреть сетевое моделирование этого процесса.

1. Ставится задача о проведении крупной международной конференции. Проводится ее структуризация на конкретные задания.
2. Устанавливается информационно-логическая связь между заданиями и методами сетевого управления, строится сетевая модель всей программы подготовки к проведению конференции.




**Сокращения:**

РГ – рабочая группа по подготовке конференции

**Обозначение:**

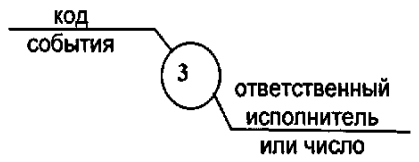



**Рисунок. Типовой укрупненный координационный график подготовки международной научной конференции**

Формируется информационная база сетевой модели (по продолжительности выполнения программных мероприятий) на основе экспертных оценок.

3. По специальным алгоритмам рассчитываются стартовые параметры сетевой модели, где ведущим является критический путь. Расчет ведется в итеративном режиме с последовательным уточнением экспертных временных оценок так, чтобы критический стартовый (т.е. первоначальный) путь уложить в приемлемый срок подготовки.

4. По всем работам и событиям устанавливаются ответственные службы и должностные лица, фиксируются календарные даты свершения событий. Устанавливаются формы входной и отчетной информации для всех работ и событий.

5. Сетевая модель в виде рабочего сетевого графика программы утверждается руководством вуза и доводится до каждого исполнителя в качестве обязательного для выполнения документа. На его основе ответственный за подготовку конференции от руководства вуза осуществляет дальнейшую координацию работ по подготовке и проведению конференции.

Следует отметить, что большинство приморских вузов не имеет опыта в самостоятельной разработке таких моделей, поэтому, как показал анализ, имеет смысл разработать типовую укрупненную сетевую модель-программу, на базе которой каждый вуз может разрабатывать рабочие сетевые программы, уже учитывающие особенности проведения подготовки той или иной международной научной конференции и специфику самого вуза. Такие исследования были проведены в Балтийском центре стратегических исследований и инноваций (БАЛЦЕС) РГУ им. И. Канта. В результате была разработана типовая укрупненная координационная модель подготовки международной научной конференции (рисунок). Ее положительным эффектом является: полный охват и четкое распределение программных работ между исполнителями; выявление на любой момент времени критического пути работ и возможность своевременного принятия решений по ним; возможность гибко управлять всем ходом процесса подготовки и проведения конференции в заданные сроки.

## Литература

1. Деменок В.В. Программно-целевое управление локальными задачами творческой деятельности [Текст] / В.В. Деменок, Г.В. Ремина /Калининградская область и ЕС: проблемы экономической интеграции: сб. науч. тр. / под ред. А.М. Чуйкина. – Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2007.

2. Ивченко В.В. Сетевое программирование развития приморских регионов России: теория, методология, практика [Текст]: монография. – Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2008.

3. Кривцов А. Сетевое планирование и управление [Текст]. – 2-е изд. / А. Кривцов, В. Шеховцов. - М.: Экономика, 1978.

4. Новицкий Н.И. Сетевое планирование и управление производством [Текст]: уч.-метод. пособие / Н.И. Новицкий. - М.: Новое знание, 2004.

5. Райзберг Б.А. Программно-целевое планирование и управление [Текст]: уч. / Б.А. Райзберг, А.Г. Лобко. - М.: ИНФРА-М, 2002.

УДК 351.74.072.81

# Методологические подходы к оценке эффективности системы материально-технического обеспечения органов внутренних дел

**М.В. Логвиненко**

*Одним из современных методов организации материально-технического обеспечения органов внутренних дел является метод управления по результатам. При использовании этого метода применительно к оценке деятельности тыловых служб МВД наиболее сложным с практической точки зрения является выбор критериев эффективности. В статье рассматриваются различные подходы, лежащие в основе выбора критериев для оценки эффективности деятельности систем материально-технического обеспечения органов внутренних дел, даются рекомендации по их практическому применению.*

*One of the modern method of organization of material and technical supplies of ISO is management method by the results. This method is used for assessment of rear services of ISO. The choice of efficiency criterions is more difficult from the practical point of view. The article considers different approaches for the choice of efficiency criterions for assessment of efficiency of the system of material and technical supplies of ISO. The recommendations for using of efficiency criterions are given in this article.*

Эффективность выполнения органами внутренних дел возложенных на них задач во многом зависит от организации снабженческой деятельности, т.е. от эффективности функционирования тыловых подразделений. К основным экономическим функциями системы материально-технического обеспечения органов внутренних дел относятся:

– обеспечение требуемого уровня технической готовности подразделений и личного состава МВД к выполнению оперативно-служебных и служебно-боевых задач;

– практическая реализация социально-экономической политики государства в сфере деятельности органов внутренних дел;

– обеспечение социальных потребностей сотрудников органов внутренних дел.

Важнейшим звеном процесса совершенствования системы материально-технического снабжения органов внутренних дел является оценка эффективности её деятельности. Внедрение новых форм и методов организации этой системы требует применения новых, отвечающих этим новациям методов, базирующихся на современных подходах к оценке эффективности экономических систем. Одним из таких методов, получивших в настоящее время широкое распространение, является метод управления по результатам – система управления, связывающая вопросы операционного, финансового и кадрового

менеджмента с ожидаемыми результатами, направленными на достижение целей организации.

При использовании метода управления по результатам, применительно к оценке деятельности тыловых служб МВД, наиболее сложным с практической точки зрения является выбор критериев эффективности, особенно их количественных значений. Для решения этой проблемы можно предложить несколько общих подходов, обеспечивающих объективность и транспарентность выбора критериев.

Прежде всего, в качестве критериев могут быть приняты средние значения показателей, характеризующих основные аспекты деятельности подразделений тыла. Используя этот подход на основе среднестатистических данных, характеризующих современное состояние тылового обеспечения органов внутренних дел, можно определить среднюю величину того или иного показателя и принять ее за критерий оценки.

Другой подход при выборе критериев может базироваться на формулировке целей и оценке результатов их достижения. При этом в качестве критериев оценки, в зависимости от выбранной цели, а также от целей и задач самой оценки могут быть определены:

– степень достижения целей, стоящих перед системой (подразделением) МТО, решения тактических задач и функций, выполняемых этой системой (подразделением);

– отклонение фактических результатов деятельности системы (подразделения) МТО и соответствующих им расходов материально-технических, финансовых и иных ресурсов за отчетный период от плановых показателей на этот период.

Основу третьего подхода в оценке системы тылового обеспечения составляет критерий экономии бюджетных средств, ассигнуемых на деятельность органов внутренних дел. Исходя из этого эффективность определяется как сокращение затрат, понесенных бюджетом на финансирование закупок единицы ресурса или на осуществление мероприятий, по сравнению с предыдущими периодами. Однако следует понимать, что применительно к деятельности правоохранительных органов экономия бюджетных средств не может быть главной целью. При использовании этого подхода нельзя забывать о поддержании нормативного уровня обеспеченности довольствуемых подразделений с тем, чтобы они могли полностью выполнять возложенные на них функции по охране правопорядка. Учитывая вышесказанное, целесообразным представляется применение данного подхода не в качестве самостоятельного, а в виде дополняющего другие подходы и методы оценки.

В общетеоретическом понимании эффективность означает разумность, рациональность, практическую и теоретическую обоснованность необходимости каких-либо действий (например, необходимость того или иного мероприятия или нормативного акта в экономическом, социальном или иных планах, его практическая полезность для общества и т.д.). Данный принцип является основным при оценке любых экономических систем, и в том числе системы тылового обеспечения органов внутренних дел.

Применительно к сложным социально-экономическим системам (какой и является система тылового обеспечения органов внутренних дел) эффективность можно трактовать в экономическом, социальном, народно-хозяйственном и иных аспектах. Поэтому для практического использования наиболее продуктивной представляется оценка эффективности, отдельно рассматривающая перечисленные выше компоненты эффективности. Согласно этому, оценка эффективности тылового обеспечения должна осуществляться:

– с точки зрения обеспечения всех аспектов функционирования системы органов внутренних дел региона;

– с позиций эффективности бюджетных расходов, направляемых на деятельность органов внутренних дел.

В основе *первого подхода* лежит принцип приоритетности максимально полного удовлетворения потребностей подразделений органов внутренних дел во всех видах материальных и нематериальных ресурсов, необходимых для решения поставленных перед ними задач. Исходя из этого принципа, могут быть сформулированы две главные цели, служащие критериями для оценки эффективности МТО с точки зрения обеспечения функций системы. Это:

– поддержание требуемого материально-технического уровня для функционирования системы органов внутренних дел;

– обеспечение развития человеческого потенциала как части этой системы.

Целевой функции, которая позволяла бы формализовать и количественно, в стоимостном виде охарактеризовать первую цель, не существует. Эта функция не имеет товарно-денежной формы, поскольку все материально-технические ресурсы, обеспечивающие ключевые параметры, на основании которых можно судить об эффективности решения главных задач органов внутренних дел, распределяются внутри системы бесплатно, на основании устанавливаемых в централизованном порядке норм (на продовольствие, вещевое имущество, боеприпасы, ГСМ, автобронетехнику и т.п.). Управление поставками, распределением и, соответственно, оценка эффективности использования этих централизованных ресурсов лежит вне компетенции региональных тыловых служб.

В основе оценки качества человеческого потенциала, т.е. социальной результативности системы тылового обеспечения лежат два главных целевых критерия: улучшение условий службы, труда и отдыха, а также повышение общего благосостояния сотрудников органов внутренних дел. Социальные результаты в большинстве случаев поддаются стоимостной оценке и могут использоваться при оценке эффективности тылового обеспечения органов внутренних дел. В качестве базисного условия для оценки социальных результатов деятельности тыловых подразделений предполагается, что уровень обеспеченности сотрудников внутренних дел должен соответствовать социальным нормам и стандартам. При этом создание сотрудникам нормальных условий службы, труда и отдыха, обеспечение их продуктами питания, жилой площадью и объектами социальной инфраструктуры в пределах установленных

норм является обязательным условием и при оценке эффективности работы тыловых служб не учитывается.

В качестве основных социальных результатов, отражаемых в расчетах эффективности, можно использовать:

- улучшение жилищных и культурно-бытовых условий сотрудников;
- изменение условий службы и труда;
- изменение уровня оплаты труда;
- прочие показатели уровня социальной обеспеченности.

В стоимостной оценке социальных результатов учитывается только их самостоятельная значимость. Затраты и выгоды, обусловленные косвенными социальными последствиями (например, рост социальных показателей в подрядных организациях, взаимодействующих с подразделениями тыла, но не входящих в их систему), могут учитываться в расчетах эффективности в общем порядке, но в стоимостной оценке социальных результатов не отражаются.

Показатели условий труда сотрудников оцениваются по отдельным санитарно-гигиеническим и психофизиологическим элементам условий труда, с учетом специфики труда сотрудников внутренних дел. Для оценки удовлетворенности сотрудников условиями труда могут использоваться также данные социологических опросов.

Эффект от улучшения жилищных и культурно-бытовых условий сотрудников, например, путем предоставления им (бесплатно или на льготных условиях) жилья, строительства некоторых (дотируемых или самоокупаемых) объектов культурно-бытового назначения и т.п., в расчетах эффективности учитывается как самостоятельный социальный результат подобных мероприятий (например, как результат увеличения рыночной стоимости существующего в соответствующей местности жилья, обусловленного вводом в действие дополнительных объектов культурно-бытового назначения).

Социальный результат, характеризующий уровень заболеваемости сотрудников, может быть рассчитан как изменение суммы выплат из фонда социального страхования и изменение затрат в сфере здравоохранения, ставшее следствием снижения общей заболеваемости и травматизма сотрудников органов внутренних дел, обусловленного улучшением условий их труда и отдыха.

В целом, совокупный социальный эффект деятельности системы тылового обеспечения может быть определен как сумма перечисленных выше показателей.

*Второй подход* базируется на оценке эффективности использования бюджетных средств, ассигнуемых на нужды правоохранительной деятельности. С этой точки зрения, основным критерием эффективности системы тылового обеспечения органов внутренних дел является минимизация бюджетных расходов на их содержание. Для расчета показателей бюджетной эффективности удобно воспользоваться известными и апробированными методиками, которые в течение ряда лет успешно применяются в нашей стране, с внесением в них ряда корректировок, учитывающих особенности функционирования систем тылового обеспечения органов внутренних дел.

В самом общем смысле показатели бюджетной эффективности отражают влияние результатов деятельности органов внутренних дел на доходы и расходы

соответствующего (федерального, регионального или местного) бюджета. Основным показателем бюджетной эффективности, используемым для обоснования предусмотренных объемов бюджетных ассигнований, выделяемых на финансирование деятельности органов внутренних дел на очередной год, является бюджетный эффект, рассчитываемый как экономия бюджетных расходов, ставшая результатом повышения эффективности функционирования тыловых служб органов внутренних дел в отчетном году относительно предыдущего периода.

Детальный анализ бюджетной эффективности целесообразно проводить в двух аспектах, в зависимости от целевого назначения бюджетных расходов:

– в разрезе текущих расходов на деятельность органов внутренних дел;

– по расходам на капитальное строительство и аналогичным статьям расходов, связанным с затратами на приобретение (создание) основных фондов.

При анализе бюджетной эффективности текущих расходов главным целевым показателем выступает минимизация совокупных затрат, достигаемая путем:

– снижения закупочных цен на материально-технические ресурсы;

– сокращения потерь и сверхнормативного расхода этих ресурсов.

Технологические аспекты управления этими расходами, а также возможные методы и алгоритмы расчета их результатов в рамках первого способа минимизации (оптимизации) совокупных затрат на деятельность систем МТО имеют соответствующее правовое обеспечение [1] и подробно рассмотрены в экономической литературе [3, 4]. Коротко отметим, что суть этого метода состоит в совершенствовании отношений между различными субъектами – единицами (субъектами управления и хозяйствования) и звеньями управленческой и хозяйственной структуры органов внутренних дел, включая их взаимоотношения с организациями, вовлеченными в процесс материально-технического снабжения органов внутренних дел. Показатели эффективности, рассчитываемые в рамках данного направления, отражают эффективность этих взаимоотношений.

Оценка результатов, полученных путем применения второго способа оптимизации расходов, осуществляется, в основном, в рамках нормативного подхода, требующего сопоставления и анализа фактически достигнутых и нормативно заданных показателей затрат. Следует понимать, что использование этого подхода носит во многом ограниченный характер в силу его негибкости, высокой трудоемкости детального нормирования и малой информативности результатов анализа расхода материально-технических ресурсов.

Методика оценки бюджетной эффективности затрат на капитальное строительство является, вероятно, самым хорошо проработанным элементом оценки эффективности деятельности систем тылового обеспечения. Алгоритм процедуры такой оценки и основные аспекты ее практического применения детально описаны в существующих методических документах общего применения [2]. В силу широкой распространенности этой методики нет необходимости повторять её положения. Отметим лишь, что применение этой методики должно учитывать некоммерческий характер деятельности органов

внутренних дел. Поэтому главным показателем, используемым в расчетах эффективности расходов на капитальное строительство, является не прибыль организации, а снижение сметной стоимости строительства (или аналогичных работ), достигнутое в результате совершенствования процедур отбора подрядчиков и организации работы с ними.

Приведенные выше положения и особенности применения различных методов оценки эффективности систем тылового обеспечения органов внутренних дел носят, в основном, прикладной характер. На их основе, в зависимости от целей и задач оценки, могут быть разработаны конкретные рекомендации, направленные на более эффективное использование всех ресурсов, управление развитием производственной, финансовой и хозяйственной деятельности, а также практические модели для прогнозирования финансового состояния при разнообразных вариантах использования материальных и финансовых ресурсов. Эти рекомендации и модели позволят принимать оптимальные управленческие решения в сфере деятельности МТО территориальных систем органов внутренних дел России.

**Литература**

1. Федеральный закон от 21.06.2005 г. №94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд".
2. Методические рекомендации по оценке экономической эффективности инвестиционных проектов. Утверждены письмом Министерства экономики РФ, Министерства финансов РФ, Госстроя России от 21.06. 99 г. ВК№477.
3. Хазанова Л.Э. Методы и модели управления материальными потоками [Текст]: уч. для вузов /Л.Э. Хазанова. - М.: БЕК, 2003.
4. Browne J. Production management systems: an integrated perspective / J. Browne, J. Harhen, J. Shivnan. - Addison-Wesley Publishing Company, 1996.

УДК 332.12(470.26)

# Моделирование основных экономических показателей развития Калининградской области

**О.С. Малыгина**

*Разработана модель Кобба-Дугласа для экономики Калининградской области. Проанализированы формы развития региональной экономики, дан прогноз ее развития до 2017 года.*

*The author has developed the Kobb-Duglas model for the economy of Kaliningrad region. The forms of regional economy development are analyzed/ The article gives the forecast of economy development till 2017.*

Метод программного развития на основе производственной функции Кобба-Дугласа был апробирован нами на показателях социально-экономического развития Калининградской области.

Оценка параметров производственных функций основывалась на данных за 1996-2012 гг. (табл. 1). Данные за 1996-2007 гг. были взяты из официальных статистических источников, а с 2008 по 2012 г. использовались прогнозные показатели в соответствии с перспективным финансовым планом на 2008-2012 гг., разработанным Министерством финансов Калининградской области. Показатели в денежных единицах (ВРП и стоимость основных фондов) с учетом индекса потребительских цен приводились к базовому 2007 году.

*Таблица 1*

**Основные социально-экономические показатели по Калининградской области за 1996-2012 гг.**

| Год | ВРП в тек. ценах, млн руб. | Индекс потреби-тельских цен, % | ВРП в ценах 2007 г., млн руб. (X) | Стоимость основных фондов*, млн руб. | Стоимость основных фондов, в ценах 2007 г., млн руб. (К) | Занятые в экономике (тыс. чел) (L) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1996 | 4662,3 | 120,0 | 21073,9 | 18 000 | 81361,3 | 404,8 |
| 1997 | 9319,4 | 120,0 | 35103,6 | 33 000 | 124302,0 | 406,9 |
| 1998 | 15050,8 | 120,0 | 47243,6 | 50 000 | 156947,0 | 409,0 |
| 1999 | 19619,6 | 120,0 | 51320,6 | 60 000 | 156947,0 | 411,1 |
| 2000 | 24308,8 | 117,5 | 54116,2 | 80 300 | 178763,7 | 413,2 |
| 2001 | 33797,4 | 121,0 | 62181,6 | 89 251 | 164207,0 | 409,1 |
| 2002 | 42019,6 | 109,8 | 70409,0 | 102 325 | 171458,1 | 410,5 |
| 2003 | 49120,4 | 117,5 | 70048,7 | 136 207 | 194239,6 | 418,2 |
| 2004 | 70253,1 | 111,7 | 89691,4 | 142 772 | 182275,4 | 440,1 |
| 2005 | 85720,9 | 111,1 | 98504,9 | 178 685 | 205333,2 | 440,3 |
| 2006 | 115000,0 | 107,9 | 122475,0 | 195 805 | 208532,3 | 500,0 |
| 2007 | 144380,0 | 106,5 | 144380,0 | 200 000 | 200 000,0 | 525,0 |
| 2008 | 173500,0 | 105,5 | 162910,8 | 216000 | 202816,9 | 551,0 |
| 2009 | 214960,0 | 105,0 | 191317,9 | 232000 | 206483,8 | 589,0 |
| 2010 | 268600,0 | 105,0 | 227674,6 | 248000 | 210213,4 | 626,0 |
| 2011 | 325600,0 | 104,5 | 262847,4 | 264000 | 213119,5 | 686,0 |
| 2012 | 396500,0 | 104,5 | 306299,5 | 280000 | 216302,3 | 710,0 |

***** Стоимость основных фондов в период с 2008 по 2012 г. была найдена путем линейной интерполяции.

Таким образом, мультипликативная функция заменяет оригинальный объект – экономику Калининградской области. Мультипликативная производственная функция (МПФ) задается выражением функции Кобба-Дугласа для Калининградской области в период с 1996 по 2012 г. Расчеты представлены в табл. 2.

$$X = K^{L_K} L^{L_L}, \text{ млн руб.}$$

где $L_K$ и $L_L$ – статистические коэффициенты эластичности.

*Таблица 2*

**Результаты расчетов мультипликативной производственной функции для экономики Калининградской области за период 1996-2012 гг.**

| Показатель | $\alpha_L$ | $\alpha_K$ | ln A | Функция | $R^2$ |
|---|---|---|---|---|---|
| Значение | 2,39 | 1,43 | -20,55 | $X = 0{,}01K^{1{,}43}L^{2{,}39}$ | 0,9913 |

На рис. 1 приведены графики фактического ВРП и ВРП, рассчитанного по производственной функции Кобба-Дугласа. Кроме того, что ВРП в обоих случаях растет, из графика также видно, что найденный по используемой формуле ВРП достаточно близок к фактическому ВРП ($R^2$ (коэффициент корреляции) = 0,9913), что позволяет использовать данные расчеты для последующих обоснований траектории развития экономики региона.

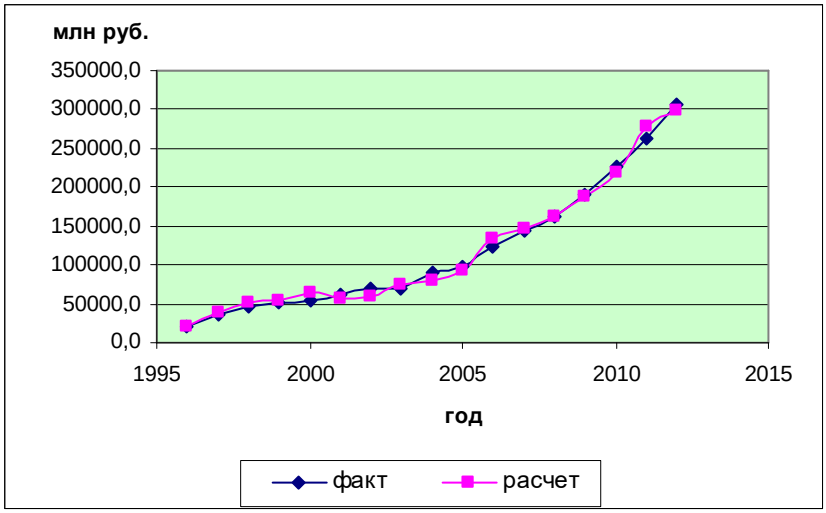



**Рис. 1. Фактический ВРП и ВРП, рассчитанный по мультипликативной производственной функции Кобба-Дугласа для экономики Калининградской области за период 1996-2012 гг.**

Как видно из графика, фактические данные о ВРП и значения ВРП, рассчитанные по модели Солоу, несопоставимы, следовательно, модель Солоу для последующих обоснований в расчетах по развитию области нецелесообразна.

Затем исследовалось соотношение экстенсивных и интенсивных факторов экономического роста при помощи параметров производственной функции. Такой анализ основывается на представлении производственной функции в приростной форме, переменные формулируются как темпы прироста продукции и учитываемых ресурсов. Для анализа воздействия на обобщающие показатели экстенсивного и интенсивного развития промышленности факторов живого и овеществленного труда необходимо сравнить коэффициенты эластичностей производственной функции по фондам и труду. Если $\alpha_K$, $\alpha_L$ – коэффициент эластичности фондов и труда соответственно, то: если $\alpha_K+\alpha_L>1$ – имеет место

экономический рост, в противном случае убывание. Если $\alpha_K > \alpha_L$, имеет место трудосберегающий (интенсивный) рост, в противном случае – фондосберегающий (экстенсивный) рост.

По проведенному исследованию можно сделать вывод, что в совокупности в прошедший период и планируемый предполагается фондосберегающий рост экономики Калининградской области (табл. 3).

*Таблица 3*

**Определение типа роста экономики Калининградской области за период 1996-2012 гг.**

| Показатель | $\alpha_L$ | $\alpha_K$ | ln A | A | Тип роста |
|---|---|---|---|---|---|
| Значение | 2,39 | 1,43 | -20,55 | 0,01 | *экстенсивный* |

Для мультипликативной производственной функции норма замены труда фондами пропорциональна фондовооруженности. Норма замены труда фондами показывает, сколько нужно единиц фондов для компенсации выбывшей малой единицы труда, чтобы сохранить выпуск на прежнем уровне. Результаты расчетов норм замены труда фондами в Калининградской области представлены в табл. 4.

*Таблица 4*

**Нормы замены труда фондами для экономики Калининградской области за период 1995-2012 гг., млн руб./тыс.чел.**

| Год | $S_K$ по МПФ * | Год | $S_K$ по МПФ |
|---|---|---|---|
| 1995 | 0,59 | 2004 | 694,00 |
| 1996 | 336,79 | 2005 | 781,43 |
| 1997 | 511,88 | 2006 | 698,85 |
| 1998 | 643,00 | 2007 | 638,34 |
| 1999 | 639,71 | 2008 | 616,78 |
| 2000 | 724,93 | 2009 | 587,42 |
| 2001 | 672,58 | 2010 | 562,69 |
| 2002 | 699,88 | 2011 | 520,57 |
| 2003 | 778,28 | 2012 | 510,48 |

* $\alpha_L / \alpha_K = 2{,}05$

Таким образом, расчет норм замены труда фондами отражает, что в плановом периоде (с 2008 по 2012 гг.) Правительством Калининградской области правильно составляются прогнозы с направлением на обеспечение определенного объема регионального продукта все с большими нормами замены труда фондами.

Этот же факт подтверждается расчетами параметров производственной функции для данного периода, которые отражают трудосберегающее направление экономического роста региона (табл. 5).

*Таблица 5*

**Определение типа роста для экономики Калининградской области за период 2008-2012 гг.**

| Показатель | $\alpha_L$ | $\alpha_K$ | ln A | A | Тип роста |
|---|---|---|---|---|---|
| Значение | 0,20 | 9,02 | -99,45 | 0,01 | *интенсивный* |

На следующем этапе находились масштаб и эффективность производства региона. Для решения этой проблемы по формулам представленным в табл. 6 были рассчитаны относительные (безразмерные) показатели.

*Таблица 6*

**Формулы расчета относительных (безразмерных) показателей для расчета показателей эффективности и масштаба производства**

| | | | |
|---|---|---|---|
| $\alpha = \frac{\alpha_K}{\alpha_K + \alpha_L}$ | $\tilde{X} = \frac{X}{X_0}$ | $\tilde{K} = \frac{K}{K_0}$ | $\tilde{L} = \frac{L}{L_0}$ |
| $E_K = \frac{\tilde{X}}{\tilde{K}}$ | $E_L = \frac{\tilde{X}}{\tilde{L}}$ | $E = E^{\alpha}{}_K E^{1-\alpha}{}_L$ | $M = \tilde{K}^{\alpha} \tilde{L}^{1-\alpha}$ |

* - определение параметров дано ранее и в табл. 7.

Масштаб производства показывает, во сколько раз увеличился ВРП за счет экстенсивных факторов роста (т.е. за счет увеличения затрат ресурсов). Эффективность производства показывает, во сколько раз увеличился ВРП за счет интенсивных факторов (т.е. за счет улучшения использования ресурсов). Показатели эффективности и масштаба производства экономики Калининградской области за период 1996-2012 гг. отражены в табл. 7.

*Таблица 7*

**Показатели эффективности и масштаба производства экономики Калининградской области за период 1996-2012 гг.**

| Показатель | Коэфф. эластичности по фондам | Коэфф. эластичности по труду | Относительная эластичность по фондам | Относительная эластичность по труду | Коэффициент роста ВРП за период | Коэффициент роста фондов за период | Коэффициент числа занятых за период | Эффективность по фондам | Эффективность по труду | Общая эффективность | Масштаб производства |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | $\alpha_L$ | $\alpha_K$ | $\alpha$ | $1-\alpha$ | $\tilde{X}$ | $\tilde{K}$ | $\tilde{L}$ | $E_K$ | $E_L$ | E | M |
| Значение | 2,80 | 1,37 | 0,37 | 0,63 | 14,53 | 2,66 | 1,75 | 5,47 | 8,29 | 7,09 | 2,05 |

Общий рост ВРП с 1996 по 2012 г. в 14,53 раза произошел за счет роста масштаба производства в 2,05 раза и за счет повышения эффективности производства в 7,09 раза (2,05 х 7,09 = 14,53). Данный факт положительно характеризует экономику Калининградской области.

Однако некоторые авторы ссылаются на завышение роли интенсивных факторов (почти на 40% выше удельный вес прироста эффективности использования ресурсов в обеспечении общего прироста выпуска продукции) в валовом выпуске в связи с использованием валовой продукции "как измерителя зависимой переменной в производственной функции". Это может быть связано с тем, что при оценке параметров производственной функции с валовой продукцией в качестве зависимой переменной темп прироста материальных затрат (которые также являются фактором, формирующим общий темп роста выпуска продукции) учитывается фактически вне блока конструктивных переменных модели, т.е. добавляются к темпу роста собственно эффективности использования ресурсов.

Поэтому, учитывая динамичность материалоемкости продукции, связанную как с развитием техники и технологии, так и с динамикой эффективности использования материальных ресурсов в производстве, необходимо использовать показатель конечной продукции при оценке параметров производственной функции, рассчитываемый следующим образом:

1. Определяется сумма материальных затрат в промышленности региона (см. формулу 1):

$$M_t = \sum_i (W_{t_i} - П_{t_i})\Delta_{t_i}, \qquad (1)$$

где $П_{ti}$ – сумма прибыли, полученной в промышленности региона в году t;

$W_{ti}$ – стоимость валовой продукции региона;

$Δ_{ti}$ – доля материальных затрат в структуре затрат промышленности региона.

2. Определяется общая сумма налогов, отправляемых в бюджет от данной отрасли ($H_t$).

3. Находится стоимость конечной продукции (см. формулу 2):

$$Y_t = W_t - M_t + H_t. \qquad (2)$$

Следовательно, положительное воздействие фондоотдачи, исчисленной по соотношению средних величин продукции и стоимости фондов, на динамику совокупной эффективности использования ресурсов производства, связано с тем, что масштабы прироста стоимости основных фондов в промышленности региона в настоящее время успешно компенсируют своей достаточно высокой и повышающейся эффективностью падение эффективности всей суммы функционирующих фондов.

Это является подтверждением необходимости продолжения модернизации и внедрения современных технологий, как одного из главнейших путей повышения роли эффективности использования ресурсов в экономическом росте региона.

При программном подходе к региональному экономическому развитию, предполагающему наличие определенного задания по темпам роста выпуска продукции на определенный период, необходимо планировать достаточно точные пути обеспечения этого роста. При данной величине общеэкономического и промышленного потенциала региона внутрирегиональные источники экономического роста, в общем, есть величина

фиксированная, ее прирост определяется ресурсными возможностями национальной экономики в целом.

Возможности по увеличению со стороны федерального бюджета инвестиций в региональное развитие определяются балансом капитальных вложений, необходимостью решения задач в других отраслях и регионах страны. Возможности по увеличению численности занятых в региональном производстве лимитируются местным рынком труда, условиями миграции в регионе, доступными в рассматриваемом периоде преобразованиями в области уровня жизни в регионе, что также связано с определенными централизованными ресурсами.

Поэтому, если необходимый для достижения программных целей среднегодовой темп роста производства составляет $y$, а за счет экстенсивных факторов можно достигнуть среднегодового темпа, равного $y' = \alpha_t F + \beta_t L$, где $\alpha_t$ и $\beta_t$ – соответственно усредненные за прогнозируемый период значения коэффициентов эластичности, то величина $\Delta y = y - y'$ должна быть обеспечена за счет интенсивных факторов экономического роста. Так как коэффициенты эластичности даны, обеспечение необходимого прироста выпуска продукции связано с приростом производительности труда и фондоотдачи.

Таким образом, при заданных объемах прироста производственных ресурсов могут планироваться задания по приросту эффективности использования производственных фондов и живого труда на уровне региона. Конкретные задания по приросту производительности и фондоотдачи сверх тех показателей, которые могут быть достигнуты при сложившихся тенденциях их изменения и при данных условиях региональной экономики, определяются посредством анализа прогнозных оценок производительности труда и фондоотдачи, в основе которых лежат инерционные тенденции.

Исследование позволило спрогнозировать имеющиеся показатели еще на пять лет, т.е. глубина прогноза $\tau = 1,2,3,4,5$.

Прогнозные значения ресурсов (основные фонды – K и занятые в экономике – L) определяются с помощью экстраполяционных (трендовых) моделей (рис. 2 и 3).

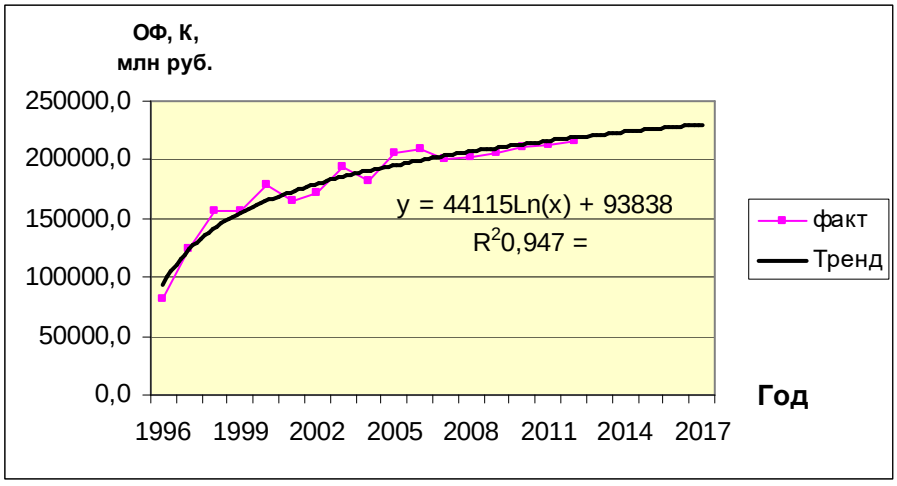



**Рис. 2. Прогноз основных фондов по тренду для экономики Калининградской области на 2013-2017 гг.**

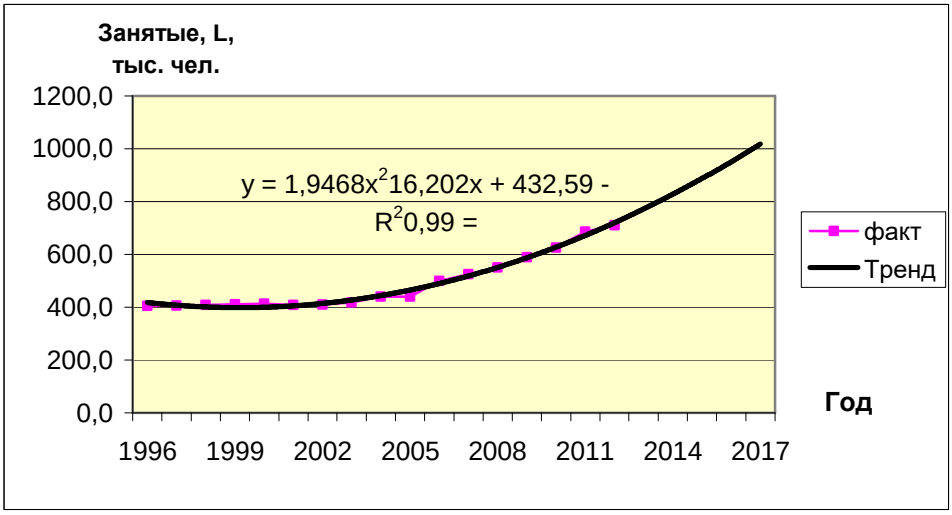



**Рис. 3. Прогноз занятых в экономике по тренду в Калининградской области на 2013-2017 гг.**

Для составления тренда основных фондов использовалась логарифмическая функция как наиболее приближенная к сложившейся тенденции.

Для составления прогноза занятых в экономике Калининградской области использовался полином второй степени.

Затем были спрогнозированы показатели валового регионального продукта на основе фактических (прогнозных) значений и на основе расчетных показателей по производственной функции. Результаты прогнозов отражены на рис. 4 и 5.

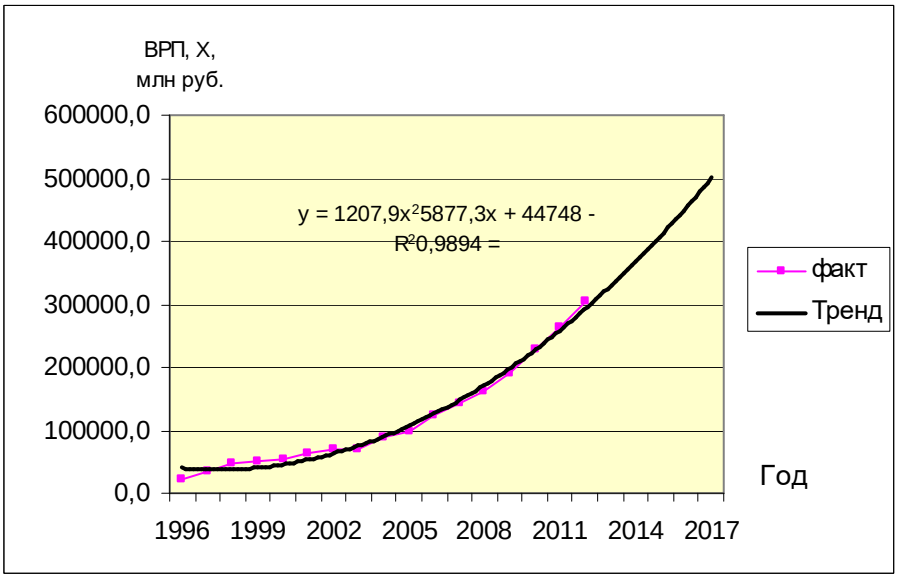



**Рис. 4. Прогноз ВРП по тренду для Калининградской области на 2013-2017 гг.**

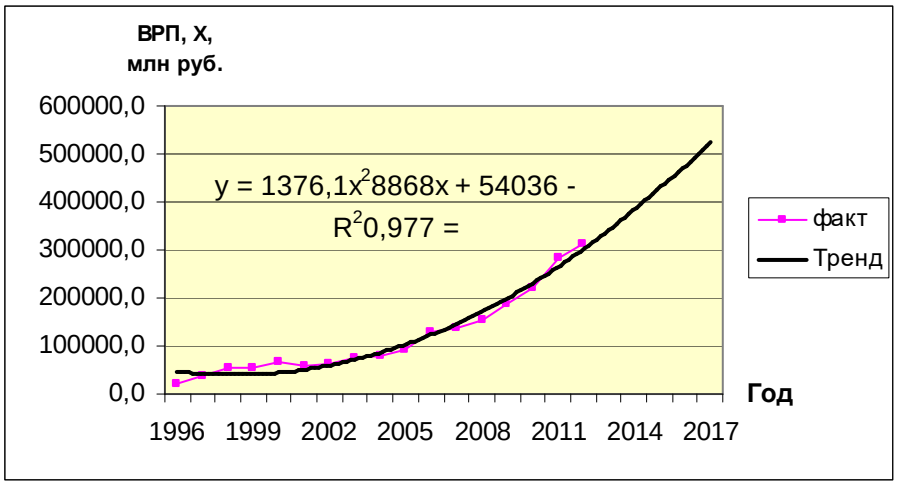



**Рис. 5. Прогноз ВРП по мультипликативной производственной функции по тренду для Калининградской области на 2013-2017 гг.**

Если какой-либо одной прогнозной модели нельзя отдать предпочтение, надо взять линейную комбинацию этих моделей. Так на нашем примере каждая модель имеет хорошее соответствие с реальными данными, то мы возьмем линейную комбинацию этих моделей. Вес каждой модели дадим равный ½ (рис. 6).

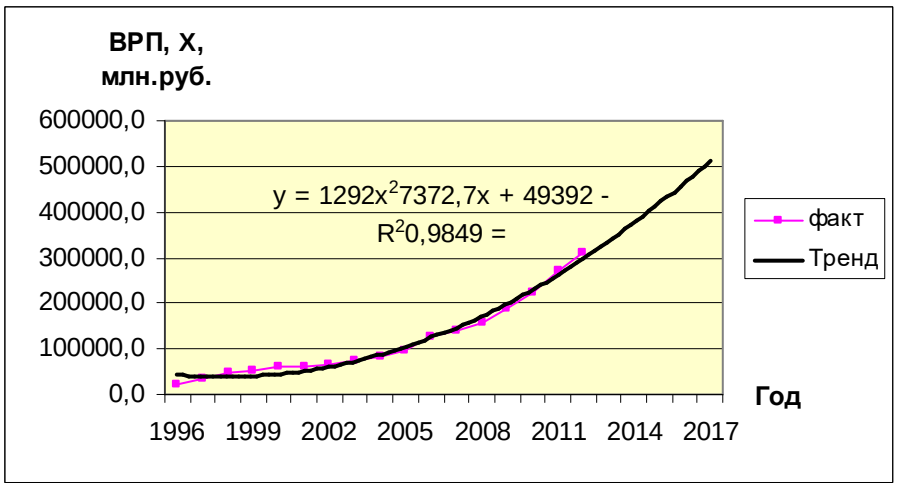



**Рис. 6. Прогноз ВРП по линейной комбинации по тренду для Калининградской области на 2013-2017 гг.**

Все найденные при помощи трендовых полиноминальных функций (за исключением логарифмического тренда основных фондов) значения представлены в табл. 8.

Если прогноз показателей эффективности на основе экстраполяции сложившихся тенденций показывает возможность достижения темпов прироста производительности труда и фондоотдачи соответственно $l^*$ и $f^*$, а необходимые для получения величины $\Delta y$ темпы составляют соответственно $l$ и $f$, то разница $l - l^*$ и $f - f^*$ показывает количественные параметры той программы интенсификации регионального производства, которая должна быть

осуществлена для достижения поставленных перед регионом задач и прироста объема выпуска производства.

*Таблица 8*

**Прогноз основных экономических показателей по тренду для Калининградской области на 2013 – 2017 гг.**

| Год | ВРП X, млн руб. | ОФ K, млн руб. | Занятые L, тыс. чел. | МПФ, млн руб. | Линейная комбинация ВРП и МПФ, млн руб. |
|---|---|---|---|---|---|
| 2013 | 330316,2 | 221346,8 | 771,7 | 340268,4 | 335291,4 |
| 2014 | 369131,2 | 223731,9 | 827,5 | 382316,1 | 375722,7 |
| 2015 | 410362,0 | 225994,7 | 887,3 | 427116,0 | 418738,0 |
| 2016 | 454008,6 | 228147,1 | 950,9 | 474668,1 | 464337,3 |
| 2017 | 500071,0 | 230199,3 | 1018,4 | 524972,4 | 512520,6 |

Определение необходимого программного уровня прироста производительности труда и фондоотдачи при условии, что сумма коэффициентов эластичности производственной функции равна единице (а она всегда может быть нормирована таким образом), можно произвести на основании следующих соотношений, вытекающих из приведенного выше соотношения факторов, формирующих общий темп прироста выпуска продукции (формулы (3) и (4):

$$l = \Delta - \alpha\left[\gamma\left(\frac{1}{\varphi} - \frac{1}{\lambda}\right)\right]; \quad (3)$$

$$f = \Delta + \beta\left[\gamma\left(\frac{1}{\varphi} - \frac{1}{\lambda}\right)\right]; \quad (4)$$

где φ – темп прироста стоимости основных производственных фондов;

λ – темп прироста численности занятых в производстве (зависит от объемов трудовых ресурсов, миграционных процессов и т.д.).

Следует отметить, что при разработке региональных программ может быть поставлена и обратная задача, т.е. по полученным прогнозным оценкам динамики показателей эффективности использования фондов и трудовых ресурсов найти необходимый объем производственных ресурсов, требуемых для решения задач, определяемых программными заданиями по приросту выпуска продукции. Решение этой задачи покажет необходимый объем ресурсов для реализации целей региональных программ при условии сохранения тенденций развития региональной экономики. Затем необходимо сопоставить необходимые ресурсы с тем, которые могут быть выделены для решения программных задач. Если требуемые и реально имеющиеся ресурсы соответствуют по величине друг другу, то нет необходимости интенсификации производства. Однако в таком случае, целесообразнее изменить задачи в области производства.

Поэтому, если речь идет о собственно программе повышения эффективности использования производственных ресурсов, то встает вопрос о необходимости наращивания темпов роста эффективности исходя из программируемых темпов роста выпуска продукции.

**Литература**

1. Минакир П.А. Экономическое развитие региона: программный подход [Текст]/ П.А. Минакир. – М.: Изд-во "Наука", 1983. – С. 186.
2. Клейкер Г.Б. Производственная функция: теория, методы, применение [Текст] / Г.Б. Клейкер. – М.: Финансы и статистика, 1986.

УДК 338.43:639.2

# Финансовые результаты деятельности рыбопромыслового предприятия

**Е.А. Мишуровская**

*В статье рассмотрены несколько трактовок прибыли с учетом методов и целей ее исчисления. Приведены различные классификации доходов и расходов как составляющих прибыли. Даны предложения об использовании для управленческих целей показателей прибыли, сформированных не на основании бухгалтерских данных, а на основании данных, отражающих технологические особенности деятельности рыбодобывающих предприятий, такие как сезонный характер деятельности, особенности в порядке организации документооборота и пр.*

*The article considers some definitions of profit taking into account methods and purpose of its calculation. The author shows different classifications of income and expense as components of profit. The article gives proposal for use profit performance that are formed on the data reflecting technological features of fishing business. For example, of seasonal nature of activity, features of documentation order and so on.*

Экономическая и юридическая самостоятельность российских рыбодобывающих предприятий заставляет их формировать эффективную рыночную стратегию, обеспечивающую конкурентные преимущества на рынке.

Рыбное хозяйство – специфический вид морской деятельности. Он требует значительных кадровых, временных и финансовых ресурсов для осуществления разведки и организации промысла в различных акваториях, как в морях России, так и в удаленных районах Мирового океана. Большая капиталоемкость основных фондов (флот, порты, береговая инфраструктура) обусловливает значительное время для их окупаемости. Рыбное сырье и рыбная продукция – скоропортящиеся продукты, по этой причине должна быть создана надежная технологическая цепь: добыча – морская обработка – транспортировка – переработка на берегу – реализация. Вся эта цепь требует больших затрат на содержание и обновление.

В условиях сложной экономической ситуации в рыбной отрасли для обеспечения эффективной работы рыбодобывающего предприятия необходимо организовать качественную и научно обоснованную систему управления.

Процесс управления предприятием рассматривается как циклическое выполнение следующих шагов:

- целеполагание;

- планирование (бюджетирование) деятельности;
- получение фактических данных;
- план-фактный анализ, выявление отклонений и их причин;
- корректировка планов (бюджетов), целей предприятия.

Показатели финансовых результатов по конкретному предприятию характеризуют степень умения руководителей успешно осуществлять финансовую, хозяйственную и инвестиционную деятельность.

Финансовый результат хозяйственной деятельности организации определяется показателем прибыли или убытка, который формируется по-разному, в зависимости от методов и целей исчисления. Финансовый результат представляет собой разницу от сравнения сумм доходов и расходов организации. Превышение доходов над расходами означает прибыль, а расходов над доходами - убыток.

Прибыль как синтезирующий показатель является показателем эффективности хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной.

Роль прибыли предприятия в условиях рыночной экономики разнообразна:

- прибыль является одной из основных целей предпринимательской деятельности (отражено в уставных документах);
- прибыль предприятия является базой экономического развития государства;
- прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов, обеспечивающих развитие предприятия;
- прибыль - один из основных критериев эффективности конкретной производственной деятельности.

Существует несколько трактовок прибыли в зависимости от методов исчисления: бухгалтерская, экономическая, налоговая.

**Бухгалтерская прибыль** - прибыль от предпринимательской деятельности, которая рассчитывается по данным бухгалтерского учета, т.е. на основании первичных учетных документов, как разница между доходами и расходами организации.

**Экономическая прибыль** - разница между доходами и экономическими издержками, включающими наряду с общими издержками альтернативные (вмененные) издержки.

**Налоговая прибыль** по общему правилу в соответствии со ст. 247 НК РФ также представляет собой разницу между доходами и расходами организации. Определение прибыли для целей налогообложения будет неодинаково для различных категорий налогоплательщиков, что представлено в нижеприведенной таблице.

**Определение прибыли для целей налогообложения в зависимости от категории налогоплательщика**

| Налогоплательщики | Прибыль для целей налогообложения |
|---|---|
| Российские организации | Доходы, уменьшенные на расходы (п. 1 ст. 247 НК РФ) |
| Иностранные организации, осуществляющие деятельность в РФ через постоянное представительство | Доходы представительства, уменьшенные на расходы представительства (п. 2 ст. 247 НК РФ) |
| Иные иностранные организации | Доходы, полученные в РФ, в соответствии с перечнем, приведенным в ст. 309 НК РФ (п. 3 ст. 247 НК РФ) |

Как видно из приведенных выше определений, базовыми элементами, формирующими финансовый результат деятельности организации, являются доходы, расходы, экономические издержки, причем в зависимости от методов исчисления прибыли будут различаться и понятия доходов и расходов.

Так, для целей исчисления бухгалтерской прибыли доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников; расходами - уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников.

Классификация доходов и расходов должна, в первую очередь, определяться задачами, стоящими перед менеджерами.

В зависимости от характера, условий получения и направлений деятельности можно классифицировать доходы и расходы, как это представлено на рис. 1.

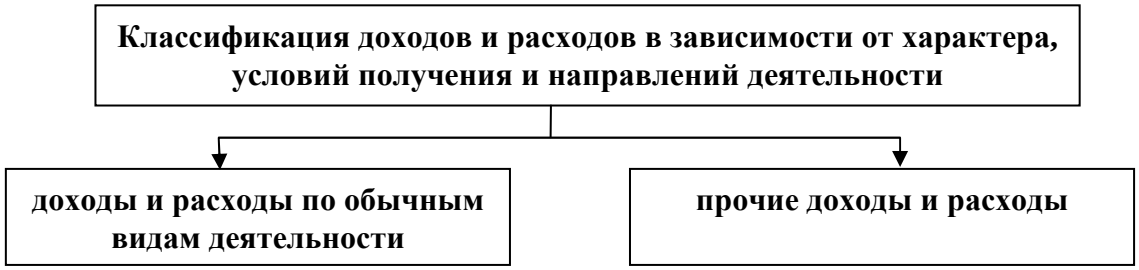



**Рис. 1. Классификация доходов и расходов в зависимости от характера, условий получения и направлений деятельности**

Так например, в рамках основной деятельности рыбопромысловых предприятий основным доходом будет выручка от реализации готовой продукции (рыбы, морского зверя, морепродуктов).

Планирование, учет и калькулирование себестоимости рыбопродукции, морепродуктов и другой продукции на предприятиях рыбной отрасли производится по следующим калькуляционным статьям расходов:

1. Сырье, полуфабрикаты собственного производства и материалы.
2. Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций.
3. Возвратные отходы (вычитаются).
4. Тара и тарные материалы.
5. Топливо и энергия на технологические цели.
6. Основная заработная плата производственных рабочих.
7. Дополнительная заработная плата производственных рабочих.
8. Отчисления на социальное страхование.
9. Расходы на подготовку и освоение производства.
10. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования.
11. Транспортные расходы.
12. Цеховые расходы.
13. Общезаводские расходы.
14. Потери от брака (только в учете).
15. Прочие производственные расходы.
16. Внепроизводственные расходы.

В состав расходов от основной деятельности могут входить такие специфические статьи, как:

1) портовые услуги;
2) спутниковая и радиосвязь;
3) экспертиза санитарного состояния судна;
4) оформление приезда-отъезда экипажа, судовых документов;
5) расходы по доставке экипажей на промысел и обратно;
6) все виды ремонта судна;
7) лицензии, разрешения, свидетельства, квоты;
8) выплаты плавсоставу в виде валюты взамен суточных;
9) износ и расходы на ремонт орудий лова, промыслового снаряжения и промыслового инвентаря и др.

Состав прочих доходов и расходов рыбодобывающих компаний зависит от специфики операций, имевших место в отчетном периоде, как правило, это:

Прочие доходы:

1) от купли- продажи валюты (доход);
2) курсовые разницы (доход);
3) прочие доходы.

Прочие расходы:

1) от выбытия основных средств (расход);
2) от купли- продажи валюты (расход);
3) проценты, уплаченные за полученные кредиты;
4) услуги кредитных организаций;
5) налоги и сборы;
6) убытки прошлых лет, выявленные в отчетном периоде;
7) курсовые разницы (расход);
8) прочие расходы.

Специфические статьи прочих доходов и расходов могут возникать в случае чрезвычайных ситуаций, таких как кораблекрушение и пр.

Такая классификация доходов и расходов не обеспечивает представление в отчетности информации о типологии видов деятельности, а также получаемых от них выгод, т.е. не способствует удовлетворению интересов пользователей.

Для определения конечного финансового результата деятельности организаций весьма интересна группировка доходов и расходов, которая представлена в международных стандартах финансовой отчетности (МСФО). В МСФО группировка осуществляется в зависимости от трех видов деятельности: операционной, инвестиционной и финансовой (рис. 2).

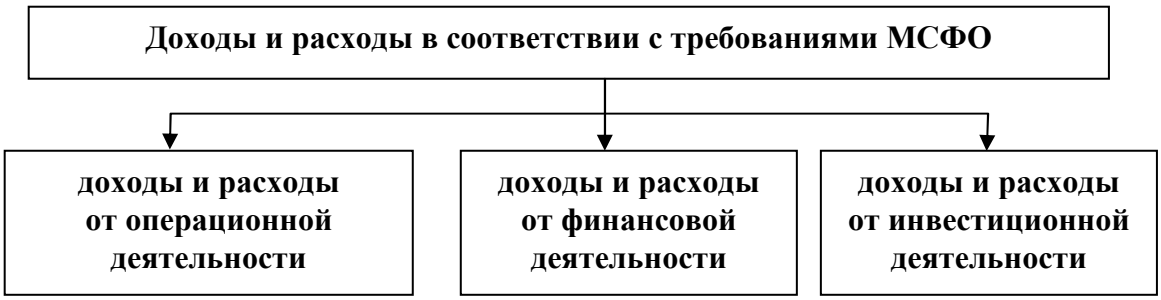



**Рис. 2. Классификация доходов и расходов в соответствии с требованиями МСФО**

Это позволяет обеспечить контроль, во-первых, за степенью риска вложений капитала, во-вторых, за эффективностью операций. Кроме того, подобная классификация позволит определить рентабельность активов по каждому из видов деятельности.

Указанная группировка доходов и расходов имеет экономический смысл, поскольку происходит разграничение долгосрочного и краткосрочного периодов. Так, инвестиционная деятельность связана с осуществлением капиталовложений в течение долгосрочного периода; финансовая - размещение средств организации на краткосрочной основе; операционная деятельность связана с производством и реализацией продукции, выполнением работ и оказанием услуг.

В отличие от классификации, принятой в бухгалтерском учете, доходы и расходы в целях налогообложения делятся на доходы и расходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав и внереализационные доходы и расходы (рис. 3).

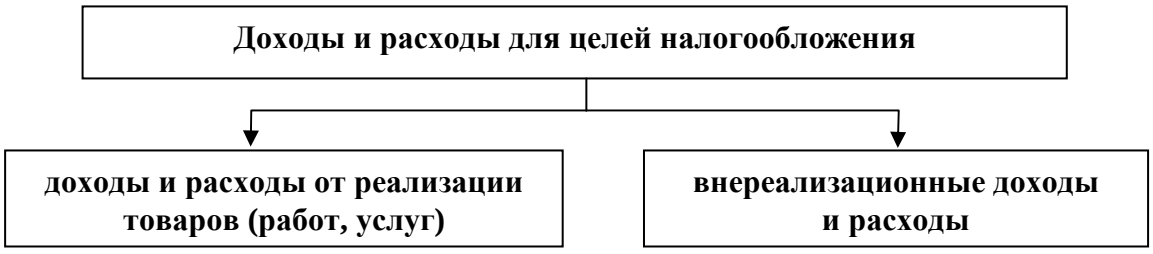



**Рис. 3. Классификация доходов и расходов для целей налогообложения**

Таким образом, проблема классификации доходов и расходов усложняется тем, что в налоговом учете имеется иная группировка.

В системе управления предприятием бухгалтерский учет исполняет роль обратной связи. С его помощью осуществляется сбор информации о текущем хозяйственном состоянии предприятия, которая является базой для план-фактного анализа.

Очень верно, на наш взгляд, А.П. Дугельный и В.Ф. Комаров в своей книге "Бюджетное управление предприятием" отметили, что "Согласно технологии бюджетного управления к учету должно предъявляться требование - планирование и учет должны осуществляться в сопоставимом формате". Чем ближе формат учетных данных и данных системы планирования (бюджетирования), тем достовернее и эффективнее осуществляется план-фактный анализ.

Таким образом, в рамках эффективного управления необходимо получать фактические данные, сопоставимые с плановыми (бюджетными) показателями. При этом получаемые фактические данные должны быть достоверны, правильно отражать существующую хозяйственную ситуацию на предприятии.

Как уже было сказано выше, бухгалтерский, или учетный, метод измерения конечных результатов основывается на исчислении прибыли или убытка по учетным документам. Действующая на данный момент бухгалтерская отчетность не позволяет получить объективную оценку деятельности организаций, поскольку является в некоторой степени выражением субъективного мнения экономистов, ее формирующих, которое проявляется в выборе того или иного варианта учетной политики.

Кроме того, существуют особенности в порядке организации документооборота на рыбопромысловых предприятиях. В связи с тем, что суда находятся в море в течение 9 месяцев, а свою промысловую деятельность они осуществляют за 12-мильной зоной, большинство закупок ТМЦ производится в иностранных портах. Вся продукция, выловленная на судах, продается непосредственно на местах вылова, без захода на территорию Российской Федерации, так как это требует значительных материальных затрат, к тому же свежая рыба имеет ограниченный срок хранения, а переход до российской границы занимает в среднем от 4 до 14 дней, в зависимости от места вылова. Все данные о получении и расходовании продуктов питания, топлива и других ТМЦ, а также о вылове рыбы и ее реализации приходят по электронной почте по мере осуществления операции в виде радиограмм. Сами документы, составляемые в момент совершения операции, поступают на предприятие после того, как происходит смена экипажа и возврат судна в российский порт.

Кроме того, на наш взгляд, описанный выше порядок определения финансовых результатов, в частности, показателя прибыли, не позволяет оценить реально существующую хозяйственную ситуацию на предприятии, а следовательно, реальный результат деятельности рыбодобывающей организации за отчетный период. Это обусловлено рядом отраслевых особенностей.

К основным отраслевым особенностям предприятий рыбной отрасли, которые в полной мере необходимо учитывать при использовании показателей

финансовых результатов, сформированных по данным бухгалтерского учета и отчетности, для целей планирования (бюджетирования) деятельности и проведения план-фактного анализа, выявления отклонений и их причин, относятся:

- наличие особенностей по формированию доходов и расходов при использовании в хозяйственной деятельности договоров тайм-чартера и бербоут-чартера;
- применение в течение календарного года разработанных форм внутренней отчетности, в том числе оперативной;
- необходимость внедрения специализированных первичных бухгалтерских документов и разработка порядка учета хозяйственных операций на основании рапортов капитана судна и радиограмм, присылаемых на предприятие по радиосвязи в течение нахождения судна на промысле;
- сезонность осуществляемой деятельности и отсюда неравномерное формирование финансовых результатов деятельности предприятия в течение календарного года;
- проведение текущих и капитальных ремонтов судов и порядок учета таких расходов при отсутствии доходов от основного вида деятельности и др.

На наш взгляд, экономически необоснованно использовать для управленческих целей показатели финансовых результатов деятельности предприятия, предоставляемые системой бухгалтерского учета.

В рамках эффективного управления необходимо использовать фактические данные, отражающие технологические особенности деятельности рыбодобывающих предприятий.

Так, считаем, что порядок определения финансовых результатов деятельности рыбодобывающего предприятия должен строиться по циклическому признаку: судно на промысле и судно на ремонте. Ниже представлен график зависимости вылова рыбы от месяца года на примере ООО "Запморфлот", которое осуществляет свою промысловую деятельность преимущественно в Северо-Восточной и Северо-Западной Атлантике.

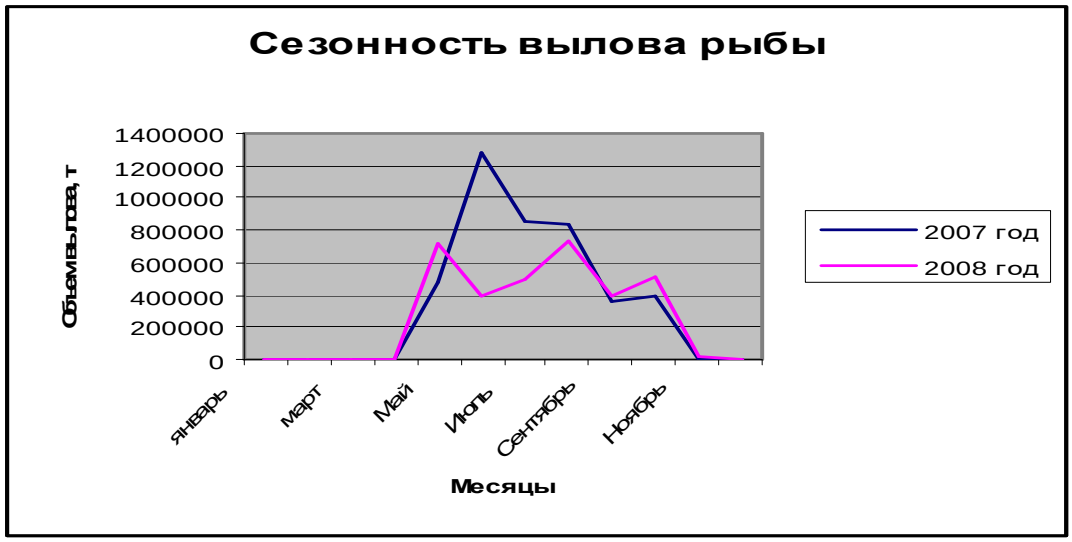



**Рис. 4. Сезонность вылова рыбы**

На вышеприведенном графике хорошо видно, что деятельность ООО "Запморфлот" носит циклический характер. Выделяются два различных производственных цикла, которые чередуются: судно на промысле (апрель, май, июнь, июль, август, сентябрь, октябрь, ноябрь, декабрь) и судно на ремонте (январь, февраль, март).

По этой причине финансовые результаты деятельности предприятия за отчетный период (месяц) в течение календарного года значительно колеблются. Итоговый результат деятельности предприятия за год сгладит имеющиеся колебания, в результате чего пользователь не сможет сделать объективные выводы об экономической эффективности предприятия в период нахождения судов на промысле.

Кроме того, считаем, что для управленческих целей целесообразно использовать финансовый результат, рассчитанный по каждому судну в отдельности, как разность между совокупным доходом и совокупными расходами, понесенными предприятием в рамках конкретного судна за полный производственный цикл, включающий в себя период нахождения судна на промысле.

УДК 656.07:330.13

# Смена парадигм управления и переход к комплексному управлению предпринимательскими рисками в российских транспортно-экспедиторских компаниях

**И.П. Скобелева, Н.В. Легостаева**

*В статье рассматриваются принципы, методы и инструменты комплексного риск-менеджмента.*

*This article discusses the principles, methods and tools for integrated risk management*

Мировой финансовый и экономический кризис остро обозначил проблему неэффективного регулирования и управления рисками как на макро-, так и на микроуровне, не отвечающих современным реалиям развития и глобализации экономических процессов.

Прокатившаяся череда банкротств и крупных финансовых потерь зарубежных и отечественных компаний, которые могли бы быть предотвращены посредством эффективных процедур управления риском, стала одной из основных причин возрастания роли риск-менеджмента в системе управления предприятием. Всё это актуализировало дальнейший интерес науки к различным аспектам проявления, измерения и воздействия на риски.

В отличие от зарубежной практики, на многих отечественных предприятиях и, в частности, в сфере транспортно-экспедиторского бизнеса, риск-менеджмент считается специализированным и обособленным видом деятельности (чаще всего компетенцией служб промышленной безопасности и

охраны труда), который не оказывает непосредственного влияния на результаты работы предприятия в целом. При обилии посвященных теме рисков публикаций в российских изданиях подавляющее большинство рассматривает их исключительно в области банковского и финансового сектора экономики, и лишь немногие работы освещают вопросы управления рисками в деятельности промышленных предприятий и предприятий в сфере услуг.

Отсутствие адаптированных к российским условиям подходов к построению системы риск-менеджмента является одним из основных препятствий для его встраивания в процесс управления компанией. Это подтверждает как целый ряд исследований и многочисленных опросов, так и опыт специалистов-практиков. Очевидно, что необходимость управления рисками признается практически всеми руководителями и, тем не менее, явно ощущается недостаток формализованных методик и процедур риск-менеджмента.

Общеизвестно, что для обеспечения эффективной деятельности компании в долгосрочной перспективе система целей компании должна включать цели роста, развития, финансового результата и уровня риска. Необходимость первых трех элементов системы целей осознана собственниками и менеджерами давно. Значение риска в управлении стало актуализироваться в последнее десятилетие и только в настоящее время осуществляется постепенный переход к новой модели риск-менеджмента и смена парадигмы управления. Претерпевают изменения концепция риска, научная база, концептуальная модель управления, управленческие механизмы и ценность риск-менеджмента. Как отражение этой новой идеологии сформировалась концепция *корпоративного риск-менеджмента,* разработанная зарубежными специалистами и практиками в области экономики и менеджмента, целью которой является обеспечение стратегической защищенности от рисков и повышение потенциала создания стоимости, а функциями - планирование, организация, стимулирование, контроль. Новая парадигма управления предполагает расширение принципов риск-менеджмента и применение новых методов и инструментов диагностики и управления рисками.

Анализ приводимых в научной литературе различными отечественными и зарубежными авторами принципов управления рисками показывает их разрозненность, а попыткам их систематизации, на наш взгляд, присуще множество спорных моментов. Вместе с тем, нельзя не отметить, что теория и практика управления риском выработала ряд фундаментальных принципов, которыми следует руководствоваться субъекту управления, а именно:

- Принцип максимизации, предусматривающий стремление к наиболее полному охвату каркаса рисковых экспозиций и обусловливающий уменьшение степени неопределенности.
- Принцип минимизации, означающий сведение к минимуму как спектра возможных рисков, так и степень их влияния на деятельность компании.
- Принцип адекватности**,** выражающийся в осознанной и быстрой реакции на все изменения, вызванные ситуацией риска и возможностью его возникновения.

- Принцип принятия, отражающий сознательное желание субъекта принимать решения в условиях неопределенности и риска.

Современный концептуальный подход к риск-менеджменту позволяет существенно расширить систему принципов управления.

С нашей точки зрения, представляется целесообразным включение в неё следующих позиций: интегрированность риск-менеджмента в корпоративную стратегию, экономическая обоснованность принимаемых решений в ситуации риска с учетом их влияния на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия, наличие необходимого и достаточного объема достоверной информации, учет объективных характеристик среды, в которой предприятие осуществляет свою деятельность, системность риск-менеджмента, предполагающую текущий анализ эффективности принятых решений и оперативную корректуру набора используемых принципов и методов управления рисками.

Применение данных принципов предполагает, что целесообразность принятия любого предпринимательского решения, в природе которого изначально заложен риск, определяется возможностью оценки вероятных потерь.

Это означает, что эффективность риск-менеджмента определяется не только знанием о возможном риске и выполнением его качественного анализа, но и необходимостью определения его степени, которую одни авторы характеризуют как вероятность наступления случая потерь, другие же - как размер возможного ущерба. Второй подход, на наш взгляд, является наиболее обоснованным и применимым в практической деятельности.

Как и любая управленческая деятельность, риск-менеджмент имеет свой логический аспект (принятие решений) и свою процедуру (последовательность действий). Процесс управления рисками состоит из нескольких этапов: постановка целей управления рисками; идентификация и анализ риска; выбор методов воздействия на риск; анализ эффективности принятых решений и корректура целей управления рисками.

На практике эти этапы реализуются не обязательно в строгой последовательности, а могут выполняться параллельно.

Постановка целей управления рисками характеризуется использованием методов анализа и прогнозирования экономической конъюнктуры, выявлением возможностей и потребностей предприятия в рамках стратегии и текущих планов его развития.

Идентификация рисков подразумевает их выявление, выделение особенностей реализации, изучение размера возможного ущерба и влияющих на риск факторов, изменения рисков во времени и степень взаимосвязи между ними. В ходе идентификации определяются источники неопределенности и риска, последствия реализации риска, источники информации, численное определение риска, взаимное влияние рисков друг на друга.

Отсутствие в большинстве транспортно-экспедиторских отечественных компаний научно обоснованной классификации рисков не позволяет им четко определить место каждого риска в общей системе и создать возможности для

эффективного применения соответствующих методов и приемов риск-менеджмента.

Тем не менее, отнесение риска с его характерными признаками к определенному классу уже может напрямую указать меры управляющего воздействия, а выбор классификаторов риска является основой для конфигурирования различных программ риск-менеджмента в компании.

Проведенное исследование по проблемам классификации предпринимательских рисков свидетельствует о существенном различии в мнениях специалистов по этому вопросу, неполноте отражения различных видов предпринимательского риска, а также отнесении рисков, вызванных одинаковыми причинами, к разным классификационным признакам.

Таким образом, содержание такого многообразного явления, как классификация рисков, на данный момент остается открытым.

Тем не менее, современные реалии требуют от компаний выработки индивидуальных подходов к классификации рисков для целей эффективного управления и минимизации потерь, и в этой связи повышается актуальность вопросов разработки внутрифирменных стандартов классификации рисков.

Учет недостатков в существующих классификациях рисков и особенностей функционирования транспортно-экспедиторского бизнеса компаний позволяет предложить следующий подход к классификации рисков для целей риск-менеджмента, и прежде всего для формирования атласа рисков.

В качестве основных классификационных признаков предлагается выделять: источники риска, сферу их возникновения, длительность воздействия рисков во времени и степень воздействия.

К источникам возникновения рисков следует отнести направления деятельности компании (бизнес-процессы) и согласно данному классификационному признаку подразделить риски на операционные, коммерческие и финансовые.

В группу операционных рисков для ТЭК возможно включение: риска снижения запланированных объемов деятельности и реализации услуг, риска снижения запланированных цен на реализацию услуг, риска увеличения расхода материальных затрат из-за изменения цен на ГСМ и риска ослабления активов.

К коммерческим рискам транспортно-экспедиторских компаний возможно отнесение: риска реализации услуг на рынке, риска транспортировки товаров, риска приемки услуг покупателем, риска платежеспособности покупателя и риска форс-мажорных обстоятельств.

Группа финансовых рисков должна объединить в себе риск ликвидности, инфляционный, кредитный, валютный и инвестиционный риски.

Для тех ТЭК, которые планируют осуществлять инвестиционную деятельность, при классификации рисков целесообразно, на наш взгляд, выделить инвестиционные риски из группы финансовых в отдельную категорию для последующего построения карты риска "Проекты".

Учитывая, что категория риска подразумевает наличие рискующего субъекта, способного осознанно или интуитивно идти на его принятие и

имеющего свой определенный менталитет при построении классификации необходимо учитывать риск, связанный с личностью менеджеров.

В разрезе групповой классификации для каждого простого риска необходимо указать сферу его возникновения (внешняя или внутренняя). Необходимым условием, облегчающим построение рискового профиля компании, является указание для каждого простого риска, вошедшего в реестр, длительности его воздействия. Для кратковременных рисков, угрожающих компании, известен конечный отрезок времени, и управляющее воздействие будет ограничено этим промежутком. Постоянные риски потребуют непрерывного внимания.

С нашей точки зрения, важнейшим элементом классификации рисков, имеющим наибольшее практическое значение, является степень его воздействия. Деление рисков, согласно данному признаку, на допустимые критические и катастрофические риски существенно влияет на определение границы толерантности компании к риску при их картографировании.

Таким образом, транспортно-экспедиторским компаниям на стадии разработки классификации рисков целесообразно разделять их на категории в зависимости от источников возникновения направлений деятельности (бизнес-процессов), учитывать сферу возникновения рисков, длительность и степень воздействия. Представляется возможным частично использовать проработанную в зарубежной практике классификацию рисков посреднических услуг, но с учетом того факта, что операторы экспедирования не являются посредниками в чистом виде из-за их тесного взаимодействия с транспортом. При разработке системы классификации рисков в компаниях, относящихся к малому бизнесу, которых в данной сфере подавляющее большинство необходим учет спектра рисков, характерных для малых предприятий.

Формирование эффективной системы управления рисками в любой компании невозможно без их идентификации, актуализации, систематизации и анализа.

Существующий на данный момент набор диагностических методик риска, предложенных и апробированных многими авторами и организациями, весьма значителен. Наибольшее распространение среди них получили такие как SWOT-анализ, PEST-анализ, "бенчмаркинг", сценарный анализ, "мозговой штурм", финансовый коэффициентный анализ и "стресс-тестирование".

В современных условиях, когда остро обозначилась проблема неэффективного управления рисками, появляется необходимость внедрения в практику предприятий наиболее приспособленных к потребностям риск-менеджмента методик диагностики бизнес-рисков.

В этой связи, на наш взгляд, особую актуальность приобретает применение такого инструментария диагностики рисков, как их картографирование, с последующим формированием атласа рисков. Использование карт риска позволяет систематизировать информацию о рисковом спектре компании и представлять её в форме двух- или трёхмерных графических моделей [1].

Карта риска, по сути, является графическим описанием ограниченного числа рисков организации, ранжированных исходя из вероятности наступления рискового события и возможного ущерба (значимости), а процесс картографирования рисков включает идентификацию, оценку частоты и значимости каждого вида рисков.

Рассмотрим особенности и этапы формирования атласа бизнес-рисков применительно к транспортно-экспедиторским компаниям.

Первоначально при построении рискового профиля, на основе сбора информации о ценностях компании, находящихся под риском, необходимо определить её рисковый спектр. Проведение этого этапа предполагает анализ отраслевых особенностей функционирования бизнеса, оказывающих существенное влияние на вид профиля риска компаний.

Обозначим специфику российского транспортно-экспедиторского бизнеса на современном этапе.

На данном этапе транспортно-экспедиторский бизнес характеризуется крайне высоким уровнем рискового фона. Это связано не только с влиянием мирового финансово-экономического кризиса, но и спецификой бизнеса, который находится в стадии развития, антимонополен по своей природе, функционирует в условиях жесточайшей конкурентной борьбы за клиентов и грузопотоки при отсутствии входных рыночных барьеров.

Учет выявленных особенностей бизнеса должен найти отражение на следующем этапе диагностики бизнес-рисков, а именно при разработке экспресс-тестов для их идентификации, которые будут являться опорным каркасом картографирования.

В этой связи нельзя не отметить, что процедура построения карт риска в подавляющем большинстве транспортно-экспедиторских компаний серьёзно затруднена в связи с отсутствием стандартных экспресс-тестов для управленческого персонала компании и экспертов.

Для более точной идентификации рисков такие экспресс-тесты должны быть построены концептуально, т.е. базироваться на общей теоретически последовательной модели функционирования коммерческой организации [4]. При их разработке необходимо учитывать факт проявления рисков на различных уровнях иерархии и избегать линейного построения, при котором невозможно полно и целесообразно отражать совокупность связей, образующих рисковую обстановку как внутри, так и вне фирмы.

Экспресс-тесты для идентификации рисков транспортно-экспедиторских компаний должны включать следующие разделы: финансы, клиенты, процессы и персонал. Такой подход позволит увязать управление рисками с системой сбалансированных показателей и продемонстрировать все ценности компании, находящиеся под угрозой как в текущей деятельности, так и в ходе реализации стратегических планов. Помимо этого, использование такого принципа позволяет применить четкий классификатор предпринимательских рисков (направление деятельности) и разделить их на группы: операционные, коммерческие и финансовые.

Полученная в ходе тестирования и интервью информация даст возможность перейти к следующему этапу диагностики предпринимательских рисков - разработке необходимого количества карт бизнес-рисков. Практика показывает, что в различных компаниях их число значительно варьирует и отсутствует единый формат представления информации (используются технологические схемы, графики, аналитические таблицы, матрицы).

Чтобы определиться, какие карты бизнес-рисков включить впоследствии в свой атлас рисков, транспортно-экспедиторским компаниям рекомендуется спланировать информацию по всей совокупности карт.

С нашей точки зрения, атлас рисков транспортно-экспедиторской компании должен быть сформирован из следующих карт: "Организационная структура", "Сегментация рынка", "Конкуренты", "Услуги", "Потребители", "Финансы", "Проекты", "Сводная карта рисков компании".

Карта рисков "Организационная структура" должна отразить размещение рисков по структурным подразделениям компании (её необходимо увязать с организационно-структурной схемой).

В карте рисков "Сегментация рынка" должны найти отражение рисковые параметры разных секторов рынка услуг. Для транспортно-экспедиторских компаний наличие такой карты особенно актуально в связи с тем, что обслуживание и перевозка грузов осуществляются в различных регионах и с разной степенью успешности и прибыльности. Наиболее удобной формой представления данной информации является таблица.

Распределение угроз, исходящих от конкурентов, уровень которых, как было отмечено ранее для данного бизнеса, крайне высок, необходимо представить в карте рисков "Конкуренты". Наиболее удачной формой представления данной карты является таблица.

Рисковый ансамбль отдельных видов услуг, предоставляемых транспортно-экспедиторскими компаниями, который достаточно обширен и соответственно отличается различным уровнем риска, должен быть отражен в карте рисков "Услуги". Данная карта проектируется в графической форме.

С нашей точки зрения, для транспортно-экспедиторских компаний крайне важной является разработка такой карты риска, как "Потребители".

На современном этапе имеется тенденция со стороны многих производственных и торговых компаний передачи на аутсорсинг транспортно-экспедиторским предприятиям ряда не свойственных им функций. В этой связи в борьбе за постоянных клиентов необходимо систематически отслеживать уровень рисков, возникающих в связи с взаимодействием с ними, так как это может являться одним из ключевых факторов успешного функционирования.

Карта рисков "Финансы" должна отразить, как минимум, риски ликвидности и риски источников финансирования, применяемых компанией.

Очевиден тот факт, что в условиях финансового кризиса выживут только те компании, которые будут направлять значительные ресурсы на формирование активов, и, следовательно, возрастет значение оценки инвестиционных рисков. Это, на наш взгляд, предопределяет необходимость вынесения рисков, связанных с инвестированием, в отдельные карты под названием "Проекты". В

них возможно отражение комплексов рисков, окружающих инвестиционные проекты фирмы, в их привязке к рисковому профилю.

Сводная карта рисков должна включать ограниченное число наиболее значимых для компании рисков (не более 10-15), ранжированных с учетом вероятности их наступления и уровня значимости [2].

Учитывая, что точная оценка возможного ущерба по каждому риску и прогноз его вероятности - процесс сложный и трудоёмкий, возникает необходимость в их делении на категории [5]. Чаще всего в практике отечественных и зарубежных компаний значимость рискового события и его вероятность подразделяют на три уровня: высокий, средний и низкий. Согласно этому появляется возможность деления всей совокупности риска на четыре блока:

"высокая вероятность - большой ущерб";

"низкая вероятность - большой ущерб";

"высокая вероятность - незначительный ущерб";

"низкая вероятность - незначительный ущерб".

Но, с нашей точки зрения, возможно расширение степени детализации уровня значимости и представление вероятности в виде процентной шкалы, это позволит провести более точную оценку рисков. Не следует также применять значение вероятности 90-100%, такой её уровень выводит проблему из разряда рисков в разряд фактов.

На карте рисков вероятность отображается по вертикальной оси, а сила воздействия или значимость - по горизонтальной оси. Вероятность появления риска увеличивается снизу вверх при продвижении по вертикальной оси, а воздействие риска увеличивается слева направо по горизонтальной оси.

Нельзя не отметить, что для менеджеров и собственников бизнеса доминирующее значение имеет влияние рисков на достижение поставленных стратегических целей, поэтому при построении карты рисков необходимо учитывать связь каждого объекта риска со стратегическими планами компании и в этой связи дополнительно разработать карту, построенную в проекции "вероятность объекта риска - стратегия".

Ценность атласа рисков организации состоит не только в определении точного воздействия или уровня вероятности возникновения специфического риска, но и в возможности определения его относительного расположения по отношению к другим рискам и к границе толерантности рискового профиля.

На наш взгляд, включение картографирования рисков в практику риск-менеджмента транспортно-экспедиторских компаний позволит им своевременно диагностировать рисковые ситуации по всем направлениям деятельности, получать достоверную информацию о вероятных потерях и своевременно реагировать на возникшие проблемы, уменьшая тем самым степень воздействия рисков и возможность негативных последствий.

Выбор методов воздействия на риск, осуществляемый на следующем этапе процесса управления рисками, осуществляется сопоставлением их эффективности.

Различают дособытийные методы управления рисками **(**осуществляемые заблаговременно мероприятия, направленные на изменение вероятности наступления и размеров ущерба) и послесобытийные методы управления рисками, осуществляемые после наступления ущерба и направленные на ликвидацию последствий. Последние направлены на формирование финансовых источников, используемых для покрытия ущерба, и представлены в основном методами финансирования риска.

Послесобытийные и дособытийные методы должны объединяться в направлении методов компенсации, таких как: стратегическое планирование, прогнозирование внешней экономической обстановки, активный целенаправленный маркетинг, создание системы резервов, привлечение внешних ресурсов. Способы управления в зависимости от воздействия на риск могут включать методы уклонения, локализации, диссипации и методы компенсации риска.

На завершающем этапе риск-менеджмента необходимо провести анализ эффективности принятых решений и корректуру дальнейших действий в области управления риском.

На наш взгляд, этапы риск-менеджмента должны образовывать систему принятия решений с обратной связью, когда знания, полученные в начале процесса, являются информационной базой для последующих шагов и корректируются в зависимости от изменения внешней и внутренней среды, с учетом стратегических планов компании.

Только так возможно обеспечить максимально эффективное достижение целей, изменяя не только методы воздействия на риск, но и сами цели управления рисками.

## Литература


1. Вяткин В. Принятие финансовых решений в управлении бизнесом [Текст] /В. Вяткин, Дж. Хэмптон, А. Казак. - М.: Перспектива, 2002.
2. Гамза В.А. Рисковый спектр коммерческих организаций [Текст] / В.А. Гамза, Ю.Ю. Екатеринославский. – М.: Экономика, 2002.
3. Дубров А.М. Моделирование рисковых ситуаций в экономике и бизнесе [Текст] / А.М. Дубров, Б.А. Логоша, Е.Ю. Хрусталев. – М.: Финансы и статистика, 2000.
4. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений [Текст] / К. Друри. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
5. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент [Текст] / Е.С. Стоянова. - М.: Перспектива, 2008.

УДК 332.1:330.32

# Место и роль баланса финансовых ресурсов в территориальном моделировании экономики

**А.Л. Юданова**

*Подчёркивается большое значение применения различных методов управления на федеральном, региональном, отраслевом уровнях. Акцентируется внимание на балансе финансовых ресурсов, дающего возможность формировать нормативную базу финансов в соответствии с потребностями и перспективами развития экономики.*

*The great value of application of various management methods at federal, regional, branch levels is underlined. The attention is focused on balance of the financial resources, giving the chance to form standard base of the finance according to requirements and prospects of development of economy*

Национально-исторические особенности развития России предопределили тот факт, что традиционной для нашей страны является значительная роль государства в общественном развитии. Переход России к рыночной экономике кардинально изменил представления о вторичной роли финансов в развитии экономики, свойственные советской экономической политике. Накопленный за прошедший период опыт показывает, что полный и качественный анализ экономики невозможен без комплексного анализа финансов, денежного обращения, структуры кредитного и инвестиционного спроса, которые, собственно, и формируют воспроизводственные условия народного хозяйства.

Тем не менее, в современных условиях хозяйствования в России, на наш взгляд, рассмотрению финансов как единой взаимоувязанной системы показателей не уделяется должного внимания ни в теории, ни на практике, несмотря на высокий уровень технического анализа, Проблемы формирования, распределения и использования денежных фондов анализируются лишь в рамках определенных сегментов или субъектов экономики, например, государственные финансы или доходы и расходы населения.

Финансы – это относительно самостоятельная экономическая категория, рассматриваемая как часть вновь созданной добавленной стоимости, трансфертов из-за рубежа и сбережений, которые в процессе производства, распределения, обмена и потребления общественного продукта выступают как в денежной форме, так и в форме финансовых ресурсов субъектов экономической деятельности[1].

Консолидация финансовых взаимосвязей в рамках единой системы финансовых потоков позволяет провести комплексную оценку влияния государственной финансовой политики на развитие экономики в целом, а также

[1] Мальцев Г.Н., Мальцева И.Г. Финансы: Проблемы управления и прогнозирования. – М.: Дело, 2005. – С. 5.

выявить специфические проблемы развития отдельных секторов и сегментов экономики.

Основой для принятия решений в экономической политике всегда является статистическая информация, т.е. комплексный набор определенных социоэкономических показателей. Макроэкономический анализ системы воспроизводства, охватывающей кругооборот товаров и услуг в материально-вещественном и финансово-стоимостном аспектах, предполагает наличие адекватного аналитического инструментария. Ключевое требование к такому инструментарию состоит в комплексном отражении взаимосвязей между производством, обращением, потреблением и накоплением, между доходами, расходами и конечным спросом, между сбережениями и инвестициями и т.д.

В настоящее время в нашей стране необходимые статистические показатели рассчитываются в рамках принятой в 1993 году системы национальных счетов (СНС). Для более наглядного представления структурных взаимосвязей в экономике, общественном производстве применяются матричные формы, то есть различные вариации леонтьевской модели "затраты-выпуск". К примеру, в России система национальных счетов, а также таблицы "затраты-выпуск" ежегодно публикуются Госкомстатом. Также Госкомстатом уже традиционно рассчитывается межотраслевой баланс (МОБ) – баланс производства и распределения продукции в национальном масштабе. Кроме этого, отраслевые таблицы "затраты-выпуск" публикуются международной организацией – OECD (Organization for Economic Cooperation and Development).

За последние 40 лет сформировалось и получило широкое распространение моделирование экономических процессов путем создания так называемых вычислимых моделей общего равновесия, известных в зарубежной литературе как Computable General Equilibrium models (CGE models). По своей сути, любая CGE-модель представляет собой систему нелинейных уравнений, решением которой является общее экономическое равновесие, как правило, сводящееся к уравновешиванию спроса и предложения на рынках товаров и услуг, рассматриваемых в модели. Равновесие достигается путем итеративного пересчета с помощью специализированных прикладных пакетов. CGE-модели можно рассматривать в трех ключевых аспектах:

1) Модели включают в себя экономических агентов, результаты деятельности которых находят отражение во всей экономической системе. Обычно в число агентов входят домашние хозяйства, максимизирующие полезность от приобретаемых ими товаров и услуг, и фирмы, максимизирующие свою прибыль. Также в качестве экономических агентов могут выступать правительства и торговые союзы.

2) CGE-модели включают в себя систему нелинейных уравнений, посредством решения которой достигается равновесие на рынке каждого товара, услуги и фактора производства. Благодаря этому модели становятся равновесными.

3) Модели выдают количественные результаты, что позволяет называть их вычислимыми.

На основе анализа существующих CGE-моделей их можно условно разделить на две основные группы, в соответствии с их историческим развитием и целями создания.

***Первая группа*** моделей сформировалась на основе леонтьевской модели "затрат – выпуска" и экономических моделей краткосрочного периода, широко используемых начиная с 30-х годов прошлого века. Задачи, решаемые с помощью моделей этой группы, в основном, сводятся к получению количественной оценки последствий распределения дохода, полученного в краткосрочном периоде, а также к оценке результатов экономического роста отраслей экономики.

***Во вторую группу*** CGE-моделей входят модели вальрасовского типа, представляющие собой практическую реализацию известной модели общего экономического равновесия Вальраса. CGE-модели вальрасовского типа, основанные на теории общего равновесия Вальраса, получили распространение после работы А.Дж. Харбергера[2], в которой он оценивал эффект от налогообложения в двухсекторной модели. В настоящее время основная цель вальрасовского CGE-анализа состоит в получении количественной оценки последствий изменений экзогенных переменных модели в распределении ресурсов и экономического благосостояния. Особое внимание в моделях вальрасовского типа уделяется результатам налоговой политики и политики в области международной торговли.

Среди всего многообразия CGE-моделей, используемых на практике, можно выделить известную Модель анализа дохода Калифорнии (Dynamic Revenue Analysis for California, или DRAM). Данная модель была разработана под контролем министерства финансов Калифорнии, в соответствии с принятым законодательной палатой Калифорнии в 1994 году законом, требующим от министерства финансов использовать эконометрические методы оценки для анализа "возможной реакции налогоплательщиков" вследствие изменения налоговых ставок.

Обычно в качестве базы данных для создания CGE-моделей используют матрицу финансовых потоков (известную в иностранной литературе как Social Accounting Matrix, или SAM), показывающую балансы расходов и доходов основных экономических агентов в базисном году. По своей сути SAM является расширением леонтьевской таблицы межотраслевого баланса путем добавления в нее финансовых результатов других экономических агентов – потребителей и правительств.

В 70 гг. прошлого века Грэхэм Пиатт, Эрик Сорбек, Аллан Рой и ряд других ученых развили наработки Ричарда Стоуна[3] в отрасли национального счетоводства и разработали основы методологии построения SAM. Основой для построения SAM является система национальных счетов. По сравнению с МОБ матрица SAM - более гибкий и наглядный комплексный инструмент макроэкономического анализа. В России работа над компиляцией матриц

[2] Харбергер А.Дж. Нейтральное налогообложение. Экономическая теория / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. - М.: ИНФРА-М, 2004.
[3] Стоун Р. Метод "затраты-выпуск" и национальные счета /пер. с англ. – М.: "Статистика", 1965.

социальных счетов ведется, в частности, с 1993 года в Центре макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования ИНП (Институт народнохозяйственного прогнозирования) РАН ("интегрированные матрицы финансовых потоков").

SAM - своеобразная модель экономики, представленная в виде квадратной матрицы, которая отражает все сделки в пределах социально-экономической системы за определенный год. Она характеризует все стадии процесса воспроизводства через движение материальных благ, опосредуемых движением денежных потоков, между секторами производства, потребления, факторов производства, социальных институтов (домохозяйства, предприятия, государство), капитала и остального мира. С экономической точки зрения, эти матрицы отражают сквозное движение финансовых ресурсов, от формирования доходов до их конечного использования. Со статистической точки зрения, они представляют собой соединение в единую развернутую систему: 1) сводных национальных счетов - товаров и услуг, производства, образования доходов, использования доходов, операций с капиталом; 2) счетов доходов и расходов экономических агентов (секторов); 3) финансового счета (баланса финансовых активов и пассивов сектора финансовых учреждений, прежде всего банковской системы, и сектора "остальной мир").

Примером построения и анализа SAM для российской экономики является работа Я. Накамуры[4]. В этой работе была представлена сбалансированная SAM, полученная из матрицы национальных счетов. Результаты исследования позволили сделать несколько важных выводов относительно инвестиционной емкости реального сектора, структурных особенностей инвестиционной деятельности в России. Особое внимание в работе уделяется фискальной политике государства. Отмечен дисбаланс в налоговой нагрузке на реальный и финансовый секторы. В 1997 году академиком В.Л. Макаровым была создана первая в России CGE-модель – RUSEC (RUSsian EConomy)[5], в которой в качестве исходной базы также используются SAM. Дальнейшим развитием в области построения и анализа агрегированных SAM является работа Г.Л. Бекларян[6], в которой на основе интегрированных матриц финансовых потоков построена вычислимая модель общего экономического равновесия, описывающая взаимодействие совокупного производителя, совокупного потребителя и государства.

Отмеченные работы стали основой для построения дезагрегированных SAM для российской экономики, в которых вместо совокупного производителя рассматриваются отдельные отрасли экономики. Также выделены различные

[4] Nakamura Ya. Investment and Saving in Russian Macroeconomy Construction and Analyses of an aggregated SAM for Russia. - Yasushi Faculty of Economics, Yokohama National University Tokiwadai. - Yokohama, Japan, 1995.

[5] Макаров В.Л. Вычислимая модель российской экономики (RUSEC) / Препринт # WP/99/069. – М.: ЦЭМИ РАН, 1999.

[6] Бекларян Г.Л. Анализ эффективности экономической политики России с помощью вычислимой модели общего равновесия, описывающей взаимодействие совокупного потребителя, совокупного производителя и государства / Препринт # WP/2002/143/.-М.: ЦЭМИ РАН, 2002. - 70 с.

группы потребителей: домашние хозяйства, государственные учреждения и некоммерческие организации. Дезагрегация позволяет изучать структурные изменения в производстве и потреблении, а также особенности поведения естественных монополий во взаимодействии с другими отраслями экономики.

Модели SAM присущи также следующие особенности:

- возможность прогноза ВВП на основе динамики совокупного спроса (кейнсианский подход);
- учет причинно-следственных взаимосвязей между секторами экономики, промежуточным и конечным использованием продукции (метод "затраты-выпуск");
- учет причинно-следственных взаимосвязей между денежной массой и уровнем инфляции (модель Калеского);
- учет причинно-следственных взаимосвязей между доходами домохозяйств и уровнем потребления (модель Стоуна).

Основное назначение модели - оценка последствий изменений макроэкономической политики и краткосрочный макроэкономический прогноз. Расчет эндогенных переменных осуществляется как в неизменных ценах, так и в прогнозных ценах, что позволяет оценивать дефлятор ВВП, уровень инфляции и другие макроэкономические индикаторы финансовой стабильности.

Разработка таких SAM-матриц позволяет решать, в частности, следующие аналитические задачи:

- отражать в развернутом виде процесс финансового оборота - переход от первичных доходов экономических агентов, полученных от участия в процессе производства (оплата труда, налоги на производство, валовая прибыль и др.), к их конечному использованию на потребление и накопление, как в целом, так и в разрезе выделенных секторов;
- анализировать влияние процессов и механизмов финансового распределения и перераспределения (в частности, налогов) на формирование сводных макроэкономических показателей - нормы потребления и накопления и др., финансовое положение отдельных секторов;
- исследовать взаимодействие экономических агентов (секторов) в процессе образования их доходов и расходов, в частности, системно оценить характер финансового воздействия внешнего ("остального") мира на формирование финансово-стоимостных пропорций воспроизводства;
- описывать образование дефицитов финансовых балансов экономических агентов, способов покрытия этих дефицитов, их влияния на финансовые активы и задолженность экономических агентов;
- отражать влияние процесса формирования валовых сбережений, их использования на накопление и по другим направлениям.

В своей работе А.Р. Белоусов и Е.А. Абрамова[7] при разработке интегрированных матриц финансовых потоков, счетов доходов и расходов

[7] http://www.forecast.ru - Экспериментальная разработка интегрированных матриц финансовых потоков.

экономических агентов и секторальных счетов потребления, накопления и экспорта использовали следующие статистические источники:

- счет товаров и услуг (СНС);
- счет образования первичных доходов (СНС);
- счет использования валового внутреннего продукта;
- счета сектора “Домашние хозяйства” (СНС);
- счета сектора “Государственные учреждения” (СНС);
- баланс денежных доходов и расходов населения;
- отчет об инвестициях в основной капитал по источникам финансирования;
- платежный баланс;
- отчет об исполнении консолидированного бюджета;
- балансы поступления и расходования средств внебюджетных фондов;
- баланс Банка России;
- отчет о доходах и расходах кредитных организаций;
- сводный баланс по кредитным организациям;
- аналитические группировки счетов органов денежно-кредитного регулирования.

Информационная база модели SAM представляет собой квадратную матрицу "затраты - выпуск". Она имеет форму межотраслевого баланса и показывает, в каких секторах и отраслях экономики производились и использовались товары и услуги, откуда экономические агенты получают доходы и куда расходуют. Модель обеспечивает внутреннее равенство между производством и потреблением товаров и услуг, между доходами и расходами экономических агентов. В модели экономика представлена совокупностью отраслей реального сектора и трех широких категорий экономических агентов, чьи решения влияют на экономику: частный, государственный и иностранный секторы.

Общая схема интегрированных матриц финансовых потоков представлена на рис. 1.

1. Основу матрицы образует баланс между формированием и использованием ресурсов товаров и услуг:

- по строке отражается промежуточное и конечное потребление, валовое накопление и экспорт (блоки А1, А2, А3);
- по столбцу отражается промежуточное потребление, первичные доходы от участия в производстве, а также импорт (блоки А1, В1).

Итоговые суммы “окаймляющих” столбца и строки представляют собой стоимость ресурсов товаров и услуг (произведенный валовой продукт плюс импорт в текущих рыночных ценах), рассматриваемых в аспекте использования (строка) и образования доходов (столбец). Поэтому эти суммы тождественно равны между собой (точнее, разница между ними равна статистическому расхождению между произведенным и использованным ВВП).

2. Другая группа балансов - доходы, расходы и валовые сбережения экономических агентов:

• по строкам отражается формирование доходов, равных сумме первичных доходов от участия в производстве (B1) и полученных текущих трансфертов и доходов от собственности (B2)2;

• по столбцам отражается использование доходов, равное сумме конечного потребления (A2), переданных текущих трансфертов и доходов от собственности (B2) и валовых сбережений (C2).

| | 1 | 2 | 3 | 4 | | 5 | | 6 | 7 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Экономические агенты | | a | b | a | b | | | |
| A | Промежуточное потребление | Конечное потребление и экспорт | Накопление | Финансовый счет сектора кредитных учреждений | | Финансовый счет сектора "остальной мир" | | Задолженность реального сектора | Передача материально-вещественных активов | РЕСУРСЫ ВСЕГО |
| B Экономические агенты | Первичные доходы экономических агентов от участия в производстве, импорт | Текущие трансферты и доходы от собственности | | | | | | | | ДОХОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ |
| C | | Валовые сбережения | | | | | | | | |
| D Экономические агенты | | Капитальные трансферты и прирост вложений в ценные бумаги | Финансирование накопления | Денежные депозиты и другие финансовые активы | Кредиты, предоставленные экономическим агентам | Денежные депозиты и другие финансовые активы | Кредиты, предоставленные экономическим агентам | | | 0 |
| | РЕСУРСЫ ВСЕГО | РАСХОДЫ И СБЕРЕЖЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ | 0 | 0 | | 0 | | 0 | 0 | |

На рис. 1 штриховкой показаны заполняемые части (блоки) интегрированных матриц финансовых потоков. Кроме того, в блоке B4 в строке сектора "кредитные учреждения (коммерческие банки)" отражаются нераспределенные по отдельным секторам доходы и расходы банков - от переоценки валютных активов и пассивов и др. В строке сектора "кредитные учреждения (Центральный банк)" в этом блоке отражается изменение резервов монетарного золота и специальных прав заимствований.

**Рис. 1. Принципиальная схема интегрированной матрицы финансовых потоков**

Например, для построения экспериментальных интегрированных матриц финансовых потоков А.Р. Белоусов и Е.А. Абрамова выделили следующих экономических агентов (секторов):

- сектор домашних хозяйств;
- сектор государственного управления:
- консолидированный бюджет;
- государственные внебюджетные фонды;
- сектор нефинансовых предприятий и финансовых учреждений, кроме кредитных учреждений (далее - реальный сектор);
- сектор кредитных учреждений:
- центральный банк;
- коммерческие банки;

- сектор "остальной мир".

Выделяемый в статистике национальных счетов сектор некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, условно отнесен к секторам, финансирующим его затраты (домашние хозяйства, реальный сектор).

3. Третья группа балансов - использование валовых сбережений.

Эти балансы представляют собой стандартные для национального счетоводства счета капитала экономических агентов (секторов): валовое сбережение (C2) равно сальдо переданных и полученных капитальных трансфертов (D2) плюс финансирование накоплений (A3) плюс прирост финансовых активов (D4a, D5a) минус прирост их задолженности (D4b, D5b, D6) плюс сальдо передач материально-вещественных активов между секторами (D7).

4. Четвертая группа балансов - финансирование валового накопления за счет доходов отдельных экономических агентов (секторов).

В интегрированных матрицах финансовых потоков выделены три вида валового накопления: капитальные вложения; капитальный ремонт и другое накопление основных фондов; прирост запасов материальных оборотных средств (A3). По каждому из этих видов выделена структура их финансирования по экономическим агентам (D3). При этом инвестиции за счет средств государственного бюджета отражены не как капитальные трансферты (как это принято в национальном счетоводстве), а как один из источников финансирования валовых накоплений сектором государственного управления.

5. Пятая группа балансов - финансовые счета секторов кредитных учреждений и "остального мира", представляющие собой балансы их денежных активов и пассивов (D4, D5).

Построение интегрированных матриц финансовых потоков предполагает разработку ряда вспомогательных опорных балансов "второго уровня" (рис. 2), к которым относятся:

- счета доходов и расходов экономических агентов (секторов);
- секторальные счета потребления и накопления.

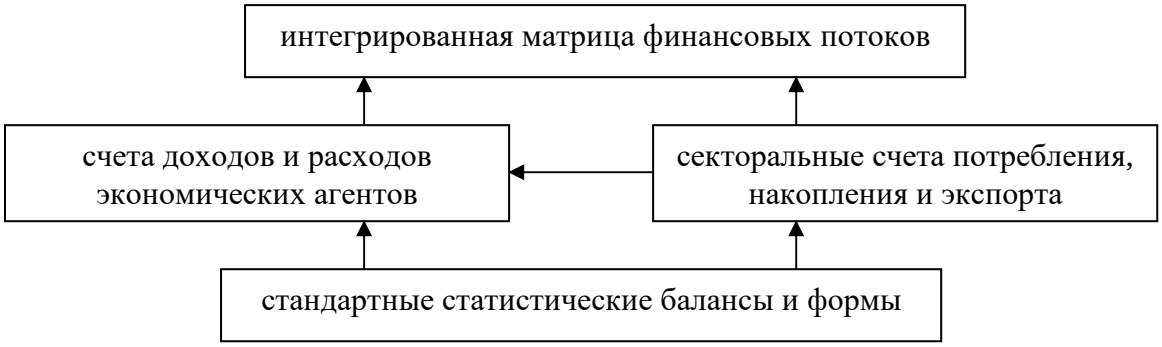



**Рис. 2. Система опорных балансов для разработки интегрированных матриц финансовых потоков**

Особенность этих счетов состоит в том, что они разрабатываются по универсальной схеме, соответствующей методологии национального

счетоводства. В основе их построения лежит следующая система балансов (табл. 1):

- доходы секторов равны первичным доходам от участия в производстве, плюс текущие трансферты и доходы от собственности полученные;
- текущие расходы секторов равны конечному потреблению, плюс текущие трансферты и доходы от собственности уплаченные;
- разница между доходами и текущими расходами секторов равна их валовым сбережениям;
- валовые сбережения плюс сальдо капитальных трансфертов, плюс прирост задолженности (банковские кредиты и кредиторы) равно инвестициям, плюс сальдо передач материальных активов (приватизация и т. п.), плюс прирост финансовых активов.

*Таблица 1*

**Принципиальная схема счетов доходов и расходов экономических агентов (секторов)**

| **Доходы и текущие поступления** | **1=1.1+1.2** |
|---|---|
| первичные доходы от участия в производстве (начисленные) | 1.1 |
| текущие трансферты и доходы от собственности полученные | 1.2 |
| **Текущие расходы** | **2=2.1+2.2** |
| конечное потребление | 2.1 |
| текущие трансферты и доходы от собственности уплаченные | 2.2 |
| **Валовые сбережения** | **3=1-2** |
| инвестиции | 3.1 |
| капитальные трансферты предоставленные | 3.2 |
| капитальные трансферты полученные (-) | 3.3 |
| чистое приобретение материальных активов | 3.4 |
| вложения в ценные бумаги | 3.5 |
| прирост денежных активов | 3.6 |
| **Прирост кредитов полученных и сальдо задолженности по расходам и доходам** | **4=4.1+4.2-4.3** |
| прирост кредитов | 4.1 |
| прирост кредиторской задолженности | 4.2 |
| прирост дебиторской задолженности (-) | 4.3 |
| **Статистическая ошибка** | **5=3-(3.1+3.2-3.3+3.4+3.5+3.6)+4** |

Эти счета, разрабатываемые для отдельных элементов использованного ВВП, отражают источники финансирования потребления и накопления за счет доходов отдельных экономических агентов (секторов). Их общий вид представлен в табл. 2.

*По столбцам* отражается финансирование отдельных элементов конечного потребления, валового накопления и экспорта за счет различных источников. *По строкам* - расходы конкретного экономического агента на конечное потребление, накопление и экспорт.

*Таблица 2*

**Принципиальная схема счетов потребления, накопления и экспорта по секторам экономики**

| | Конечное потребление | | | | Валовое накопление | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | домашних хозяйств | государственных учреждений на индивидуальные товары и услуги | государственных учреждений на коллективные услуги | некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства | капитальные вложения в основные фонды | капитальный ремонт и проч. | изменение запасов материальных оборотных средств | экспорт товаров и услуг |
| Домашнее хозяйство | | | | | | | | |
| Государственное управление (консолидированный бюджет) | | | | | | | | |
| Государственное управление (государственные внебюджетные фонды) | | | | | | | | |
| Реальный сектор (нефинансовые предприятия и проч.) | | | | | | | | |
| Кредитные учреждения (коммерческие банки) | | | | | | | | |
| "Остальной мир" | | | | | | | | |
| Прирост задолженности | | | | | | | | |

Система финансовых взаимоотношений может быть реализована в виде баланса финансовых ресурсов, отражающего по принципу двойной записи весь комплекс денежных и финансовых взаимосвязей. В качестве хозяйствующих субъектов экономики в балансе могут рассматриваться: домашние хозяйства (некоторые авторы не включают сектор "население" в баланс финансовых ресурсов); предприятия и организации нефинансового сектора; государство; финансовый сектор; заграница – как совокупность нерезидентов, осуществляющих торговые и финансовые операции с Россией. Баланс финансовых ресурсов описывает все существенные финансовые потоки каждого из перечисленных сегментов экономики. Он позволяет эффективно оценить уровень материально-финансовой сбалансированности экономики, выявить структурные финансовые дисбалансы, проследить последовательность формирования финансов путем распределения и перераспределения между секторами и сегментами экономики.

Различают балансы финансовых ресурсов: Российской Федерации; субъекта РФ; муниципального образования. *Баланс финансовых ресурсов РФ* представляет собой совокупность доходов и расходов федерального бюджета, государственных внебюджетных фондов и балансов финансовых ресурсов регионов. *Баланс финансовых ресурсов субъекта РФ* - это сумма баланса доходов и расходов бюджета субъекта РФ и балансов финансовых ресурсов муниципальных образований. *Баланс финансовых ресурсов муниципального*

*образования* - это баланс доходов и расходов бюджета муниципального образования, а также хозяйствующих субъектов на данной территории[8].

Приказом Министерства экономики РФ от 21.04.99 г. №199[9] были утверждены Методические рекомендации по составлению финансовых балансов субъектов РФ. В соответствии с данными рекомендациями финансовый баланс субъекта РФ - это свод всех доходов и расходов консолидированного бюджета субъекта РФ, территориальных отделений государственных внебюджетных фондов. Финансовый баланс включает также прибыль расположенных на территории субъекта РФ организаций, остающуюся в их распоряжении, и амортизацию (далее именуется - финансовый баланс).

Финансовый баланс охватывает находящиеся в распоряжении органов власти субъекта РФ и организаций, расположенных на его территории, основные источники средств, направляемых на развитие производства (капитальные вложения) и осуществление социальных программ. Он не включает денежные средства населения.

Финансовый баланс является основным аналитическим инструментом при проектировании бюджета РФ и прогнозировании источников капитальных вложений, формирующихся на территории субъекта РФ.

Баланс финансовых ресурсов представляет собой таблицу из двух частей: в первой части отражаются доходы, во второй - расходы, осуществляемые на соответствующей территории. Разница между итогами первой и второй частей баланса, т.е. между его доходной и расходной частями, отражает дефицит (профицит) финансовых ресурсов на территории с указанием источников его погашения.

Дефицит баланса финансовых ресурсов не может быть равен дефициту соответствующего бюджета, поскольку баланс учитывает все доходы, получаемые на соответствующей территории, и все расходы на этой территории. Дефицит баланса отражает дефицит всех в совокупности финансовых средств, а не только бюджетных. Вместе с тем, при прогнозировании дефицита баланса исходят из положений, лимитирующих дефицит бюджета, учитывают направления государственной бюджетной политики по экономии государственных расходов и достижению бездефицитного бюджета. Источниками погашения дефицита баланса могут являться привлеченные средства, как внутренние, так и внешние: кредиты от кредитных организаций, государственные займы, бюджетные ссуды и др.

В соответствии со ст. 169 Бюджетного кодекса РФ подготовка баланса финансовых ресурсов основана на прогнозах социально-экономического развития соответствующих территорий и отраслей экономики и предшествует составлению проектов соответствующих бюджетов на очередной финансовый год. Баланс финансовых ресурсов более полно охватывает объем имеющихся финансовых ресурсов по источникам их формирования, которые могут быть использованы для обеспечения расширенного воспроизводства, коллективных и

[8] http://lib.mabico.ru – Финансово-аналитический центр.
[9] Приказ Министерства экономики РФ от 21.04.99 г. №199 "О методических рекомендациях по составлению финансовых балансов субъектов Российской Федерации".

социальных нужд, и служит контрольным ориентиром при разработке бюджетной политики на уровнях Федерации, субъекта Федерации или муниципального образования.

При составлении баланса финансовых ресурсов используются: отчетная информация Государственного комитета РФ по статистике, Министерства РФ по налогам и сборам, данные бюджетной статистики, отчетный баланс финансовых ресурсов за предыдущий год.

Особенностью территориальных балансов является наличие в структуре баланса региона или муниципального образования средств, получаемых из федерального бюджета или бюджета субъекта Федерации. В доходную часть включается сальдо по взаимным расчетам - разница между средствами, получаемыми субъектами Федерации или муниципальными образованиями из федерального или регионального бюджета, и средствами, передаваемыми в соответствии с действующим бюджетно-налоговым законодательством на федеральный или региональный уровень, включая взаиморасчеты с внебюджетными фондами.

Прогноз доходов баланса финансовых ресурсов содержит показатели социально-экономического развития соответствующей территории за последний отчетный период, ожидаемые показатели до конца базового года, показатели на последующий период, включая ожидаемую оценку результата деятельности хозяйствующих субъектов, налоговых и неналоговых поступлений, других бюджетных доходов, доходов внебюджетных фондов. В расчетах учитываются также изменения налогового законодательства и бюджетного законодательства в текущем году, проведение мероприятий по реструктуризации задолженности прошлых лет по платежам в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды и ряд других обстоятельств, влияющих на объем финансовых доходов.

Прогноз расходов баланса финансовых ресурсов осуществляется исходя из прогноза соответствующих доходных статей баланса, с учетом необходимости снижения дефицита соответствующего бюджета и возможного сокращения государственных расходов. По возможности при оценке расходов учитываются расходы на территориях субъектов РФ за счет средств федерального бюджета. Это сопряжено с определенными трудностями, поскольку часть средств федерального бюджета распределяется по регионам федеральными министерствами и ведомствами и поступает получателям средств, минуя бюджеты субъектов Федерации. В связи с этим расходы прогнозируются с учетом экспертной оценки таких средств. В базовых показателях для расчета расходов учитываются ожидаемая оценка на соответствующий период, прогнозные показатели возможной инфляции и индексации заработной платы и материальных затрат.

Построение экономико-математических моделей на основе баланса финансовых ресурсов позволяет описывать и прогнозировать экономические процессы территории.

На современном этапе экономического развития России большое значение приобретает решение крупных общенациональных задач с применением программно-целевых методов управления на различных уровнях: федеральном,

региональном, отраслевом и т.д. Реализация различных видов программ предполагает тщательную проработку их финансового обеспечения за счет различных источников. Баланс финансовых ресурсов позволяет реально оценить возможности реализации и роль данных программ в экономических процессах страны.

Построение баланса финансовых ресурсов позволяет по-новому взглянуть на механизм формирования финансов, их централизации и дерегулирования. Баланс дает возможность формировать нормативную базу финансов в соответствии с потребностями и перспективами развития как экономики в целом, так и ее секторов и сегментов. При этом нормативная база хозяйственного механизма формируется на основе различных сценариев развития экономики, многовариантного моделирования распределения финансовых и денежных потоков, оценки достаточности финансовых ресурсов для устойчивого экономического развития страны в целом и экономики отдельных ее сегментов.

# МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 330.46

## Проблемы решения многокритериальных задач оптимального управления

**Г.Г. Арунянц, А.Л. Рутковский**

*Рассмотрены основные проблемы постановки и решения многокритериальных задач оптимального управления сложными объектами. Доказаны леммы и теоремы о функционировании и поиске оптимальных решений в условиях многокритериальности систем*

*The main problems of multicriterial tasks' of optimal control of complex objects were examined. Lemmas and theorems about the functioning and search of optimal decisions were proved on the conditions of multicriterial system*

Учитывая большой объем публикуемого материала, необходимого для освещения темы, публикация статьи осуществляется в двух частях с представлением каждой части в различных номерах журнала. Приведенная ниже часть включает основные результаты постановки и особенности предлагаемого подхода к решению многокритериальных оптимизационных задач. В следующей части предполагается представление результатов рассмотрения вопросов построения Парето-оптимального множества в задаче сближения с несколькими целевыми точками.

### 1. Постановка многокритериальных оптимизационных задач

При наличии нескольких независимых критериев для оценки управляющих воздействий в процессе оптимального управления для различных объектов (например, технологических, социально-экономических и др.) выбор наилучшего решения является нетривиальной задачей [1, 6, 8]. Очевидно, что в многокритериальной задаче максимизации из двух векторных оценок, отличающихся лишь одной компонентой, предпочтительнее та, у которой эта компонента больше. Гораздо сложнее сравнить векторные оценки, характеризующиеся отличиями многих компонент.

Пусть $X$ - множество возможных исходов принятия решения. Каждый из исходов $x \in X$ оценивается с помощью векторного критерия $H(x) = \{H_1(x),...,H_i(x),...,H_m(x)\}$ (предположим, что степень предпочтительности исхода возрастает с возрастанием значений компонент вектора $H$). Поскольку $H \in R^n$, введем на множестве векторов $\{H\} \in R^n$ отношение строгого предпочтения $\succ$ так же, как это делается для $n$-мерного евклидова пространства $R^n$. Будем считать, что вектор $H' = \{H'_i\} \succ H'' = \{H''_i\}$ тогда и только тогда, когда $H'_i \succ H''_i$

для всех i=1,…,m. Аналогично введем отношение нестрогого предпочтения $\succeq$. Будем говорить, что вектор $H' = \{H_i'\} \succeq H'' = \{H_i''\}$, если $H_i' \succeq H_i''$ для всех i=1,…,m.

Обозначим через $\chi = \{H(x) : x \in X\}$ множество оценок для всех возможных значений $x \in X$. Довольно очевидно, что если найдется такой вектор $H^* \in \chi$, что $H^* \succeq H$ для всех $H \in \chi$, то решение $x^*$, для которого $H(x^*)=H^*$, следует считать наилучшим, поскольку оно является наилучшим по всем компонентам векторного критерия $H$ среди решений $x \in X$.

Векторную оценку $H^* \in \chi$ назовем максимальной по $\succeq$ (по $\succ$) относительно $\chi$, если не существует оценки $H \neq H^*$, $H \in \chi$, такой, что $H \succeq H^*$ ($H \succ H^*$). Оценка, максимальная по $\succeq$, является оптимальной (или эффективной) по Парето оценкой, а соответствующее решение $x^*$ - оптимальным (или эффективным) по Парето.

Таким образом, оптимальное по Парето решение обладает тем свойством, что не существует никакого другого решения $x' \neq x^* \in X$, которое превосходит его в смысле отношения порядка $\succeq$ по всем компонентам критерия $H$. Иными словами, если $x^*$- Парето-оптимальное решение, то из условия $H_i(x') \succeq H_i(x^*)$, $i=1,\ldots,m$, и должно следовать $x' = x^*$ (а значит, $H_i(x') = H_i(x^*)$).

Множество оценок $\hat{\chi} \subset \chi$, удовлетворяющих этому условию, назовем множеством Парето, или эффективным множеством, а множество соответствующих решений $P(x) \subset X$ - множеством эффективных решений, или Парето-оптимальным множеством, т.е. $P(X) = \{x \in X : H(x) \in \hat{\chi}\}$.

Векторная оценка $\overline{H} \in \chi$, максимальная по $\succ$, является слабоэффективной, или слабооптимальной по Парето, или оптимальной по Слейтеру, а соответствующее решение $\bar{x}$ - оптимальным по Слейтеру, или слабоэффективным. Таким образом, оптимальное по Слейтеру решение обладает тем свойством, что не существует никакого другого решения $x' \neq \bar{x} \in X$, которое превосходит его в смысле порядка $\succ$ по всем компонентам критерия $H$. Иными словами, если $\bar{x}$ оптимальна по Слейтеру, то не существует такого $x' \in X$, что $H_i(x') \succ H_i(x^*), i = 1,\ldots,m.$

Множество оценок $\overline{\chi} \subset \chi$, оптимальных по Слейтеру, удовлетворяющих этому условию, назовем слабоэффективным множеством, а множество соответствующих решений $S(x) \subset X$ - слабоэффективным множеством решений, т.е. $S(x) = \{x \in X$, для которых не существует $x' \in X$, таких, что $H_i(x') \succ H_i(x)\}$.

Поскольку из условия $H \succ H'$ следует, что $H \succeq H'$, то всякая эффективная оценка слабоэффективна, так что $\hat{\chi} \subset \overline{\chi}$ и $P(x) \subset S(x)$.

Пусть множество $\chi$ [1] имеет вид, представленный на рис. 1 (случай двух критериев).

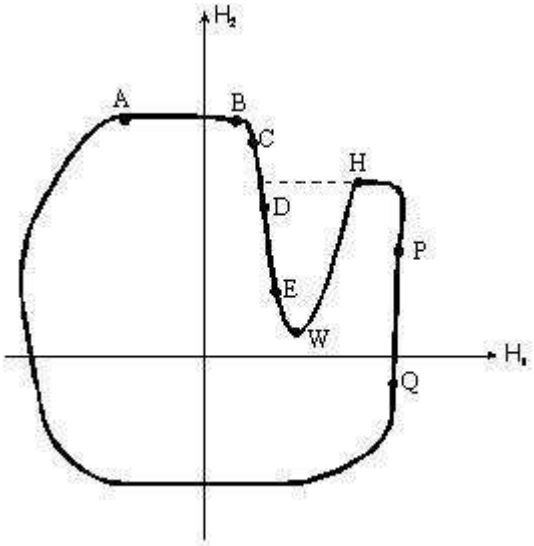



**Рис. 1. Геометрическая интерпретация двухмерного множества $\chi$**

Множество $\hat{\chi}$ совпадает с "северо-восточной " границей множества $\chi$ (кривые *bc*, *de* без точек *d* и *e*, *hp*), а множество $\overline{\chi}$ состоит из кривой *abcde* (включая *e*) и *hpq*.

Основной задачей многокритериальной оптимизации является выделение оптимального решения из множества всех возможных (допустимых) решений. Естественно, что хорошим следует считать метод, когда полученное решение оказывается эффективным или слабоэффективным. Рассмотрим два возможных подхода к выделению при этом оптимального решения.

Пусть $y_i^* = \max\limits_{x \in X} H_i(x)$. Рассмотрим выражение

$$\max_{0 \le i \le m} \frac{y_i^* - H_i(x)}{\left| y_i^* \right|}, \qquad (1)$$

оценивающее максимальное отклонение оценки $H$ произвольного решения $x \in X$ от вектора $y^* = (y_1^*, ..., y_i^*, ..., y_m^*)$, представляющего собой вектор максимумов по каждому анализируемому критерию. В качестве оптимальной точки $x^* \in X$ предлагается выбрать точку $x^*$, минимизирующую выражение (1), т.е.

$$\max_{1 \le i \le m} \frac{y_i^* - H_i(x^*)}{\left| y_i^* \right|} = \min_{x \in X} \max_{1 \le i \le m} \frac{y_i^* - H_i(x)}{\left| y_i^* \right|}.$$

Можно показать, что решение $x^*$ всегда слабоэффективно, а если оно единственно (с точностью до эквивалентности), то и эффективно.

Другим методом выбора оптимального решения являются схемы, которые могут быть названы арбитражными схемами. Метод формулируется при некоторых предположениях о структуре множества $\chi$ и функций $H_i(x)$, $i=1,\ldots, n$. Однако он может быть применен и в более общем случае.

Будем считать, что множество $\chi$ всевозможных оценок выпукло и компактно в $R^n$. Введем в рассмотрение некоторое исходное решение $x^0 \in X$, которое будет пониматься нами как "консервативное" решение, подлежащее улучшению при решении данной многокритериальной задачи. Значение вектора

полезностей $H$ в точке $x^0 \in X$ $H(x^0)=\{H_1(x^0),\ldots, H_m(x^0)\}$ будем называть точкой "статус-кво".

Под арбитражной схемой будем понимать правило $\varphi$, которое каждой паре $\{\chi, H(x^0)\}$ ставит в соответствие некоторую пару $(\overline{H}, \bar{x}) = \varphi(\chi, H(x^0))$, где $\overline{H} \in \hat{\chi}, \bar{x} \in X$ и $\overline{H} = H(\bar{x})$ ($\bar{x}$ интерпретируется как оптимальное решение).

Сформулируем для арбитражных схем аксиомы, которым должно удовлетворять правило $\varphi$, сопоставляющее каждому выпуклому замкнутому подмножеству $\chi$ в точке $H \in \chi$ некоторую пару $(\bar{x}, \overline{H})$:

1. Реализуемость: $\overline{H} \in \chi, \bar{x} \in X, \overline{H} = H(\bar{x})$.
2. Индивидуальная рациональность: $H \succeq H(x^0)$.
3. Оптимальность по Парето: если $H \in \chi$ и $H \succeq \overline{H}$, то $\overline{H} = H$.
4. Независимость от посторонних альтернатив: если
$$\overline{H} \in A \subset \chi \text{ и } (\overline{H}, \bar{x}) = \varphi(\chi, H(x^0)) \text{ то } (\overline{H}, \bar{x}) = \varphi(A, H(x^0)).$$
5. Линейность: если множество $\chi' = \alpha\chi + \beta$ получается из $\chi$ с помощью линейного преобразования, т.е. $H_i' = \alpha_i H_i \beta_i$ ($1 \le i \le m$), а $\varphi(\chi, H(x^0)) = (\overline{H}, \bar{x})$, то $\varphi(\chi', \alpha H(x^0) + \beta) = (\alpha\overline{H}(\bar{x}) + \beta, \bar{x})$.

Смысл трех первых аксиом достаточно ясен. Аксиома 4 означает, что, имея большие возможности для выбора $(\overline{H}, \bar{x})$, можно согласиться на этот же выигрыш при меньших возможностях, если этот вектор реализуем. Аксиома линейности утверждает, что в разных шкалах измерения полезностей руководствуются одинаковым принципом оптимальности при выборе (H, x).

Будем для простоты считать, что в множестве $\chi$ существует вектор $H$, каждая $i$-я координата которого строго больше $H_i(x^0)$. Имеет место следующее утверждение [2].

Функция $\varphi(\chi, H(x^0)) = \{(\overline{H}, \bar{x}) \mid \max\limits_{\substack{H \prec H(x^0) \\ H \in \chi}} g(H, \chi, H(x^0)) = g(\overline{H}(\bar{x}), \chi, H(x^0))\}$,

где $g(H, \chi, H(x^0)) = \prod\limits_{i=1}^{m} \left(H_i - H_i(x^0)\right)$, удовлетворяет аксиомам 1 - 4.

Исследуем теперь возможности скаляризации векторного критерия $H$. Оказывается, что для достаточно широкого класса случаев максимум скаляризованного критерия находится во множестве эффективных или слабоэффективных точек, и, наоборот, каждая эффективная или слабоэффективная точка в смысле векторного критерия $H$ может быть вычислена как максимум некоторого скалярного критерия, полученного из $H$. Сформулируем более точно условия, при которых это имеет место.

**Определение.** *Множество $S \subset R^n$ называется выпуклым, если оно вместе с любыми двумя точками содержит и соединяющий их отрезок, т.е. если $(\lambda x + (1-\lambda)x') \in S$ при любых $x$, $x' \in S$ и $\lambda \in [0,1]$.*

Пусть для каждой точки $y \in R^n$ $A_y = \{y' : y' \le y\}$, тогда множество $S$ называется слабовыпуклым, если выпукло множество $S_* = \bigcup\limits_{y \in S} A_y$.

Очевидно, что если некоторая оценка $H$ слабоэффективна во множестве $\chi$, то она будет слабоэффективной и во множестве $\chi_*$

Пусть $\chi$ слабовыпукло. Оценка $H \in \chi$ слабоэффективна тогда и только тогда, когда существует такой вектор $\mu = (\mu_1,...,\mu_n), \sum_{i=1}^{m} \mu_i = 1, \mu_i \geq 0, i = 1,...,n$, при котором $(\mu, H^*) \geq (\mu, H)$ для всех $H \in \chi$ (скобки означают скалярное произведение). Это утверждение сводит задачу нахождения слабоэффективных точек множества $\chi$ и слабоэффективных решений к задаче нахождения максимума линейной функции $(\mu, H)$ на множестве $\chi$. При этом, перебирая всевозможные векторы $\{\mu : \sum_{i=1}^{m} \mu_i = 1, \mu_i \geq 0\}$, мы получаем все множество слабоэффективных решений.

Рассмотрим теперь применение этих положений для решения динамических многокритериальных задач.

## 2. Многокритериальные задачи оптимального управления

Пусть состояние технологически замкнутой системы описывается вектором $x \in R^n (x \geq 0)$. В начальный момент $t_0$ система находится в состоянии $x(t_0)=x_0$, и задача заключается в определении альтернатив ее развития на длительную перспективу $[t_0, T]$, где T – конец планируемого периода. Предположим, что развитие системы на отрезке времени $[t_0, T]$ может быть описано системой дифференциальных уравнений

$$\dot{x} = f(x,u), x \in R^n, u \in U \subset compR^n,$$

где u – управляющий параметр, имеющий смысл внешних воздействий (скорость роста капиталовложений и ресурсов), с помощью которого происходит управление развитием. Будем считать, что параметр u выбирается непрерывно во времени и получившиеся в результате функции $u(t) \subset U, t \in [t_0, T]$, измеримы по t. Будем также считать выполненными все условия, гарантирующие существование, продолжимость и единственность решения системы

$$\dot{x} = f(x, u(t)) \qquad (2)$$

при любом измеримом управлении u(t) на отрезке времени $[t_0, T]$ и при заданном начальном условии. Каждое управление u(t), $t \in [t_0,T]$, определяет некоторую альтернативу движения x(t), $t \in [t_0,T]$, получаемую как решение уравнения (2) при начальном условии $x(t_0)=x_0$.

Пусть $C^{T-t_0}(x_0)$ - множество достижимости системы (2), т.е. множество точек в $R^n$, в которые может попасть решение системы (2) из начального состояния $x_0$ в момент T при использовании всевозможных программных управлений u(t), $t \in [t_0,T]$. Иными словами, множество достижимости – это множество концов траектории системы (2) {x(T)}, исходящих из начального состояния $x_0$ при всевозможных управлениях u(t), $t \in [t_0,T]$.

Предположим далее, что качество альтернативы развития определяется точкой x(T), в которую переходит система в результате этого развития в конечный момент T. Таким образом, можно считать, что на множестве достижимости $C^{T-t_0}(x_0)$ системы (2) задан векторный критерий $H(x(T)) \in R^m, x(T) \in C^{T-t_0}(x_0)$, определяющий качество траектории x(t) и

соответствующего управления u(t). Мы приходим к динамической многокритериальной задаче оптимизации, рассмотренной в предыдущем разделе:

$$\chi(x_0, T - t_0) = \{x(T) : x(T) \in C^{T-t_0}(x_0)\}, \quad (3)$$

$$\kappa(x_0, T - t_0) = \{H(x(T)) : x(T) \in C^{T-t_0}(x_0)\}, \quad (4)$$

Здесь множества $\chi$ и $\kappa$ зависят от параметров $x_0$, $T\text{-}t_0$, представляющих начальные условия задачи развития (2). Поскольку сформулированная динамическая многокритериальная задача зависит от начальных условий $x_0$, $T\text{-}t_0$ (начальное состояние системы и продолжительность планирования), будем обозначать ее через $\Gamma(x_0 T - t_0)$.

Итак, мы имеем динамическую многокритериальную задачу оптимизации $\Gamma(x_0 T - t_0)$, множество всевозможных исходов $\chi(x_0, T - t_0)$, определенных в выражении (3), и множество всевозможных оценок $\kappa(x_0, T - t_0)$, определенных в выражении (4).

Пусть даны: $\hat{\kappa}(x_0, T - t_0) \subset \kappa(x_0 / T - t_0)$ - множество эффективных оценок;

$\bar{\kappa}(x_0, T - t_0) \subset \kappa(x_0 / T - t_0)$ - множество слабоэффективных оценок;

$P[\chi(x_0, T - t_0)]$ и $S[\chi(x_0, T - t_0)]$ - соответствующие множества решений.

В динамических оптимизационных задачах очень важен вопрос о динамической устойчивости выбранного принципа оптимальности. Этот вопрос, являющийся следствием принципа максимума Л.С. Понтрягина и принципа оптимальности Р. Беллмана в случае классических однокритериальных динамических оптимизационных задач, при переходе к многокритериальным оптимизационным задачам и неантагонистическим игровым задачам становится серьезной проблемой [3-5].

Для исследования динамической устойчивости погрузим нашу конкретную динамическую задачу многокритериальной оптимизации $\Gamma(x_0, T\text{-}t_0)$, зависящую от начального условия $x_0$ и продолжительности процесса $T\text{-}t_0$, в семейство аналогичных многокритериальных оптимизационных задач с начальными условиями $x_0$ и продолжительностью $T\text{-}t$ ($t_0 \le t \le T$). Такую задачу обозначим через $\Gamma(x, T\text{-}t)$.

Как показано в предыдущем разделе, многокритериальные задачи характеризуются множественностью принципов оптимальности. Поясним для полноты требование динамической устойчивости принципов оптимальности или устойчивость принципов оптимальности во времени при развитии по оптимальному пути. Предположим, что в начале процесса, т.е. решая задачу $\Gamma(x_0, T\text{-}t_0)$, мы применили некоторый принцип оптимальности и в соответствии с ним построили оптимальную траекторию. В процессе движения вдоль этой траектории от задачи с одними начальными состояниями перейдем к задаче с другими начальными состояниями. Несмотря на то, что выбранная траектория является оптимальной в задаче для начальных состояний процесса, оставшийся отрезок траектории (начиная с некоторого текущего момента $t_0 \le t \le T$) может, вообще говоря, не быть оптимальной траекторией, реализующей тот же принцип оптимальности в задаче для начальных состояний на этой траектории,

соответствующих текущему моменту t. Поэтому у нас в момент t может не быть оснований придерживаться и далее выбранной траектории, что может привести к отказу от принятого в первоначальной задаче принципа оптимальности, т.е. неустойчивости процесса в целом. Требование динамической устойчивости заключается в сохранении первоначально выбранного движения в задачах с текущими начальными данными на оптимальной траектории.

К числу динамически устойчивых принципов оптимальности относится оптимальность по Парето и оптимальность по Слейтеру. Покажем динамическую устойчивость множества, оптимального по Парето (динамическая устойчивость слабоэффективного множества или множества оценок, оптимальных по Слейтеру, доказывается аналогично).

Действительно, пусть $\hat{\kappa}(x_0, T-t_0)-$ Парето-оптимальное множество оценок и $P(\chi(x_0, T-t_0)$- Парето-оптимальное множество решений в многокритериальной динамической задаче оптимизации $\Gamma(x_0, T-t_0)$ из начального состояния $x_0$ с предписанной продолжительностью $T-t_0$ и терминальным выигрышем. Пусть $\{H_i^*\} = H^*$ - вектор оценок из множества $\hat{\kappa}(x_0, T-t_0)$, и предположим, что нами выбраны управление $\bar{u}(t)$ и соответствующая траектория $\bar{x}(t)$, при которых в конце процесса реализуется оценка $H^* = \{H_i^*\}$, т.е. управление $\bar{u}(t)$ таково, что $\bar{x}(\tau)$ в момент T (в момент окончания процесса) проходит через точку $\bar{x}(T)$, в которой $H(\bar{x}(T)) = \{H_i(\bar{x}(T))\}$ равно как раз вектору полезностей $H^* = \{H_i^*\}$.

Пусть $C^{T-t_0}(\bar{x}_0)$- множество достижимости управляемой системы из начального состояния $x_0$ к моменту времени T. Рассматривая изменение этого множества вдоль траектории $x(\tau)$, можно заметить, что

$$C^{T-\tau_1}(\bar{x}(\tau_1)) \supset C^{T-\tau_2}(\bar{x}(\tau_2)), t_0 \le \tau_1 \le \tau_2 \le T. \quad (5)$$

Из выражения (5) имеем

$$\kappa(\bar{x}(\tau_1), T-\tau_1) \subset \kappa(\bar{x}(\tau_2), T-\tau_2), t_0 \le \tau_1 \le \tau_2 \le T.$$

Поскольку вектор $H^* = \{H_i^*\}$ принадлежит Парето-оптимальному множеству в задаче с начальным состоянием x0 и продолжительностью T-t0, то не существует такого вектора полезностей $H' \ne H^*$, принадлежащего $\kappa(x_0, T-t_0)$, что $H_i' \prec H_i^*$ для всех $1 \le i \le n$. Из выражения (5) имеем, что тем более это имеет место для множества $\kappa(\bar{x}(\tau), T-\tau), t_0 \le \tau \le T$. Таким образом, вектор полезностей $H^* = \{H_i^*\}$ не доминируется ни одним из дележей множества $\kappa(\bar{x}(\tau), T-\tau)$, или, иначе говоря, принадлежит Парето-оптимальным множествам текущей задачи с начальным условием $\bar{x}(\tau)$ и продолжительностью $T-\tau$. Это означает, что вектор полезностей $H^* = \{H_i^*\}$ во всех текущих задачах (при движении вдоль траектории $\bar{x}(\tau)$) остается Парето-оптимальным. Поскольку вектор H* был выбран произвольно из множества $\hat{\kappa}(x_0 T-t_0)$, то это означает динамическую устойчивость Парето-оптимального множества.

Однако, как мы это видели в статическом случае, для выработки коллективного решения еще не достаточно Парето-оптимального множества, необходимо иметь некоторый справедливый способ выбора терминальной точки из Парето-оптимального множества, поскольку в действительности может быть реализован лишь один исход развития.

Рассмотрим теперь различные подходы к выбору конкретного эффективного (слабоэффективного) решения из множества всех эффективных (слабоэффективных) решений, упомянутых в предыдущем параграфе, и исследуем их динамическую устойчивость.

Слабоэффективное решение *x**, выбранное из условия

$$\max_{1\le i\le m}\frac{y_i^*-H_i(x^*)}{\left|y_i^*\right|}=\min_{x\in C^{T-t_0}(x_0)}\max_{1\le i\le m}\frac{y_i^*-H_i(x)}{\left|y_i^*\right|}$$ в задаче $\Gamma(x_0,T-t_0)$, будем обозначать через $x^*(x_0,T-t_0)$ и соответствующую оценку $H(x^*)$ – через $H(x^*)=H^*(x_0,T-t_0)$, подчеркивая зависимость от начальных условий задачи. При этом заметим, что $y_i^*=\max\limits_{x\in C^{T-t_0}(x_0)}H_i(x)$, где max берется по множеству достижимости $C^{T-t_0}(x_0)$, также зависит от начальных условий $x_0$, $T-t_0$ как от параметров, поэтому условие выбора точки $x^*(x_0,T-t_0)$ в полном виде записывается следующим образом:

$$\max_{1\le i\le m}\frac{\max\limits_{x\in C^{T-t_0}(x_0)}H_i(x)-H_i[x^*,x_0,T-t_0)]}{\left|\max\limits_{x\in C^{T-t_0}(x_0)}H_i(x)\right|}=\min_{x\in C^{T-t_0}(x_0)}\max_{1\le i\le m}\frac{\max\limits_{x\in C^{T-t_0}(x_0)}H_i(x)-H_i(x)}{\left|\max\limits_{x\in C^{T-t_0}(x_0)}H_i(x)\right|}. \qquad (6)$$

Пусть $\bar{x}(t)$ - оптимальная траектория, ведущая в точку $x^*(x_0,T-t_0)$, т.е. $\bar{x}(t)\big|_{t=t_0}=x_0$, $\bar{x}(t)\big|_{t=T}=x^*(x_0T-t_0)$. Рассмотрим текущую задачу $\Gamma(\bar{x}(t),T-t)$ при $t_0\le t\le T$.

Предположим, что мы хотим в момент t проверить, удовлетворяет ли выбранная точка $x^*(x_0T-t_0)$ условию (6), выписанному для текущей задачи. Тогда нам необходимо вновь выбрать слабоэффективную точку, используя предыдущую формулу для текущей игры. С этой цель необходимо вычислить

$$\min_{x\in C^{T-t}(\bar{x}(t))}\max_{1\le i\le m}\frac{\max\limits_{x\in C^{T-t}(\bar{x}(t))}H_i(x)-H_i(x)}{\left|\max\limits_{x\in C^{T-t}(\bar{x}(t))}H_i(x)\right|}. \qquad (7)$$

Пусть min в выражении (7) достигается в точке $x^*(\bar{x}(t),T-t)$. Условие совпадения текущих слабоэффективных точек дает

$$x^*(x_0,T-t_0)=x^*(\bar{x}(t),T-t) \qquad (8)$$

при $t\in[t_0,T]$. Очевидно, что выражение (8) имеет место в крайне редких случаях, поскольку множества $C^{T-t}(\bar{x}(t))$ убывают по включению при $t\in[t_0,T]$ и $\max\limits_{x\in C^{T-t}(\bar{x}(t))}H_i(x)$ также, вообще говоря, убывает, кроме тривиального случая, когда он достигается при всех $1\le i\le m$ в одной и той же точке $x^*(x_0,T-t_0)$. Это означает, что выбор слабо эффективной точки с использованием формулы (6) не является динамически устойчивым.

Для исследования динамической устойчивости арбитражной схемы Нэша необходимо конкретизировать понятие "консервативного" решения и точки статус-кво. Формально говоря, под консервативным решением в задаче $\Gamma(x_0,T-t_0)$ можно понимать любую точку $x^0(T)$ множества достижимости $C^{T-t_0}(x_0)$. Однако эта точка $x^0(T)$ должна являться концом траектории $x^0(t)$, $t\in[t_0,T]$, определяющей развитие при использовании управления $\tilde{u}^0, t\in[t_0,T]$, получаемого экстраполяцией управления $\tilde{u}(\tau), \tau<t_0$.

Пусть $(\overline{H}(x_0,T-t_0),\bar{x}(x_0,T-t_0))=\varphi(\kappa(x_0,T-t_0),H[x^0(x_0,T-t_0)])$ - выбор эффективной точки согласно арбитражной схеме φ в задаче $\Gamma(x_0,T-t_0)$ при условии, что консервативное решение есть точка $x^0(x_0,T-t_0)\in C^{T-t_0}(x_0)$. Как мы уже видели, точка $(\overline{H}(x_0,T-t_0),\bar{x}(x_0,T-t_0))$ определяется из условия

$$\varphi(\kappa(x_0,T-t_0),H[x^0(x_0,T-t_0)])=$$

$$=\{(\overline{H}(x_0T-t_0),\bar{x}(x_0,T-t_0))\Big|\max_{H\geq H[x^0,T-t_0)]}\prod_{i=1}^{m}(H_i-H_i[x^0(x_0,T-t_0)])=$$

$$=\prod_{i=1}^{n}(\overline{H}_i(\bar{x})-\overline{H}_i[x^0(x_0,T-t_0)])\}.$$

Пусть $x^*(t)$ – оптимальная траектория, соединяющая точку $x_0$ с $\bar{x}(x_0,T-t_0)$, т.е. $x^*(t)\big|_{t=t_0}=x_0, x^*(t)\big|_{t=T}=\bar{x}(x_0,T-t_0)$. Рассмотрим арбитражную схему для текущей задачи $\Gamma(x^*(t),T-t), t_0\leq t\leq T$. Пусть $(\overline{H}(x^*(t),T-t),\bar{x}(x^*(t),T-t))$ - выбор, диктуемый арбитражной схемой, т.е.

$$\varphi(\kappa(x^8(t),T-t),H[x^0(x^*(t),T-t)])=$$

$$=\{(\overline{H}(x^*(t),T-t),\bar{x}(x^*,T-t))\Big|\max_{H\prec H[x^0(x^*(t),T-t)]}\prod_{i=1}^{m}(H_i-H_i[x^0(x^*(t),T-t])=$$

$$=\prod_{i=1}^{n}(\overline{H}_i(\bar{x})-H_i[x^0(x^*(t),T-t)])\}. \qquad (9)$$

Динамическая устойчивость означает выполнение условия

$$\bar{x}(x^*(t),T-t)=\bar{x}(x_0,T-t_0) \qquad (10)$$

при всех $t\in[t_0,T]$. Как видно из выражения (9), это зависит от характера изменения "консервативного" решения $x^0(x^*(t),T-t)$ и точки "статус-кво" $H_i(x^0(x^*(t),T-t))$ вдоль оптимальной траектории $x^*(t)$ при $t\in[t_0,T]$. Предварительный анализ показывает, что выражение (10) выполняется в крайне редких случаях.

Что касается метода выбора эффективного (слабо эффективного) решения, основанного на свертке критериев, то в этом случае задача сводится к некоторой задаче оптимального управления с одним критерием, для которого выполнены принцип максимума Л.С. Понтрягина и принцип оптимальности Р. Беллмана. Следовательно, полученное в результате эффективное (слабоэффективное) решение будет всегда динамически устойчивым.

Вторая часть настоящей работы, посвященная вопросам построения Парето-оптимального множества в задаче сближения с несколькими целевыми точками, будет опубликована в следующем номере настоящего журнала.

## Литература


1. Арунянц Г.Г. Автоматизированный синтез и анализ многомерных систем управления технологическими объектами [Текст] / Г.Г. Арунянц, К.Х. Пагиев, В.М. Текиев. – Владикавказ: Иристон, 2000. - 268 с.
2. Дюбин Г.Н. Введение в прикладную теорию игр [Текст] / Г.Н. Дюбин, В.Г. Суздаль. – М.: Высшая школа, 1981. - 366 с.
3. Петросян Л.А. Дифференциальные игры преследования [Текст] / Л.А. Петросян. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1977, 224 с.
4. Петросян Л.А. Устойчивость решений в дифференциальных играх со многими участниками [Текст] / Л.А. Петросян // Вестн. Ленингр. ун-та. – 1977. - №19, вып. 4. - С. 46-52.
5. Петросян Л.А. Оптимизация распределения капиталовложений по отраслям сельскохозяйственного производства [Текст] / Л.А. Петросян, И.Ф. Тихонова/ В кн.: Математические методы оптимизации и структурирования систем. - Калинин: Тверь, 1979. - С. 53-65.
6. Подиновский В.В. Парето-оптимальные решения многокритериальных задач [Текст] / В.В. Подиновский, В.Д. Ногин. – М.: Наука, 1982. – 255 с.
7. Сухарев А.Г. Курс методов оптимизации [Текст] / А.Г. Сухарев. - М.: Наука, 1986. С. 83.
8. Хадзарагова Е.А. Многоуровневые системы управления металлургическим заводом [Текст] / Е.А. Хадзарагова, А.Л. Рутковский, Владикавказ: "Терек", 1999. -143 с.

# ПРИКЛАДНАЯ ИНФОРМАТИКА В ЭКОНОМИКЕ

УДК 334.7.012.42

## Бизнес-планирование в малом бизнесе: особенности и аспекты автоматизации

**Г.Г. Арунянц, С.Г. Саядян**

*Рассмотрены методологические аспекты и основные проблемы разработки бизнес-плана для малых предприятий России. Обосновывается целесообразность, возможность и необходимость интенсификации работ по созданию эффективных и достаточно дешевых программных продуктов, предназначенных для бизнес-планирования деятельности малых предприятий.*

*Methodological aspects and basic problems of development of business plan are considered for the small enterprises of Russia. Expedience, possibility and necessity of intensification of works, is grounded on creation effective and cheap enough software products, intended for бизнес-планирования activity of small enterprises*

Рынок и план представляют, собой взаимодополняющие, а не взаимоисключающие компоненты хозяйственного механизма. Современный рынок и рыночные отношения не могут находиться вне сферы какого-либо управления. План и рынок объединены в общую систему производства и потребления продукта. Разрушение одной из составляющих этой системы приводит к разрушению всей системы.

По данным специалистов, в разных странах бизнес-планирование формировалось в течение последних 40 лет как самостоятельная дисциплина и особая профессиональная область деятельности в условиях рыночной экономики. Образовался своеобразный "мир управления проектами" с обширной специальной литературой, многочисленными компаниями и экспертами, объединенными в международные и национальные ассоциации и общества, с развитой системой бизнес-образования. К настоящему времени бизнес-планирование стало признанной во всем мире методологией предпринимательской деятельности, превратилось в своеобразный культурный мост в цивилизованном бизнесе и деловом сотрудничестве [4]. Бизнес-план является неотъемлемой составной частью комплекса работ по управлению деловыми проектами.

Российское законодательство в настоящее время не закрепляет обязательность разработки бизнес-плана. Он является новым документом для многих российских предпринимателей. В то же время практика бизнеса обгоняет законодательство, и бизнес-планирование становится неотъемлемым элементом предпринимательской деятельности. При этом отечественной литературы по рассматриваемой проблеме явно недостаточно.

Отличительной чертой предпринимательства в России в настоящее время является постепенный, но уверенный переход от нецивилизованных форм бизнеса к современным международным формам с использованием методов и средств бизнес-планирования.

При переходе к рынку в содержании проектов наибольшим изменениям подвергаются ранние этапы бизнес-планирования: определение целей и стратегий их достижения; анализ осуществимости идеи; нахождение заинтересованных партнеров-инвесторов; формирование финансовых потоков; оценка рисков и эффективности.

Развитие рыночной экономики России предполагает весьма быстрый рост числа малых и средних предприятий [3]. Благоприятную основу для этого создает реструктуризация предприятий, в ходе ее высвобождаются производственные площади, на которых могут развиваться малые и средние предприятия. Понимание этого обстоятельства определяет поддержку государством малых предприятий, которые имеют ряд льгот.

Характерной особенностью малых предприятий является использование небольших средств для начала дела и связанная с этим быстрая отдача, возвратность средств. Большим преимуществом малых предприятий является умение находить или создавать ниши на рынке. Экономическая литература весьма единодушна в положительной оценке роли малых предприятий в экономике страны. Существует статистика, показывающая, что с ростом ВВП на душу населения увеличивается доля услуг в составе ВВП и в значительной мере через нее – вклад малых предприятий в создание ВВП.

В развитых странах на малых предприятиях работает примерно 40% всех занятых. На этом фоне Россия, с ее примерно 10% занятых на малых предприятиях, явно далека от нормальной структуры для рыночной экономики. Проблема состоит в том, что после быстрого первоначального роста числа малых предприятий в 1994 г. этот процесс существенно замедлился. Устранение преград на пути малого бизнеса является одним из важных аспектов его поддержки со стороны государства.

Небольшим организациям (малым предприятиям) сложно проводить широкомасштабную плановую работу, в особенности дорогостоящее стратегическое планирование. Однако они могут:

- использовать некоторые формы планирования, особенно оперативное планирование;
- применять уже готовые модели стратегий, созданные известными компаниями и исследовательскими фирмами, и стремиться к определению собственных стратегий по мере роста организации.

Несмотря на трудности осуществления планирования в малом предприятии, оно необходимо ему, пожалуй, еще в большей мере, чем в крупной организации. Внешняя среда у такого предприятия менее поддается контролю и более агрессивна, чем у крупной фирмы, следовательно, будущее небольшой фирмы более неопределенно и непредсказуемо. Однако и у нее есть свои преимущества в организации планирования, главное из которых - внутренняя среда малого предприятия более проста, а потому более обозрима и предсказуема.

Цель разработки бизнес-плана - дать обоснованную, целостную, системную оценку перспектив развития фирмы, то есть спрогнозировать и

спланировать ее деятельность на ближайший период и перспективу, исходя из потребностей рынка и возможностей фирмы по их удовлетворению.

В рыночной экономике бизнес-план является рабочим инструментом, используемым во всех сферах предпринимательства. Хорошо разработанный бизнес-план помогает фирме расти, завоевывать новые позиции на рынке, где она функционирует, получать инвестиции и кредитные ресурсы, составлять перспективные планы своего развития, концепции производства новых товаров и услуг и выбирать рациональные способы их реализации.

Бизнес-план является одним из основных документов, определяющих стратегию функционирования фирмы. Особенностью бизнес-плана как стратегического документа является его сбалансированность по постановке задач с учетом реальных финансовых возможностей фирмы. Это в значительной мере определяет характер проектов (концепций), которые изучаются при разработке бизнес-плана. Эти проекты должны быть не только инновационными, т.е. отличаться научно-технической новизной, но и достаточно полно проработанными. Степень инновационности и рискованности проекта определяет способы привлечения капитала. В то же время включение самого проекта в бизнес-план становится возможным лишь в том случае, если определены источники его финансирования.

Основные функции бизнес-плана представлены на рис. 1.

Предполагается, что бизнес-план хорошо подготовлен и изложен для восприятия потенциальных инвесторов. Объем и степень конкретизации разделов плана определяются спецификой фирмы и сферой ее деятельности. Примерная схема организации разработки бизнес-плана показана на рис. 2.

При формировании бизнес-планов важно иметь в виду, что для каждого раздела бизнес-плана выбирается своя стратегия и определяется конкретное мероприятие по ее реализации.

Бизнес-план оценивает перспективную ситуацию как внутри организации (фирмы), так и вне ее. Он используется при обосновании мероприятий по совершенствованию и развитию организационно-производственной структуры организации, в частности, для обоснования уровня централизации и ответственности. Следует отметить, что бизнес-план активно помогает координировать деятельность партнерских фирм, организовывать совместное планирование развития групп фирм, связанных кооперированием и изготовлением одного или взаимодополняющих продуктов. При формировании бизнес-планов важно иметь в виду, что для каждого его раздела выбирается своя стратегия и определяется конкретное мероприятие по ее реализации.

Одним из наиболее трудных и важных разделов бизнес-плана является раздел рыночных исследований и анализа сбыта, т.к. почти все последующие разделы бизнес-плана построены именно на рыночных оценках и как бы развивают его положения. В свою очередь, рыночные оценки проекта основываются на маркетинговых исследованиях и анализе, оказывающие прямое воздействие на объемы производства и размеры требуемых инвестиций. Большинство разработчиков, как правило, испытывает значительные трудности при подготовке и обосновании рыночных исследований и анализе, особенно когда

стремятся доказать потенциальным инвесторам справедливость достижимости своих оценок сбытовых возможностей.

**Рис. 1. Основные функции бизнес-плана**

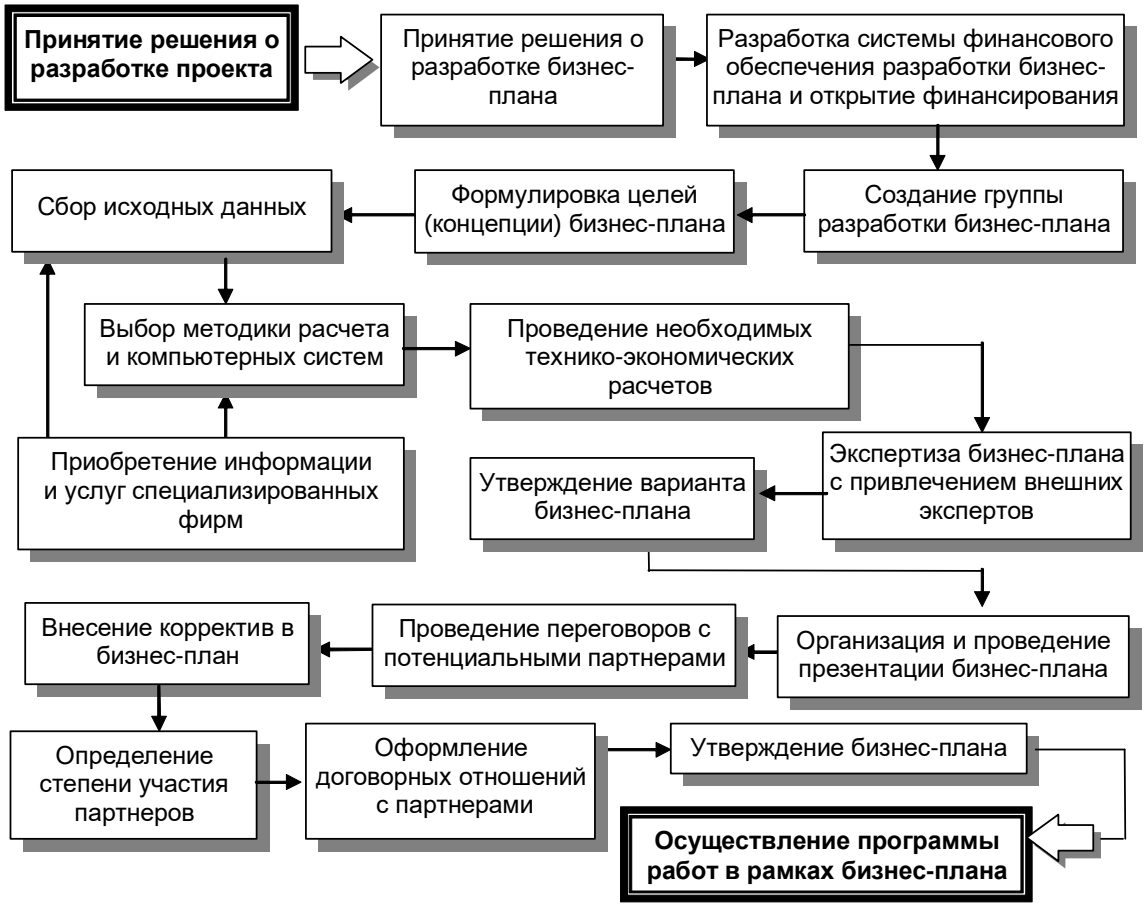



**Рис. 2. Примерная схема организации разработки бизнес-плана**

Маркетинговые исследования должны проводиться каждой фирмой независимо от ее размера. В целом, план маркетинга детально раскрывает политику в области торговли и обслуживания, цен, рекламную стратегию, что позволяет достигнуть планируемого уровня объема продаж (оказания услуг) и занять соответствующее место на рынке.

В разрабатываемых бизнес-планах обязательным компонентом является представление самого производственного процесса и составляющих его компонентов. Определение и обсуждение риска в проекте демонстрирует квалификацию разработчиков и поднимает доверие инвесторов. Представление в бизнес-плане главных проблем и рискованных моментов служит развитию проекта. Здесь следует определить, какие из потенциальных проблем наиболее опасны для проекта, и описать предложения по минимизации влияния неблагоприятных обстоятельств в каждой рискованной части проекта.

Разрабатываемый в рамках бизнес-плана финансовый план оценивает потенциал проекта и график его финансирования; он может также служить оперативным планом для финансового управления проектом.

Правовая экспертиза бизнес-проекта или видов деятельности компаний ставит своей целью достоверно определить истинный объем прав на реализуемый проект или вид деятельности. Важно определить не только правовой режим самого бизнес-проекта, но и правовое положение всех его участников, элементов и

составляющих. Большое значение для регулирования работы по бизнес-проектам предприятий в конкретных регионах имеют правовые решения органов местного самоуправления местных администраций.

Принципы планирования определяют характер и содержание плановой деятельности в организации. Правильное соблюдение принципов планирования создает предпосылки для эффективной работы фирмы и уменьшает возможность отрицательных результатов планирования. Известны четыре основных принципа планирования. Это ***единство, участие, непрерывность и гибкость, точность***.

Многообразие бизнес-проектов, с которыми приходится сталкиваться в реальной жизни, чрезвычайно велико. Они могут существенно различаться сферой приложения, составом предметной области, масштабом, длительностью, составом участников, степенью сложности, влиянием результатов (рис. 3).

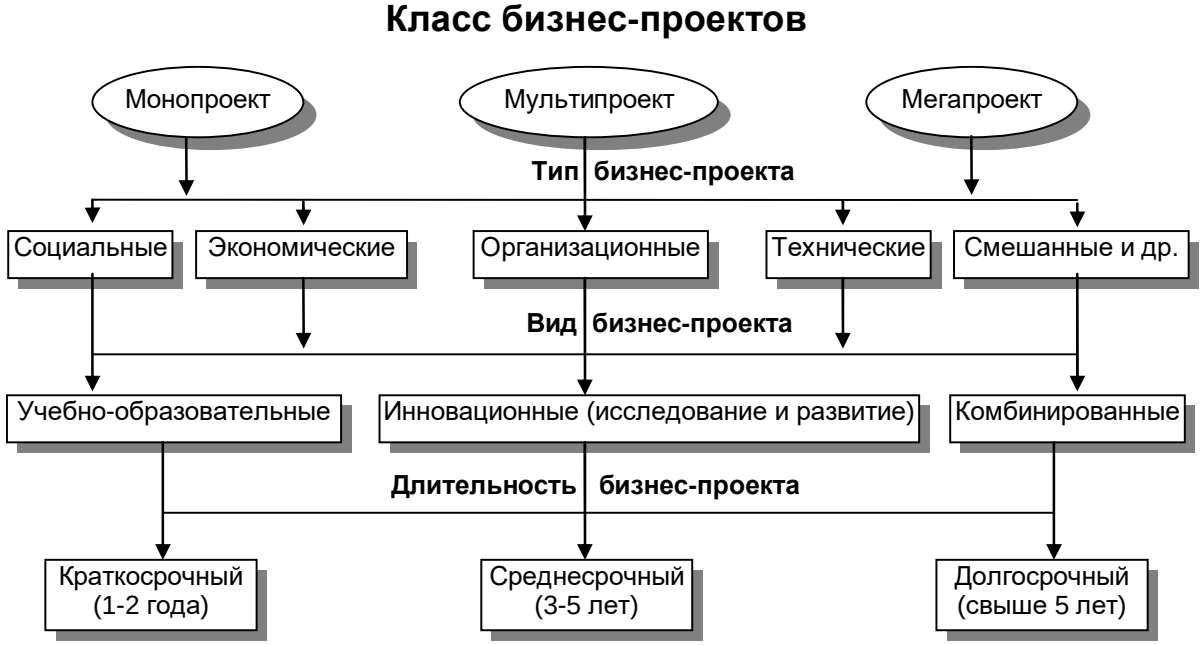



**Рис. 3. Классификация бизнес-проектов**

Идея стратегической ориентации как необходимое требование эффективного бизнес-планирования в целом не нова. Однако как формализованная концепция и методология она относительно нова и становится все более привлекательным и полезным инструментом современного менеджмента. Такие инструменты остро необходимы в быстроменяющемся мире бизнеса для того, чтобы справиться с рисками, связанными с управленческими решениями.

Разработка успешных стратегий может быть основана на трех общепризнанных принципах: концентрация усилий, баланс риска, сотрудничество.

В условиях перехода к рыночным отношениям инвестиционные ресурсы приобретают качественно иные черты, чем привычная практика "выбивания" государственных капитальных вложений. В этой ситуации они становятся

предметом купли-продажи, т.е. товаром, который имеет своего собственника, рыночный механизм определения цены, свои особенности при осуществлении полного воспроизводственного цикла. Будущее предприятий во многом зависит от эффективности проводимой ими инвестиционной политики. Инвестиционный проект становится формальным обоснованием состоятельности управляющей команды.

Для выбора подходов к оценке инвестиций в проекте бизнес-плана предприятия необходимо, в первую очередь, определить основные требования, которым должны удовлетворять такие подходы. Основополагающим является ***принцип реальности оценки***. При выборе подхода учитываются две основные особенности: современный период экономической реформы; объект оценки.

Существует несколько десятков экономических критериев выгодности инвестиций. Они делятся на две основные группы ***абсолютных*** (балансовая прибыль, чистая прибыль, годовая или кумулятивная прибыль) и ***относительных*** (рентабельность, срок окупаемости) показателей.

Для инициаторов проекта бизнес-план должен быть проработан, безусловно, по максимальному числу параметров эффективности.

Помимо этих показателей в рамках проекта бизнес-плана предприятия при необходимости (для более успешной работы с инвесторами) рассчитывается блок показателей, которые характеризуют ожидаемый уровень управления реализацией проекта и его последующую эксплуатацию.

Среди них:

- индекс оборачиваемости товарно-материальных запасов (inventory turnover ratio – ITR). Показатель рассчитывается путем деления себестоимости продукции, реализованной за период, на среднюю величину запасов в этом же периоде;
- отношение суммы обязательств предприятия-инициатора по проекту к его суммарным активам проекта, характеризующее, насколько деятельность созданного объекта финансируется инициатором;
- быстрый индекс (или индекс "лакмусовой бумажки") (quick ratio – OR), т.е. отношение суммы денежных средств, быстрореализуемых ценных бумаг и дебиторской задолженности к сумме краткосрочных обязательств. Показатель характеризует уровень ликвидности проекта, способность фирмы оперативно расплачиваться со своими кредиторами.

Необходимость обращения ко всей совокупности перечисленных показателей вызвана тем, что их набор и взаимодополняемость создают условия для более рационального принятия таких решений, как выбор организационной формы реализации проекта; проработка нескольких вариантов схем кредитования и финансирования; согласование и форма фиксации интересов участников на различных этапах реализации и эксплуатации проекта.

Сложность проблем, стоящих перед разработчиками проекта бизнес-плана предприятия, вызывает необходимость учета ненадежности входной информации и расчетов риска. Чем крупнее проект, тем опаснее для его инициаторов допустить промах в прогнозах производственных и инвестиционных затрат, цен, спроса и возможностей реализации. Поэтому расчет

должен включать анализ рисков, являющихся определяющими при принятии решения об инвестиции. Для анализа проектов в условиях неопределенности используется анализ безубыточности и динамичности, а также вероятностный анализ.

Необходимость учета динамики реализации проекта при оценке экономической эффективности инвестиций определяется увеличением входных параметров и выходных показателей, многие из которых определяются именно динамикой (например, годовые денежные потоки). Для полного учета динамики реализации проекта целесообразно использование имитационных компьютерных систем экономического и финансового моделирования. Эти модели просчитывают максимально приближенную к реальности динамику реализации проекта через описание денежных потоков как событий, происходящих в различные периоды.

Вариантный и вероятностный характер многих процессов в рамках инвестиционных проектов повышает роль экспертных оценок при определении их экономических и финансовых показателей.

С развитием рыночных отношений бизнес осуществляется всегда в условиях неопределенности и изменчивости как внешней, так и внутренней среды. Естественно, что в этих условиях предприниматель должен не избегать риска, а предвидеть его и понимать свои наиболее уязвимые стороны, стремясь снизить риск до возможно низкого уровня. Глубина анализа рискованности дела зависит от конкретного вида деятельности предпринимателя и масштаба проекта. Главное тут – не сложность расчетов и не точность вычислений вероятности сбоев, а умение предпринимателя заранее предугадать все типы рисков, с которыми он может столкнуться, источники этих рисков и момент их возникновения, а затем разрабатывать меры по сокращению этих рисков и минимизации потерь, которые они могут вызвать. В основе методики оценки коммерческого риска используются математический аппарат теории вероятностей и график построения кривой распределения.

Наиболее полный учет динамики реализации проекта при подготовке и анализе бизнес-плана возможен с использованием специализированных компьютерных систем экономического и финансового моделирования, приспособленных для решения подобных задач. Правильный выбор и эффективное использование компьютерных программных продуктов позволяют значительно улучшить качество самих бизнес-планов.

В настоящее время существует весьма широкий спектр специализированных программных продуктов [2].

Наиболее часто в нашей стране применяются следующие пакеты прикладных программ: **COMFAR** (Computer model for feasibility analysis and reporting) и **PROPSPIN** (Project profile screening and preappraisal information system), созданные при UNIDO - Организации Объединенных Наций по промышленному развитию; пакет "**Альт-Инвест**" фирмы "Альт" (Санкт-Петербург) и пакет "**Project expert**" фирмы "ПРО-ИНВЕСТ Консалтинг".

Пакет прикладных программ COMFAR существует в различных версиях, в значительной мере адаптированных к экономике конкретных стран, и переведен

на русский язык. Пакет официально распространяется представительством UNIDO, но в связи с высокой стоимостью этот программный продукт не нашел в России официальных покупателей. Однако несовершенство законодательства и недостаточное развитие цивилизованного рынка программных продуктов привело к тому, что он получил неофициальное распространение и достаточно широко применяется для оценки инвестиционных проектов. Основным недостатком пакета является невозможность существующими в системе средствами адекватно описать условия реализации проекта в условиях страны с переходной экономикой.

В целом, указанные продукты включают достаточно подробный анализ финансового состояния проекта с целью отследить основные стадии реализации как всего проекта, так и его основных этапов.

Пакет "Альт-Инвест" выпускается в русско- и англоязычном вариантах, предусматривает возможность расчетов в двух валютах. В "Альт-Инвесте" пользователь имеет непосредственный доступ к формулам, по которым происходят расчеты. К недостаткам пакета можно отнести требование достаточно высокой степени специальной подготовки пользователя для работы в рамках системы.

PROPSPIN представляет собой стандартный пакет, позволяющий провести предварительный финансовый анализ инвестиционного проекта. Система может быть использована при составлении бизнес-плана только как вспомогательное средство. В силу своей реализации в среде электронных таблиц пакет обладает всеми достоинствами и недостатками этого метода.

Пакет "Project expert" является автоматизированной системой планирования и анализа эффективности инвестиционных проектов на базе имитационной модели денежных потоков.

"Project expert" имеет средства, позволяющие провести детальный финансовый анализ проекта, учитывающий влияние на него общеэкономических факторов, характеризующих социально-экономическую среду. Также учитываются факторы, определяющие рыночную и производственную стратегию проекта и влияющие на эффективность использования капитала.

При определенных условиях эта система может использоваться и региональными органами власти для решения многофункциональных задач социально-экономического развития региона, города.

Система "Project expert" может использоваться на стадии как разработки проекта, так и его реализации и организации последующей эксплуатации. Project expert занимает промежуточное положение на рынке между программами, осуществляющими управление проектами (Microsoft project, Time line и др.), и мощными комплексами, занимающимися корпоративным планированием и управлением (**SAP**, **BAAN** и др.). Последние, как правило, стоят десятки и сотни тысяч долларов.

Цены на некоторые программные продукты приведены ниже.

| № п/п | Наименование программ для функционального анализа | Стоимость ПМС, долл. США |
|---|---|---|
| 1 | COMFAR for windows | 4450,0 |
| 2 | Инвестор | 1450,0 |
| 3 | Банковский аналитик | 1033,0 |
| 4 | "Альт-финансы" | 230,0 |
| 5 | "Альт-Инвест" | 1065,0 |
| 6 | EDIP | 310,0 |
| 7 | FOCCAL | 940,0 |
| 8 | "Project Expert for windows" | 995,0 |

Анализируя приведенные выше данные по стоимости программных продуктов, ориентированных на использование их при формировании бизнес-планов, можно сказать, что они практически неприемлемы для малых предприятий, что определяется их высокой стоимостью и сложностью их использования при решении конкретных задач формирования и оперативного слежения за исполнением бизнес-планов. Это подтверждается и тем фактом, что приведенные выше программные продукты практически не используются малыми предприятиями [1].

Нельзя обойти и тот факт, что большинство тех, кто сегодня выступает в качестве преподавателей, обучающих составлению бизнес-планов, не имеет нормального для рыночной экономики образования. Это означает, что о таких дисциплинах, как планирование инвестиций и оценка их эффективности в условиях рынка, маркетинг, управление, макро- и микроэкономика, они имеют фрагментарное представление, полученное, в основном, путем самообразования.

Предприниматели находятся в еще худшем положении, поскольку им приходится усваивать законы рыночной экономики методом проб и ошибок. В соответствии с приведенными в литературе данными, примерно 86% руководителей российских предприятий не умеют разрабатывать бизнес-планы. За них эту работу готовы делать консультанты (чаще всего молодые люди), освоившие компьютерные программы по заполнению соответствующих форм бизнес-плана. Примерная цена услуги – от 4000 долл. США, т.е. более 150–200 долл. за 1 страницу текста. Однако бизнес-план, написанный таким образом, мало что дает предпринимателю, потому что его разработчик просто не способен отвечать на целый ряд важных вопросов, возникающих при переговорах с инвесторами, касающихся, прежде всего, маркетинга и обеспечения конкурентных преимуществ товара (услуг).

Подводя итог сказанному выше, необходимо отметить следующее. Все рассмотренные методологические аспекты и основные проблемы разработки бизнес-плана для малых предприятий подтверждают целесообразность и возможность автоматизации процессов формирования бизнес-планов и слежения за их исполнением, а фактическое состояние всех рассматриваемых проблем настоятельно требует интенсификации работ по созданию

эффективных и достаточно дешевых программных продуктов, предназначенных для бизнес-планирования деятельности именно малых предприятий.

## Литература


1. Бабенко А.В. Особенности разработки специального программного обеспечения комплекса БПМ-1 автоматизированного формирования бизнес-планов для малых предприятий [Текст] / А.В. Бабенко, Г.Г. Арунянц // Изв. вузов, Северо-Кавказский регион, спец. выпуск: Математическое моделирование и компьютерные технологии. – Новочеркасск, 2006.
2. Бизнес-план [Текст]: метод. материалы. - 3-е изд., доп. / под ред. Н.А. Колесниковой, А.Д. Миронова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 256 с.
3. Буров В.П. Бизнес-план фирмы: Теория и практика [Текст] / В.П. Буров, А.Л. Ломакин, В.А. Морошкин. – М.: Ассоциация авторов и издателей "ТАНДЕМ", Изд-во "ЭКМОС", 2000. – 176 с.
4. Косов В.В. Бизнес-план: обоснование решений [Текст]: учеб. пособие / В.В. Косов. - Изд. 2-е, испр. и доп. – М.: TACIS, 2002.

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

УДК 316.4.051

## Социальные проблемы пореформенной России и пути их решения

**И.А. Колобутина**

*Обосновывается необходимость формирования новых подходов к укреплению консолидации общества и государства. Сформулированы основные принципы формирования социальной однородности общества.*

*The author substantiates the necessity of new approaches formulation for consolidation of society and a state. The article considers the main principle of formation of social uniform of society.*

Взаимозависимость экономических и социальных процессов в обществе настолько очевидна, что рассматривать ее как самостоятельный объект исследования нет смысла. Но последствия этой взаимосвязи, перспективы выхода из сложившейся ситуации, особенно в России и особенно в пореформенный период, представляют интерес.

Можно утверждать, что в результате экономических, социальных и политических процессов последних 15-20 лет российское общество не смогло консолидироваться вокруг общих целей и ценностей. В настоящее время оно представляет собой постепенно усложняющуюся совокупность микрообществ, возникших по множеству оснований [5, с.12].

Очевидно, что в данной (кризисной) ситуации взаимоотношения государства и социальных образований будут сопровождаться неизбежным сопротивлением со стороны последних. Достижение некоего равновесия требует от государства постоянного финансового подкрепления, что было возможно (хотя и нежелательно) при экономическом подъеме, но абсолютно не реально в нынешнем положении. Сегодняшний день показывает, что требуются новые способы укрепления, консолидации общества и государства, которые будут слабо зависеть от внешних факторов (позитивных или негативных). Нужна принципиально иная социальная однородность общества, основными принципами формирования которой могут стать следующие:

– обеспечение равных стартовых возможностей на индивидуальном уровне;

– ясность положительных социальных перспектив для всех общественных слоев;

– формирование на этой базе образа жизни, приемлемого для большинства укладов жизни.

Какие общечеловеческие ценности могут рассматриваться в качестве фундамента для такого объединения?

*Справедливость*

Распространенное ныне в нашем социуме ощущение социальной несправедливости крайне опасно, поскольку при ухудшении общего положения страны может найти выражение в поиске виновного: внутри страны – по этническому или социальному признаку, а вне страны – в ненависти ко всему "западному", "американскому" [2, с. 62].

Шаги, предпринимаемые государством в виде увеличения зарплат военнослужащим, индексации пенсий, национальных проектов, не смогут остановить негативные процессы. Большинство населения рассматривает эти действия как попытку "кинуть кость" голодному, ибо на фоне постоянно растущих капиталов олигархов, которые не рассматриваются как справедливо нажитое, размеры компенсации с "государственного стола" не могут не раздражать. Мы не призываем к реализации лозунга "грабь награбленное", но, с нашей точки зрения, есть и более цивилизованные варианты решения проблемы социальной справедливости:

– Обладателям крупных состояний необходимо поменять образ жизни. Было бы разумным меньше уделять внимания внешней "светской" стороне жизни, освещение которой занимает видное место в СМИ.

– Пришло время создания и принятия действительной системы благотворительности, направленной на решение конкретных (самых болезненных) задач общества.

– Отказ от коммерческого образования, медицинского обслуживания, качество которых напрямую зависит от толщины кошелька. Государство должно максимально приблизить уровень обслуживания населения к сегодняшнему "коммерческому".

– Государство должно перейти от слов к делу в борьбе с коррупцией.

*Опека социально незащищенных*

На фоне официального благополучия социума, особенно оскорбительной является массовая безнадзорность детей, нищета инвалидов, заброшенность и беззащитность одиноких стариков.

В современной бюджетной системе наблюдается изобилие средств, успешно вывозимых за пределы государства в виде инвестирования, банковских вкладов, покупки недвижимости и т.д. С нашей точки зрения, более достойное использование этих средств диктуется проблемой социальной реабилитации наиболее слабых слоев населения.

Например, в последнее время много говорят о необходимости ликвидации детских домов [8, с. 21]. Государством предлагается комплекс мер финансовой поддержки приемных родителей, опекунов, но тут же возникает проблема нравственного характера – насколько финансовая составляющая этого проекта может стимулировать принятие решения об усыновлении? Сегодня известно более пяти случаев только в одном регионе, когда приемные родители, не получив денежной компенсации, либо получив отказ в предоставлении льготного ипотечного кредита, отказываются от усыновленного ребенка. Роспуск детских домов породил целый блок негативных последствий:

– лишились работы, как правило, наиболее профессионально и морально подготовленные сотрудники;

– ослаблен контроль за отбором семей, способных не только (и не столько) материально обеспечить будущее ребенку, готовых к решительному шагу;

– помещения, отведенные под детские дома, таинственным образом приобретают новых хозяев, куда же деваться тем детям, чья судьба оказалась не столь счастливой?

Крайне важно децентрализовать политику в отношении социально уязвимых групп населения, максимально приблизив ее к адресной помощи. Только такой маневр позитивно скажется на мнении населения о проводимой борьбе с социальным неблагополучием.

*Достойная оплата достойного труда*

90% населения страны – это люди, работающие по найму, мелкие предприниматели, военнослужащие, отчисления с доходов которых во многом позволяют функционировать государству. Несмотря на период относительного "профицита", что, кстати, свидетельствует об экономической прострации государства, материальной мотивации среднего звена производителей так и не появилось.

Во-первых, крупнейший работодатель - государство – выплачивает врачам, учителям, военнослужащим в подавляющем большинстве случаев мизерную зарплату. Именно поэтому российская беднота – это не столько пенсионеры (хотя их положение архитяжелое), сколько бюджетники с женами-бюджетницами и одним-двумя несовершеннолетними детьми, а это, согласитесь, вовсе не официальные 12 % населения.

Во-вторых, до недавнего времени миллионы людей продолжали работать на убыточных предприятиях, конкурентоспособность которых восстановить невозможно. Прямое социальное следствие этого – низкие зарплаты в сельском хозяйстве и большинстве подотраслей машиностроения [3, с. 48].

В качестве социального норматива, как показывает практика развитых стран, нужно предложить не просто "достойную" заработную плату, а занятость на эффективных рабочих местах, связанных с производством конкурентоспособных товаров и услуг, что, в свою очередь, позволит обеспечить достойную зарплату. Что мы должны рассматривать под понятием "достойная заработная плата"? Оно определяется сочетанием двух факторов: минимальная оплата труда должна обеспечивать по крайней мере "минимальный потребительский бюджет" (примерно вдвое больше "прожиточного минимума трудоспособного человека") одинокого работника, а средняя оплата труда по стране – быть не ниже совокупного минимального потребительского бюджета работника и двух членов его семьи (минимальная оплата, таким образом, должна быть не ниже 8232 руб, а средняя зарплата – не ниже 23758 руб. Сравним: в конце 2008 г. "минималка" составляла 2700 руб, а средняя зарплата – 15 – 16 тысяч) [2, с. 65].

*Семья*

Несмотря на многочисленные внешние новации в организации семьи, проводимые государством в последние годы, реализовать традиционные семейные ценности в России по-прежнему сложно. Мешают неуверенность в завтрашнем дне, низкая материальная обеспеченность, широкое распространение алкоголизма и наркомании. Эффективность семейной политики будет низкой, если не создавать благоприятные внешние условия, например, достойную оплату достойного труда, оздоровление всей атмосферы в обществе и долгосрочные усилия властей и элиты, направленные на рост образованного здорового населения. Сегодня с раздражением оцениваются семьи с большим количеством детей (причем не только на уровне чиновников – ходят, просят, но и с точки зрения соседей, друзей – плодят хулиганов и беспризорников). Государство не предлагает семьям льготы на покупку жилья, путевок, лечения, выплаты налогов, поощрения семейного бизнеса и т.д.

Какое общество может возникнуть в России, если перечисленные выше базовые ценности станут основой образа жизни и материализуются в конкретных действиях?

Прежде всего, будет достигнуто устойчивое равновесие между всеми частями, слоями и группами общества, что крайне важно для обеспечения долгосрочной социальной и политической стабильности в стране.

Основная часть российского общества по уровню своего материального положения будет стремиться к уровню найденной "золотой середины".

Государство как неотъемлемая часть общества расстанется со многими из нынешних функций. Функции надзора и контроля, как правило, передаются саморегулируемым организациям и профессиональным сообществам, тем самым кардинально сократится база для коррупции и неэффективного администрирования.

## Литература


1. Вестник Московского Университета. - 2000. - №4. – С. 47.
2. Вопросы экономики. - 2008. - №6. - С. 44.
3. Вопросы экономики. – 2008. - №2. – С. 62.
4. Российский экономический журнал. – 2008. - № 11. - С.10.
5. Российский экономический журнал. – 2007. - № 3. – С. 3.
6. ЭКО. – 2008. - №2. – С. 130.
7. ЭКО. – 2008. - №7. – С. 130.
8. ЭКО. – 2009. - №1. – С. 20.

УДК 316.61

# Аномия современного общества: некоторые проблемы методологии

**В.В. Кривошеев**

*В статье анализируются основные проблемы развития социального познания в современных условиях, высказываются идеи рассмотрения аномии в современном обществе через призму коротких социальных проектов.*

*The article analyses the main problems of development of the social cognition in the modern conditions, presents some ideas of coming to understand the anomie in the modern society in the light of short social projects.*

Изучение современного социума, социума исключительно подвижного, быстро меняющегося на основе традиционных парадигмальных принципов, с использованием понятий и категорий, которые давно "плывут" (Ж.Т. Тощенко), представляется исключительно трудной задачей. В силу многих причин социальное познание переживает далеко не лучшие времена, а наиболее авторитетные исследователи бьют тревогу относительно востребованности социологии [4]. Как это ни парадоксально покажется, но социологическое сообщество во многом готово изучать (и реально изучает) не общество, которое есть, реально функционирует в настоящее время, а то, которое было. Может быть, таким, каким его оценивают социологи, общество было еще совсем недавно, но изучается явно не тот социум, который наблюдается в данное время.

Такое утверждение основано на том, что само современное общество выдвигает перед исследователями небывало сложные познавательные проблемы. В силу этого возникает множество вопросов, сомнений, связанных с результативностью, успехом самих познавательных процедур методологии социального познания. Зададимся вопросом: а что мы, собственно, распознаем в социуме, день вчерашний или день сегодняшний? Обращаясь к многочисленным данным об эмпирических исследованиях, замерах, давая учебные задания студентам, невольно ловишь себя на мысли о жесткой привязке полученных социологами результатов не только к конкретным регионам, слоям общества, но и к временным рамкам изучения того или иного явления. Получается, что фиксируются и публикуются данные о том, каким конкретный социум был несколько месяцев или даже несколько лет назад. Все это, конечно, важно, любопытно, но в данный момент времени изучаемый объект находится явно в ином состоянии. Разумеется, есть мониторинговые исследования, которые позволяют в динамике отслеживать многие явления, показывать реальные перемены в состоянии и степени зрелости общественного сознания, измерять подвижность общественного мнения и т.д. Скажем, Н.И. Лапин с шагом в два года отслеживает ценностные предпочтения россиян, что само по себе дает немало важной, полезной социальной информации [9]. Заметим, полезной прежде всего для органов власти и управления, которые действительно могли бы

использовать ее для принятия тех или иных решений. К сожалению, можно констатировать, что именно социологические источники информации, судя по всему, в последнюю очередь являются основанием разработки и реализации управленческих действий.

Что же касается реального приращения научного знания об обществе, об основных слагаемых социальных процессов, то современное социальное познание в состоянии ответить лишь на простейшие запросы. Получается, что даже мониторинговые исследования, давая возможность выявить, отметить наличие некоторых тенденций, не могут дать полной, адекватной картины все более сложного социума, масштабных социальных процессов, тем более что, отмечая те или иные тенденции, мы вообще не можем быть уверены в том, насколько они устойчивы, а также являются ли они выражением сущностных процессов или отражают некие неглавные, несущественные детали. Не можем мы быть уверены и в том, насколько верно указывается нами вектор развития общества, социальных групп, слоев в условиях множественности факторов информационного и иного воздействия на них. Получается, что даже эти исследования не позволяют выявить подлинность общества, его реальное состояние во всей возможной полноте.

И дело даже не только в точности измерений, возможной погрешности, которую привносят и, вероятно, в чем-то устаревший социологический инструментарий, и излишне частая до сих пор апелляция к опросам, похожим на "соломенные". Меняющаяся ситуация в обществе, подвижность структур, институтов, размытость граней между слоями и группами настоятельно диктуют потребность в уточнении социологических методов, поиск новых способов измерений.

И здесь возникает еще один важный вопрос: а можем ли мы действительно раскодировать реальность, подлинность состояний и процессов или все же способны анализировать только соответствие собственных идеальных моделей и других возможных предварительных теоретических конструкций реальным социальным процессам? В данном случае возникает некая замкнутая познавательная ситуация. С одной стороны, без предварительного идеального представления о реальности, без той самой изначальной конструкции, базирующейся на понятийно-категориальном аппарате, вроде бы вообще невозможно выявлять социальные реалии. Но, с другой стороны, не менее очевидно, что, используя некие теоретические конструкты, мы попадаем в зависимость от нашего предварительного понятийного наброска. В данной ситуации явно велика для исследователя опасность оказаться в плену заведомо сформулированной и сформированной конструкции, теоретической схемы.

Нашим предшественникам, изучавшим процессы и явления социальной жизни в XIX – первой половине XX века, было несравненно легче, чем нынешним исследователям социального. Общество, как неоднократно отмечалось другими исследователями, было устроено просто. Это, в свою очередь, предопределяло и относительно более простые методологические основания изучения социальных явлений и процессов. Предварительная теоретическая конструкция ("идеальный тип" по Веберу) могла вполне сносно

позволить оценить, сопоставить идеальное с реальным, ведь сама реальность была в то время действительно не слишком сложной, общество имело ограниченное число структур, социальные институты были не только устойчивыми, но и в действительности на протяжении едва ли не столетий воспроизводили отношения, взаимодействия, нормы по сути в неизменном виде. Но выигрыш исследователей социального в ту пору заключался и в другом обстоятельстве, тесно связанном с первым. Изменения в традиционном обществе и обществе раннеиндустриальном шли достаточно длительное время, а коммуникационные возможности социума были крайне ограничены. Поэтому-то и времени на всматривание в происходящее для освоения всей информации было много, структуры и институты общества, что уже отмечалось, менялись медленно, а само общество, в сравнении с нынешним, было не только менее сложным, но и слабомобильным по самым разным основаниям. Это касалось не только институтов, ценностей, но и статусов индивидов. Отсюда и те выводы, которые делали исследователи социальных процессов в традиционном обществе, были не только ясными, однозначными, но и вполне обоснованными, не раз подтверждавшимися социальной практикой.

Получалось так, что фиксация происходящего позволяла сопоставлять явления едва ли не во всех подсистемах общества, устанавливать зависимости процессов и явлений во всей макросоциальной системе. Процедура познания социальной жизни строилась на основе, выражаясь языком М. Вебера, *формообразования понятий* [3, с. 189]. Кроме такого формообразования, предварительные теоретические конструкции возникали на основе немногих общезначимых принципов, неких общих положений. На таких немногих исходных принципах и выстраивалось понимание развития общества в целом. Постулирование своеобразного социального атома ("социальный факт" у Дюркгейма, "социальное действие" у Вебера), например, оказывалось в свое время вполне достаточным не только для более или менее детального описания социальных процессов, но и выстраивания достаточно сложных логических конструкций происходящего и в социально-политической сфере, и в экономической подсистеме общества. Более поздние попытки соединения идей структурализма (Т. Парсонс) и активизма (А. Турен) вновь позволили несколько продвинуться в постижении социальных процессов. И все же эти основные исходные понятия, общие принципы давали возможность изучить общество с малой или, по крайней мере, не столь значительной социальной динамикой явлений. Общество даже во взглядах представителей активизма, занимающихся выявлением социальных действий, их структурой, по многим параметрам было еще очень статичным, что и позволяло детально фиксировать социальные процессы. Социальные действия, пусть и структурированные, выглядели так же достаточно полно воспроизводимыми, как и все остальные социальные феномены.

Ныне общество представляет собой кардинально иное образование. Во-первых, в современном социуме циркулирует небывало огромный объем информации, большинство из которой есть не что иное, как так называемый информационный шум. Это значит, что большинство потоков сообщений и

сведений оказываются неважными, несущественными, а то и ненужными для людей, не влияющими и в данный момент, и в перспективе на их жизненные планы, ценностные предпочтения и т.п. Информация в своем современном качестве, например, содержащаяся в так называемых новостных теле- и радиопередачах, многих периодических изданиях скорее отвлекает от чего-то важного, полезного, заставляет обращать внимание на фон, несущественные детали, подробности, невольно запоминать мелочные, сиюминутные сообщения, факты. На такую перенасыщенность общества информацией, причем информацией бесполезной, ненужной, обращают внимание по сути все исследователи. А это - как те, кто все еще пытается понять общество, в котором мы все живем и действуем, так и те, кто намерен разобраться лишь в природных явлениях [6].

Во-вторых, нельзя не видеть и такой особенности современного общества, как наличие беспрецедентного числа сетевых, горизонтальных связей и зависимостей. Трудно в силу этого даже представить себе возможность господства в таком обществе одного центра контроля, одного центра информационного воздействия. Индивиды в современном обществе имеют доступ к огромному разнообразию не всегда подконтрольных государству, общественности источников информации. Кроме того, люди часто так связаны между собой, что находятся вне центральных пунктов социального влияния, как властных, так и отражающих элементы гражданского общества. Это делает трудновообразимым учет и даже элементарный подсчет возможных результатов воздействий официальных каналов информации, не говоря уже об эффективности такого влияния. Указанное обстоятельство позволяет наиболее активным исследователям даже делать вывод о наличии в современном обществе так называемой *нетократии* (от Интер*нет*), которая неизмеримо важнее для нынешнего обывателя, чем все изыски традиционной демократии, вместе взятые. Более того, утверждается, что сама демократия ныне полностью превратилась в манипуляционные воздействия. Проблема теперь состоит не в том, кто правит или думает, что правит, а в том, кто реально владеет информационными ресурсами. Теперь люди страдают не от того, что им недостает информации, а от того, что информации переизбыток [1, с. 37]. Одновременно с этим отмечается, что в современном обществе исключительно велик объем "пустой информации", во множестве распространяются недостоверные, непроверенные, не подтвержденные ничем сведения, данные, а поиск необходимой информации в этих условиях исключительно затруднен.

Нельзя не отметить и иного обстоятельства, свойственного современному обществу, в котором все в большей мере господствует сугубо рыночная психология. Речь идет об утверждении фетишизма денег, финансовых ресурсов и возможностей, превалировании потребительского подхода ко всем проявлениям человеческой деятельности. Финансы, капитал, деньги все больше рассматриваются как такие рычаги, которые в состоянии разрешить якобы все противоречия и конфликты, обеспечить решение всех жизненных проблем человека.

Вышесказанное позволяет сделать вывод, что современное общество нуждается в неких новых измерителях, неких новых дефинициях, каких-то качественно новых принципах проникновения в существо социальной жизни. Общество настолько стремительно меняется, и меняется в далеко не прогнозируемом направлении, что изучать его ныне методологическими приемами даже двадцатилетней давности, видимо, нельзя. Сейчас, вероятно, нельзя уже найти тот идеальный тип, который позволил бы выявить самое существенное в социуме. Самое существенное остается потаенным, скрытым, не поддающимся измерению. На поверхности оказывается виртуальная реальность, скрывающий свои мысли человек, находящийся часто либо в условиях удержания достигнутого уровня благополучия, либо пребывающий в еще более сложном состоянии – стремлении к элементарному выживанию. Мало спасает даже утверждение о том, что в современном социальном мире можно спрогнозировать, да и то относительно, лишь возможные риски и степень, вероятность проявления этих рисков. Поэтому-то *"место политических утопий заняли гадания о побочных следствиях"* [2, с. 332]. Отсюда и та настороженность, даже разочарование, которые свойственны тем, кто привык мыслить ясными однозначными категориями, рассматривать общество как некую целостность, постигаемую общими для разных национальных социологических школ методами, способами [11].

Одновременно это означает, что и все конкретные социальные явления и процессы должны анализироваться с неких новых методологических позиций. Речь идет, в частности, и о постижении аномии, патологических, анормальных состояний общества.

С точки зрения классической социологии, аномия мыслится как сугубо социальный феномен, связанный лишь с социальными процессами. Более того, аномия выглядит преодолимой: достаточно обществу "перейти" из одного состояния в другое, закрепиться в этом новом состоянии, создать иную нормативную (правовую и моральную) базу, как аномия будет якобы исчезать, система социального контроля вновь наладится, станет совершенной в новой ситуации. Так представлял себе ситуацию, как известно, Э. Дюркгейм [5].

В настоящее время, в условиях того общества, о котором говорилось выше, закономерно возникает вопрос: а можно ли говорить о возможности завершения переходного состояния общества, о формировании некой новой социальной целостности? Является ли нынешнее общество системой, которая всецело завершила переход к индустриальному состоянию с новыми возможностями социального контроля? Вопросы не праздные. Во-первых, рядом "соседствуют", как бы сказали недавно – сосуществуют, общества, основанные на разных принципах, современное человечество представляет собой достаточно разнообразный набор цивилизационных состояний. И все эти цивилизационные состояния оказывают воздействие друг на друга, порой вызывают некие социальные движения, как будто бы не свойственные иным обществам. Достаточно вспомнить своего рода моду на разные сугубо восточные учения, которая охватила Запад. Во-вторых, совершенно очевидно, например, что даже в развитых индустриальных странах фиксируются и такие взаимодействия,

которые, казалось бы, давно должны были быть изжиты, но они есть, существуют, реально несут на себе печать доиндустриального состояния общества. Более того, во многих социальных системах именно эти, "старые", доиндустриальные формы отношений позволяют обеспечить и лучшую адаптацию людей к быстро меняющейся социальной ситуации, и устойчивость всей социальной системы. В-третьих, даже развитые индустриальные страны регулярно и в значительном объеме пополняют население за счет мигрантов, которые столь же регулярно приносят с собой социокультурные образцы поведения и взаимодействия, свойственные доиндустриальным формам организации социальной жизни. Получается, что утверждать наличие некой новой сформированной целостной нормативной системы в современном социуме не приходится. И еще один момент. Ускорение социального времени разрывает сейчас не только межпоколенные, но даже внутрипоколенные связи и ценностные предпочтения.

Кроме того, в современных условиях глобальной информации и коммуникации и саму аномию, социальную агрессию, большинство проявлений криминальности также справедливо называют глобальными [10]. Получается, что социумы осуществляют переход к неким новым состояниям еще и в условиях малопредсказуемых влияний и воздействий, которые оказывают на них иные общества. Так можно ли утверждать, что возможно завершение переходного периода, в ходе которого и развертывается аномия? А может быть, можно констатировать иное, а *именно – современное общество переходно по своей сути, едва ли не по всем своим параметрам.* "Переходность" не есть преодолимое состояние, а напротив, состояние, которое наиболее полно и всесторонне характеризует нынешний социум. Можно, наверное, говорить и о том, что общество вообще не может выйти на некие рубежи стабильности в своем прежнем понимании.

Патологические явления в современном обществе связаны еще и *с сокращением сроков того, что достаточно условно можно назвать личными жизненными проектами индивидов*. Речь идет о том, что ускорение темпов социальной жизни ("социальный бег за успехом и преуспеванием" одних и едва ли не полное состояние депривации для других) диктует необходимость в максимально сжатые сроки получать максимум выгоды, пользы. Смена состояний в обществе, крайняя сжатость временных отрезков, в ходе которых происходит эта смена, потребность единомоментно реагировать на невиданное прежде множество сведений, сообщений, неустойчивость социально-экономической ситуации, о чем охотно и постоянно вещают все средства массовой информации (сведения о росте стоимости жизни, сокращении запасов топлива и энергии и т.п.), апокалиптические настроения, диктуемые информацией о состоянии среды обитания, и многие другие проявления сегодняшней социальной жизни делают жизненные планы очень многих людей сиюминутными. Индивиды стараются не заглядывать в будущее, утрачивают саму необходимость в более или менее длительных планах, расчетах, а жить, что называется, "сегодняшним днем". Особенно это характеризует ситуацию в обществах, которые находятся на этапе трансформации всех своих подсистем.

Речь идет о странах Восточной Европы, бывших республиках Советского Союза. Разрушение прежних основ социальной жизни, значительная нисходящая мобильность миллионов людей, утрата, казалось бы, эфемерного феномена "уверенности в завтрашнем дне", равно как и крайнее снижение барьеров, отделяющих дозволенное поведение от недозволенного, запрещенного, социально опасного привели в России к этой сравнительно новой форме аномии, условно называемой нами *"аномией коротких жизненных проектов"*. Действительно, трудно убеждать, скажем, юного наркомана, что при таком образе жизни он вряд ли доживет до тридцати лет, если он не ощущает свою сопричастность к социуму и ему просто незачем жить дольше. Трудно обосновать и бизнесмену важность социальной ответственности предпринимательства, если человек отчетливо понимает неустойчивость нормативной системы в обществе, скудость качественных параметров законодательства, например, налогового. И в этой ситуации для него главная задача заключается в том, чтобы в максимально сжатые сроки получить максимальную прибыль, спрятать ее и перевести в зарубежные банки. Просто невозможно взывать к патриотизму и морали чиновника, убеждать его в пагубности корыстолюбия, в греховности коррупции, если он чувствует всю шаткость своего положения, быструю смену кадрового состава всех этих администраций и правительств. И чиновник также, используя свое положение, стремится как можно быстрее создать себе более или менее прочные материальные заделы для будущей жизни.

Таким образом, аномия современного общества – принципиально иное его состояние, состояние, которое нуждается в новых инструментах социального познания, новых методологических основах проникновения в самое существо социума.

## Литература


1. Бард А. Нетократия: Новая правящая элита и жизнь после капитализма [Текст] / А.Бард, Я. Зодервист. - СПб., 2004.
2. Бек У. Общество риска: На пути к другому модерну [Текст] / У. Бек. - М., 2000.
3. Вебер М. "Объективность" социально-научного и социально-политического познания [Текст] / М. Вебер/ Теоретическая социология: антология: В 2 ч. - М., 2002.
4. Гидденс Э. К социологическому сообществу! [Текст] / Э. Гидденс// Социологические исследования. – 2007. - №9. - С.4-5.
5. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда [Текст] / Э. Дюркгейм. - М., 1996.
6. Еляков А.Д. Информационный тип социального неравенства [Текст] / А.Д. Еляков// Социологические исследования. – 2004. - №8.
7. Еляков А.Д. Современная информационная революция [Текст] / А.Д. Еляков// Социологические исследования. – 2003. - №10.

8. Иванов В.Н. Массовая коммуникация в условиях глобализации [Текст] / В.Н. Иванов, М.М. Назаров// Социологические исследования. – 2003. - №10.

9. Лапин Н.И. Как чувствуют себя, к чему стремятся граждане России социологии [Текст] / Н.И. Лапин // Социологические исследования. – 2003. - №6.

10. Лунеев В.В. Организованная преступность, уголовный терроризм в условиях глобализации [Текст] / В.В. Лунеев// Социологические исследования. – 2002. - №5.

11. Смелзер Н. О компаративном анализе, междисциплинарности и интернационализации в социологии [Текст] / Н. Смелзер// Социологические исследования. – 2004. - №11.

# ХОЗЯЙСТВЕННОЕ И ФИНАНСОВОЕ ПРАВО

УДК 347.74

## Правовая природа договора банковского счета

**Т.А. Пахалина**

*Природа договора банковского счета в настоящий момент является наиболее дискуссионной. Преобладает точка зрения, в соответствии с которой на банковском счете учитывается объем прав требования, а не денежные средства. Безналичные средства не могут являться правами требования, а представляют собой полноценные денежные средства. Исторически договор банковского счета возник из вклада до востребования. Взгляд на договор расчетного счета как на сочетание договора займа, хранения и поручения не верен потому, что не один из этих договоров не может быть отождествлен с договором расчетного счета. Договор банковского счета необходимо рассматривать как самостоятельный вид гражданско-правового договора, поскольку он имеет особую предметную определенность и особый субъективный состав.*

*As of today the nature of Account Agreement is the most disputable subject. A dominating view on this subject is a point that implicates accounting of a scope of incorporeal rights instead of monetary assets on a bank account. Non-cash resources cannot be considered incorporeal rights but full-bodied monetary assets. Demand deposit account is a historical predecessor of Account Agreement. It's incorrect to consider Settlement Account Agreement as a combination of Loan Agreement, Bailment for Hire, and Agency Agreement, because none of these Agreements can be identified with Settlement Account Agreement. Account Agreement is necessarily to consider as a self-standing type of a civil law contract, because it has a special thematic definition as well as particular subjective structure.*

В современных рыночных условиях роль банков заметно возросла. Для развития банковского дела характерны гигантская концентрация и централизация банковского капитала, возникновение и рост банковских монополий, укрепление банковского кредита и изменение его сроков, выход банков за рамки кредитных операций и сращивание монополистического банковского капитала с монополистическим промышленным капиталом. Правовой основой взаимоотношений между клиентом и банком, открывающим счет, является договор банковского счета, которому необходимо уделять особое внимание, так как именно он формирует и устанавливает дальнейшие отношения между сторонами. По договору банковского счета банк обязуется предоставлять весь комплекс услуг, главным образом по оплате поручений или чеков. Ведение текущих счетов является очень важным средством экономической политики. Ведя текущие счета для нескольких предпринимателей, банк исполняет как будто бы чисто техническую, исключительно подсобную операцию, но дающую возможность получения информации о состоянии дел у предпринимателей, контролировать их, влиять на них посредством расширения или сужения, облегчения или затруднения кредита.

Необходимо отметить, что обязанности кредитной организации по совершению операций по зачислению и перечислению денежных средств выступают соответственно конечными и начальными стадиями расчетов. Отношения по договору банковского счета одновременно можно рассматривать как отношения по организации расчетов, а договор банковского счета – как основание возникновения обязательств кредитной организации в сфере расчетов, причем не только перед своим клиентом, но и перед государством (в частности, сообщать об открытии и закрытии счетов в налоговые органы в пятидневный срок, своевременно исполнять поручения на перечисление налогов и сборов, а также решения налоговых органов о взыскании налогов либо о приостановлении операций по счетам).

В соответствии со ст. 45 ГК РФ, по договору банковского счета банк обязуется принимать и зачислять денежные средства, поступающие на счет клиента, выполнять его распоряжения о перечислении и выдаче соответствующих сумм со счета и проведение других операций по счету. Природа договора банковского счета в настоящий момент является наиболее дискуссионной. Преобладает позиция, в соответствии с которой на банковском счете учитывается объем прав требования, а не денежные средства. Однако эта точка зрения противоречит экономической природе безналичных денежных средств. В главе 45 ГК РФ прописаны такие понятия как "зачисление денежных средств", "перечисление и выдача со счета денежных сумм", "арест денежных средств", "прием денежных средств". Законом четко установлено, что на банковском счете находятся денежные средства, а не право требования, и тем более не объем прав требования. Права, в отличие от денежных средств, нельзя зачислить или перечислить со счета. Экономическая природа безналичных денежных средств выражается в том, что денежные средства находятся в пользовании клиента и одновременно эта же сумма находится в распоряжении банка и учитывается на корреспондентском счете. Именно это условие способствует мобилизации и накоплению денежных средств банками, так как банк является финансовой организацией, которая оказывает услуги населению на возмездной основе. Таким образом, благодаря работе с денежными средствами клиентов банк создает собственный капитал. Для того, чтобы размер денежных средств, находящихся в обращении, не мог бесконечно увеличиваться, национальные банки при реализации своей денежно-кредитной политики используют такой механизм как обязательные резервы. Суть обязательных резервов заключается в том, что часть денежных средств учитывается на специальных резервных счетах, и банки не могут использовать эти денежные средства в своей текущей деятельности. Размер денежных средств, подлежащих резервированию, определяется в зависимости от срока, на который привлечены средства клиентов: чем меньше срок, тем выше размер резервов. Исходя из вышеизложенного, напрашивается вывод о том, что безналичные средства не могут являться правами требования, а представляют собой полноценные денежные средства, которым ведется учет при подсчете денежной массы, находящейся в обращении. В связи с этим напрашивается вывод, что на банковском счете находятся денежные средства, которые являются

собственностью владельца счета. Безусловно, что предмет договора банковского счета - это оказание банком услуг клиенту и не представляет собой денежного обязательства, за исключением случаев, как, например, уплата процентов банка клиенту, но в случае, когда такое условие предусмотрено сторонами по договору банковского счета.

Однако в юридической литературе представлена и другая точка зрения, что безналичные денежные средства являются правами требования, имеющими обязательственно-правовую природу. В основе этого лежит причина, которая послужила поводом для появления точки зрения о том, что безналичные денежные средства являются правами требования. Это предъявление исков об истребовании имущества из чужого незаконного владения, так называемые виндикационные иски при невыполнении кредитными организациями своих обязательств по перечислению денежных средств. Однако невозможность предъявления виндикационных исков в подобного рода случаях не означает, что безналичные денежные средства представляют собой право требования. В соответствии со ст. 301 ГК РФ, собственник может истребовать свое имущество из чужого незаконного владения. Разумеется, банк является владельцем, его владение имеет под собой правовое основание, которым и является договор банковского счета. В связи с этим, в данном случае должна применяться ответственность за неисполнение стороной своих обязательств по договору. Кроме того, Гражданским кодексом не установлены вещно-правовые способы защиты по договору банковского счета. У владельцев банковского счета существуют вещные права на денежные средства, но они могут быть реализованы только при выполнении банком своих обязательств по расчетно-кассовому обслуживанию клиента. Необходимо обратить внимание на не совсем корректную формулировку п. 2 ст. 845 ГК РФ, которая предусматривает, что банк может использовать имеющиеся на счете денежные средства клиента, гарантируя при этом право клиента беспрепятственно распоряжаться этими средствами. Подобная формулировка означает, что после зачисления денег на счет клиента банк может списывать денежные средства и использовать их по своему усмотрению. Несомненно, это расходится с нормой закона о том, что денежные средства могут быть списаны с согласия клиента, за исключением случаев безакцептного списания. Кроме того, банк всегда использует денежные средства, так как они одновременно отражаются у него по корреспондентскому счету и по счету клиента. Проблема заключается в обеспечении банком ликвидности, то есть в способности обеспечивать своевременное выполнение своих обязательств перед клиентом

В дореволюционной литературе договор банковского счета рассматривался как разновидность бессрочного вклада. В.Ф. Шершеневич писал, что "бессрочные вклады, по которым вкладчик вправе затребовать свой капитал во всякое время, разделяются на: 1 вклады по востребованию, 2 вклады на текущий счет". С юридической стороны различия между ними нет, но с точки зрения банковской техники различия существуют.

1. Вклад по востребованию удостоверяется документным свидетельством, вклад на текущий счет – расчетной книжкой.

2. Вклад по востребованию возвращается сразу и полностью; вклад на текущий счет возвращается по частям, по мере и в мере затребований и с возможностью пополнения.

3. Вклады по востребованию предполагают предупреждение за 3, 5 и 8 дней, вклады на текущий счет выдаются в момент затребования.

4. Проценты по вкладам по востребовании исчисляются обыкновенно по месяцам; проценты по вкладам на текущий счет исчисляются по дням.

Подобное суждение нашло свое отражение и в работе М.М. Агаркова: "Бессрочные вклады, в том числе вклады на текущие счета, следует рассматривать как иррегулярную поклажу". Отсюда следует, что договор банковского счета является разновидностью вклада, по условиям которого предусмотрены прием и выдача вклада по частям и в пользу третьих лиц. Вышеуказанная точка зрения закономерна, поскольку исторически договор банковского счета действительно возник из вклада до востребования. Но со временем банки стали осуществлять платежи своих клиентов третьим лицам и получать от них суммы для своих клиентов. Посредством дебетовых и кредитовых записей на счетах начал осуществляться денежный оборот. В результате появились вклады до востребования, открываемые специально для осуществления расчетов. Их стали называть расчетными, текущими банковскими счетами. Соответственно изменилась и правовая цель этих договоров. Таким образом, юридическая природа этого счета может быть определена как договор поручения общего характера, заключенный на длительный срок.

В результате изменились юридические цели вкладов до востребования, что привело к переосмыслению конструкции договора банковского счета и в российской правовой науке. Так, Е.А. Флейшиц рассматривала остаток счета как разновидность вклада клиентов, рассматривая расчетные операции не только как способ приема этого вклада, но и как отдельный вклад расчетных отношений. "Правоотношения, возникающие из договора расчетного счета распадаются на две тесно связанные между собой группы: первые отношения, образующие "хранение в госбанке эксплуатационных средств социалистических организаций", второе – расчетные отношения". Именно ей принадлежит точка зрения, что договор банковского счета есть сложная совокупность самостоятельных договоров, объединяемых расчетным счетом. В 1994 году Л.Г. Ефимова характеризует договор банковского счета как договор смешанного типа, сочетающего элементы договора займа, поручения и комиссии. Вышеуказанная точка зрения на правовую природу договора банковского счета как на сложную совокупность самостоятельных договоров или элементов этих договоров имеет ряд недочетов. Совершенно очевидно, что все элементы договора банковского счета: 1 – не совсем подпадают под родовые признаки договора займа, хранения и поручения, 2 - взаимосвязаны между собой. По средствам остатка на счете банк возмещает расходы за осуществление им расчетных операций; в результате совершения расчетных операций изменяется остаток на счете. В отношении несоответствия элементов договора банковского счета родовым конструкциям договора займа, хранения и поручения в работе Е.А. Флейшиц есть подтверждение этому: "В договоре расчетного счета либо

вовсе нет перехода права собственности, либо этот переход не имеет определяющего значения…". Но в отличие от займа этот договор не реальный, а консенсуальный. Таким образом, составляющая часть договора расчетного счета все-таки сохраняет две черты договора займа: сумма так называемого "займа" (денежных средств) поступает в распоряжение "заемщика" (банка), а "заемщик" обязан вернуть сумму "займа" по законному требованию "заимодавца" (то есть клиента). Безусловно, ст. 421 ГК РФ предусматривает, что стороны могут заключить договор, предусмотренный законом или иными правовыми актами (смешанный договор). К отношениям сторон по смешанному договору применяются в соответствующих частях правила о договорах, элементы которых содержатся в смешанном договоре, если иное не вытекает из соглашения сторон или существа смешанного договора.

Однако в правовой литературе существует и абсолютно полярная точка зрения. Так например, Е.С. Компанеец и Э.Г. Полонский считали, что "взгляд на договор расчетного счета как на сочетание договора займа, хранения и поручения не верен потому, что ни один из этих договоров не может быть отождествлен с договором расчетного счета". Нельзя также считать, что договор расчетного счета – это комплекс указанных договоров. Иррегулярная поклажа имеет черты сходства с займом: объект договора – вещи, определяемые родовыми признаками. Однако в договоре банковского счета объектом являются деньги, которые родовыми признаками не обладают. К тому же цели этих договоров тоже различны. В случае иррегулярной поклажи взявший вещь не берет взаймы у депонента, а сам оказывает услугу. В случае сдачи вещи по договору возмездного хранения клиент платит вознаграждение хранителю. В случае договора расчетного счета - это банк, который оказывает услугу клиенту по принятию и зачислению денежных средств, поступающих на счет клиента. При этом, однако, банк выплачивает клиенту обусловленные договором проценты за остаток средств на счете. Если подходить к классификации вышеуказанных сделок с точки зрения множественности сторон, то совершенно очевидно, что договор займа и хранения – это односторонние договоры, которые оформляются на практике путем выдачи расписки и выдачи квитанции, а договор расчетного счета – это двусторонний договор. Нельзя сводить договор расчетного счета к договору поручения, так как поручение лежит в основе не расчетного счета, а тех операций, которые совершаются на базе расчетного счета.

Напрашивается вывод о несопоставимости модели договоров займа и банковского счета. Так, при займе вещи, обладающие родовыми признаками, переходят в полное владение, распоряжение и пользование заемщика, когда как при открытии счета банком клиенту и зачислении или списании безналичных денежных средств на счет клиента банк, безусловно, может пользоваться безналичными денежными средствами, но владельцем счета по перечислению является клиент. И только последний вправе распоряжаться своими денежными средствами, а банк лишь только обязуется по распоряжению своего клиента осуществлять операции по счету в соответствии со ст. 854 ГК РФ. Таким образом, объект договора банковского счета – это безналичные денежные

средства, которые не могут быть материальными вещами, обладающими родовыми признаками, так как деньги обезличены. Для того чтобы проанализировать договор банковского счета, прежде всего, представляется необходимым рассматривать отношения, связанные с остатком средств на счете, и отношения по проведению банком безналичных расчетов. Как было замечено ранее, банк – это финансовая организация, которая выдает кредиты и в качестве кредитных ресурсов использует ранее привлеченные денежные средства юридических лиц и населения. Однако денежные средства, находящиеся на счетах клиентов, должны служить денежным покрытием по сделкам своих клиентов и в любой момент по распоряжению клиента быть перечислены по указанию последнего. В соответствии с п. 2 ст. 845 ГК РФ банк может использовать имеющиеся на счете средства, в том числе и как кредитные ресурсы. При этом банк гарантирует клиенту право беспрепятственно распоряжаться его средствами, имеющимися на счете. Соответственно, если бы банк выдавал кредиты исключительно за счет денежных средств своих клиентов, а именно остатка средств на счете, то с выдачей кредита уменьшался бы остаток средств на счете. Но этого не происходит потому, что банк выдает заем за счет всех своих активов, при этом не используя остатки средств на счетах клиентов. В настоящее время взаимоотношения между банком и клиентом по поводу остатка средств на счете претерпевают серьезные изменения, так как банк обязан не только в любое время вернуть денежные средства клиенту и уплатить проценты, но и вести потом постоянный учет остатка средств на счете. Правовой элемент договора банковского счета, а именно отношения по поводу остатка средств, по всей вероятности, приобрел самостоятельный характер. При заключении договора банковского счета банк не конкретизирует, какие именно расчеты он будет осуществлять, как это было бы, если бы указанный договор совпадал с конструкцией агентского договора (и по модели поручения, и по модели комиссии). На банк лишь возлагается проведение расчетов в будущем, в соответствии со ст. 845, п.3 ГК РФ банк не вправе осуществлять контроль за использованием средств клиентом и устанавливать другие, не предусмотренные законом и договором банковского счета ограничения его права распоряжаться денежными средствами по своему усмотрению. Соответственно, элемент договора банковского счета, а именно отношение по осуществлению банком безналичных расчетов больше всего напоминает предварительный договор о совершении в будущем расчетов.

Аналогичная точка зрения у Л.А. Новоселовой. Она полагает, что договор банковского счета, как правило, объединяет два соглашения – предварительный договор об открытии счета и соглашение, определяющее условие работы по такому счету. Если права и обязанности по предварительному договору возникают в момент заключения соглашения, то отношения по счету - лишь при открытии и оформлении его в установленном порядке. И это не единственная точка зрения. Так, к примеру, Е.А. Флейшиц пишет: "Не следует ли признать договор расчетного счета предварительным договором о будущих договорах? На этот вопрос должен быть дан отрицательный ответ". То, что называется предварительным договором, – это договор, отодвигающий во времени

совершение другого договора с точно установленным наперед содержанием. Несовершение такого договора в срок, указанный предварительным договором, является нарушением предварительного договора, который влечет за собой обязанность возместить причиненные убытки. Договор расчетного счета не обязывает держателя счета производить определенные по сумме денежные вклады в определенный срок. Он только обязывает держателя счета всякую свою свободную денежную сумму вносить в банк и заключать с третьими лицами сделки на условиях внесения ими в то же учреждение сумм, которые по этим сделкам будут причитаться держателю счета. Однако надо отметить, что взгляд Флейшиц на правовую природу предварительного договора совпадает со ст. 429 ГК РФ. По предварительному договору стороны обязуются заключить в будущем договор о передаче имущества, выполнения работ или оказания услуг на условиях, предусмотренных предварительным договором. Предварительный договор должен содержать условия, позволяющие установить предмет, а также другие существенные условия основного договора. В предварительном договоре указывается срок, в который стороны обязуются заключить основной договор. Если такой срок в предварительном договоре не определен, основной договор подлежит заключению в течение года с момента заключения предварительного договора. Как правило, предварительный договор заключается в форме соглашения о намерениях  или путем обмена офертой и ее акцептом. В ст. 432 ГК РФ законодатель дублирует условия о необходимости достижения всех существенных условий договора. Ст. 435 ГК РФ прямо указывает, что оферта должна содержать существенные условия договора. Однако договор считается заключенным не только в случае прямого акцепта, но и в случае конклюдентных действий акцептанта, то есть действий по выполнению указанных в оферте условий. Так, ст. 438, п. 3 ГК РФ определяет, что совершение лицом, получившим оферту в срок, установленный для ее акцепта, действий по выполнению указанных в ней условий договора (предоставление услуг по перечислению денежных средств, уплаты соответствующей суммы) считается акцептом.

Это нашло свое отражение и в судебной практике. Для признания соответствующих действий акцептом не требуется выполнять условия оферты в полном объеме. Для квалификации указанных действий в качестве акцепта достаточно, чтобы лицо, получившее оферту, приступило к ее исполнению на условиях, указанных в оферте и в установленный для ее акцепта срок. Таким образом, напрашивается вывод о том, что заявление клиента об открытии счета является предварительным договором. Соответственно сами расчетные сделки, совершаемые в последующем, являются исполнением уже заключенного договора.

Наиболее полное и всестороннее исследование данного вопроса нашло свое отражение в работе Г.А. Тосуняна. Он утверждает, что счет открывается по разрешительной надписи о его открытии на заявлении клиента, проставляемой исполнительным органом банка (директором, президентом, управляющим). Правовое значение заявления клиента об открытии счета и разрешительной надписи о его открытии зависит от способа заключения договора банковского

счета. В том случае, когда стороны подписывают единый документ, заявление клиента об открытии должно рассматриваться как действия его участников по исполнению взаимных обязанностей, возникших из уже заключенного договора. Единый документ, как правило, объединяет два соглашения: предварительный договор об открытии счета и соглашение, определяющее условия работы по такому счету. Однако, если договор банковского счета заключается путем обмена документами, такое заявление с приложением соответствующих документов является офертой, т.е. предложением заключить договор банковского счета, а разрешительная надпись об открытии счета, проставленная исполнительным органом банка, представляет собой согласие на предложение заключить договор (акцепт). Такое положение встречается при открытии некоторых валютных счетов. Таким образом, если заявление клиента об открытии счета является офертой, а разрешительная надпись руководителя банка – акцептом, то соответственно договор считается заключенным с момента получения клиентом акцепта (уведомления об акцепте). В отношении договора банковского счета можно говорить о предварительном договоре, который возлагает на банк обязанность осуществлять для клиента определенные услуги (совершать и принимать платежи). В свою очередь, у клиента возникает право требовать от банка выполнения указанных поручений. Однако сроки, сумма платежей, а также наименование и платежные реквизиты плательщиков и получателей средств уточняются отдельными распоряжениями клиентов. Возможны и иные способы оформления договора банковского счета. Как правило, договор банковского счета заключается в форме одного документа, подписанного сторонами.

Рассмотрим договор банковского счета как совокупность двух видов отношений.

1. По поводу совершения в будущем расчетных операций (отношения, возникшие в результате подачи заявления клиентом об открытии счета).

2. По поводу остатка счета (самостоятельный вид отношений, не сводимый ни к займу, ни к хранению. Эти правоотношения возникают и прекращаются также на основании заявлений клиента об открытии и закрытии счета).

Основополагающим элементом договора банковского счета является обязательство банка совершать расчетные сделки. Он определяет юридическую цель для банковского счета – осуществление безналичных расчетов. Второй элемент обслуживает основной: остаток на счете является денежным покрытием расчетных операций, непрерывное осуществление которых изменяет сумму денег на счете.

Эта точка зрения на остаток счета нашла свое отношение в правовой литературе. М. Жантьем пишет, что "банкир – поверенный одновременно является хранителем имущества, необходимого для исполнения платежного поручения". Исходя из неразрывности связи двух элементов договора банковского счета, несводимость отношений по остатку счета ни к займу, ни к хранению говорит о том, что договор банковского счета является самостоятельным гражданско-правовым договором.

Таким образом, договор банковского счета необходимо рассматривать как самостоятельный вид гражданско-правового договора, поскольку он имеет особую предметную определенность (безналичные денежные средства), особый субъективный состав (обязательное участие банка в качестве услугодателя). Определенный этими фактами специальный круг обязанностей банка: принимать и зачислять поступающие на счет, открытый клиенту, денежные средства, выполнять его распоряжения о перечислении и выдаче соответствующих сумм со счета, а также проводить по нему другие операции.

**Литература**

1. Банковское право РФ. Особенная часть. Т. 2 / под ред. Г.А. Тосуняна. - М.: Юристь, 2002.

2. Жукова Е.Ф. Банковское дело [Текст] / Е.Ф. Жукова. – М.: ЮНИТИ,2008.

3. Курбатов А. Банковская деятельность. Банковский счет как объект правовой деятельности. Понятие и значение [Текст] / А. Курбатов. – М., 2001.

4. Эриашвили Н.Д. Банковское право [Текст] // Закон и право. - 2008. - № 3.

5. Jantiem M. Droit commercial/ Instriument de paiment et de credit /Enteprisses endifficulte – 3-ieme edition. – Paris: Dalloz, 1992.

УДК 330:340

# Экономика и право

**О.В. Черкашина**

*Обосновывается необходимость анализа норм Закона РФ "О противодействии легализации (оттмыванию) "дохода, полученного преступным путем", и совершенствования практики принятия и содержания законов, направленных на противодействие коррупции, организованной преступности, теневой экономической деятельности.*

*The author substantiates the necessity of analysis of provision of law “Counteraction to legalization of “fraudulent gains (laundering of income)” and improvement of content and adopting laws that counteract to corruption, organized crime and shady economical activity.*

Одним из важнейших направлений стабилизации социально-экономического развития нашей страны является борьба с криминальными процессами в экономике, как России, так и регионов.

В современной ситуации становится очевидным, что теневая экономика превратилась в значительный фактор развития нашей страны, влияющий почти на все экономические, социальные и политические процессы.

Теневая экономика сдерживает темпы экономического роста, снижает эффективность использования финансовых, материальных и иных ресурсов,

объем и структуру инвестиций, пропорцию общественного воспроизводства и т.д.

Такая же проблема актуальна и для мировой экономики. В исследованиях Национального совета США по разведке "Глобальные тенденции до 2015 года" председатель Совета Д. Ганнон пишет: "Криминальные организации и сети, базирующиеся в Северной Америке, Западной Европе, Китае, Колумбии, Израиле, Японии, Мексике Нигерии и России, расширяют масштаб и объем своей деятельности, они образуют широкие союзы друг с другом, с меньшими криминальными предпринимателями и с повстанческими движениями для специальных операций" [7].

Обладая значительной экономической мощью, организованные преступные группы создали с помощью теневой экономики огромные многофункциональные экономические комплексы со своим внутрикорпорационным разделением труда, криминальной производственной кооперацией и специализацией, с внутрикорпорационной сферой обращения легальных и теневых финансовых ресурсов в различных формах, со своими банковскими и торгово-сбытовыми учреждениями, которые частично или полностью интегрировались в систему международного разделения труда.

Теневая экономика имеется в любых странах, независимо от их государственного и социально-экономического устройства. Естественно, что степень ее распространенности и масштабы различны. Одной из наиболее общих причин возникновения теневой экономики является наличие неустранимого противоречия между объективными законами экономики и их отражением в правовых нормах, в законодательстве государства. Дело в том, что экономический процесс даже в промышленно развитых странах всегда обгоняет развитие правовой основы предпринимательства. Государственное законодательство, как правило, всегда отстает от новых реалий экономической жизни. Поэтому совершенствование правовой базы носит нескончаемый перманентный характер. Противоречия между быстро меняющимися условиями рыночного хозяйства и существующей законодательной базой позволяют теневой экономике использовать те прорехи, которые образуются в правовой сфере, и быстро устремляться туда.

Такой значительный сектор, как домашнее хозяйство, регулируется не правовыми нормами, а сложившейся практикой, обычаями и традициями. Государство технически не способно контролировать все совершаемые в этом секторе операции.

Сами законы также могут быть разными – более или менее строгими в отношении различных видов теневой деятельности. Крупные корпорации, используя свою финансовую мощь, иногда оказывают давление на законодателей, которые могут принимать акты в угоду избранным социальным группам.

Например, закон о противодействии отмыванию преступных доходов должен, по мнению специалистов, определять национальные политико-правовые приоритеты в сфере борьбы с криминальным сектором теневой экономики. Совокупность норм Закона о противодействии отмыванию преступных доходов

должна создать в России условия для того, чтобы борьба с отмыванием "грязных" денег была эффективной. Эффективность этой борьбы будет определяться совокупностью норм, содержащихся в Законе, – перекрывают ли они все используемые механизмы отмывания, лазейки, которые могут использоваться субъектами криминального сектора теневой экономики, что не позволит им уйти от ответственности.

Необходимость анализа норм Закона обусловлена прежде всего тем, что сегодня существует связь между законодательной властью и "теневыми" процессами в экономике, что вызвано, в свою очередь, негативными явлениями, возникающими в общественно-политических отношениях. Не секрет, что в России существует так называемая "конфиденциальная юриспруденция", когда на законодательном уровне с целью пресечения негативных социально-экономических проявлений и преступных посягательств на экономические интересы государства вводятся правовые нормы, которые изначально предполагаются неприменимыми или неосуществимыми на практике. Их назначение заключается не в установлении действенного запрета, а в нормативном оформлении пожеланий общественности, направленном на то, чтобы показать, что власть прислушивается к общественному мнению и должным образом на него реагирует. Принятие таких законов лишь создает видимость борьбы с экономической преступностью.

Анализ практики принятия и содержания законов, направленных на противодействие коррупции, организованной преступности, теневой экономической деятельности, показывает, что сложился и действует определенный механизм, направленный на поддержку и функционирование "конфиденциальной юриспруденции". Часто законопроекты или "застревают", или "выхолащиваются", что является результатом целенаправленного влияния группы лиц, представляющей интересы правящей политической элиты, деловых и финансовых кругов. Олигархам не нужны законы, направленные на ущемление их интересов, поэтому они предпринимают максимум усилий, чтобы законы, ограничивающие их криминогенную деятельность в сфере экономики, или не были приняты, или не содержали норм, угрожающих их благосостоянию [1, 3, 4, 5, 6].

Опасность "конфиденциальной юриспруденции" заключается в дискредитации права как основного инструмента регулирования жизни общества и государства. В общественном сознании формируется представление о беззащитности граждан перед преступностью и перед произволом власти. Существующие и принимаемые в настоящее время законы, якобы направленные на противодействие экономической преступности, по существу оставляют в неприкосновенности и теневую экономику, и коррупцию, и произвол чиновников, и другие негативные явления.

По мнению известных специалистов в области анализа правового механизма борьбы с отмыванием преступных доходов Г.А. Тосуняна и А.Ю. Викулина, Закон "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем" целесообразно переименовать, так как его содержание не соответствует названию [8]. Они также отметили, что российское

законодательство обладает определенной особенностью, "состоящей в том, что зачастую норма того или иного закона в действительности направлена на достижение совсем не тех целей, которые им декларируются" [2]. Анализ 17 статей Закона дал следующие результаты: из них 4 статьи в явном виде направлены в пользу "отмывателей", 5 статей – нейтральны по отношению к ним и только 8 статей – против них [6].

Причем нельзя не заметить, что отмывание "грязных" денег началось в годы перестройки еще с принятия Закона о кооперации, который разрешал создавать кооперативы, фактически не требуя при этом декларации о доходах. А поскольку не нужно было доказывать законность происхождения денег и имущества, на базе которых создавались кооперативы, то это означало не что иное, как сознательное официальное открытие каналов легализации теневых капиталов. Известный январский (1992 года) Указ о свободе торговли, принимавшийся из благих побуждений, одновременно сыграл и негативную роль. Данный Указ способствовал резкому всплеску спекуляций и, соответственно, стал стимулировать рост цен. Легализовав спекуляцию, он, по сути, вывел из-под контроля органов внутренних дел подавляющее число сделок в сфере торговли.

А ведь столь масштабных криминальных последствий можно было бы вообще избежать, если бы существовало правило обязательной криминологической экспертизы проектов законов и указов, решений и распоряжений Президента и Правительства, причем такая процедура должна быть независимой, в противном случае направление реформ может (вольно или невольно) изменяться и принимать совершенно иной характер по сравнению с официально провозглашенным.

Развитие теневой экономики в России обусловлено еще и тем, что реально поведение населения и властей в период реформ лишь в малой степени регулируется формальными законами. В эффективной работе правоохранительной системы не заинтересованы прежде всего правящие группировки. Нормальная работа суда, прокуратуры и других правоохранительных органов связывала бы руки представителям высокостатусных групп в борьбе за раздел и передел бывшей государственной собственности. Кроме того, сами правоохранительные органы являются одним из важнейших субъектов хозяйственной активности в нынешней России. Иначе говоря, они, во-первых, заняты не свойственной им деятельностью (милиционеры в форме работают охранниками в частных фирмах, торгуют в свободное от службы время и т.п.), во-вторых, коррумпированы. Естественно, при этом они не могут эффективно поддерживать правопорядок в сфере экономики и выступать арбитрами при разрешении возникающих конфликтов.

Другое проявление неправового характера преобразований – принятие законодательных актов без учета интересов и запросов населения. Законодательные органы в большинстве случаев принимают не законы, обобщающие опыт реальной жизни, потребности общества, а административные распоряжения, отражающие интересы тех или иных влиятельных групп, имеющих возможности лоббирования и "продавливания" нужных им решений

(применяя иногда и прямой подкуп законодателей). Люди относятся к таким законам не как нормам, выработанным обществом в лице своих представителей, которым нужно следовать, а как к внешним бюрократическим запретам, принимаемым "начальством" для своей пользы, чтобы "выкачивать" из населения побольше денег. Отсюда и восприятие многих законодательных актов как результата "сговора начальства". Такие нормы люди без всяких угрызений совести обходят, когда им это выгодно, и экономическая деятельность уходит в "тень".

Например, многие налогоплательщики не чувствуют той моральной вины, укрывая от налогов объекты налогообложения, какую они испытывали бы, совершая другой вид преступления. Законы о налогах в современной России в силу их характера уважают меньше, чем любые другие. Закон должен быть общим для всех, постоянным и беспристрастным. Между тем многие налоговые законы этим признаком не обладают. До сих пор значительная часть российских наемных работников получает "черную" зарплату. Главная причина – нежелание работодателя платить единый социальный налог по действующей слишком высокой ставке. Зачастую именно жесткость трудовых норм и объективная невозможность их соблюдения загоняют трудовые отношения в "тень".

В этом контексте одним из приоритетных направлений борьбы с теневой экономикой представляется совершенствование правовой базы. Нужно стремиться к тому, чтобы нарушать законы было экономически невыгодно.

В решении проблем теневой экономики сегодня можно выделить два доминирующих подхода: радикально-либеральный и репрессивный.

Радикально-либеральный подход изначально был нацелен на сверхвысокие темпы формирования частных капиталов. В рамках данного подхода у некоторых политиков стали появляться идеи относительно проведения полной легализации всей теневой экономики. Очень сомнительно, что такие идеи смогут получить общественную поддержку, особенно со стороны теневиков-хозяйственников, в этом случае уравниваемых с представителями криминальной экономики, которые тоже захотят легализоваться.

Репрессивный подход предполагает расширение и усиление соответствующих подразделений МВД, ФСБ, налоговой инспекции и Министерства финансов РФ, формирование системы тотального контроля и доносительства, общее ужесточение законодательства.

В литературе, посвященной этим проблемам, совершенно справедливо указывается [1, 3, 4, 5, 6], что социальные результаты использования преимущественно репрессивных методов могут разойтись с изначальными целями, так как упор делается не на устранение условий, препятствующих превращению теневой экономики в легальную, а на преследование людей. В этом случае сопротивление будет исходить не только от теневиков-хозяйственников, но и от значительной части наемных работников, которым теневая экономика помогает получать дополнительный заработок.

Очевидно, что в определении методов борьбы с теневой экономикой следует придерживаться дифференцированного подхода, предполагающего четкое разграничение капиталов криминальных элементов и вынужденных

теневиков и фиксирование данного разделения в новых нормативных актах, определение формальных различий субъектов криминальной экономики и вынужденного теневого производства.

В целях создания и поддержания благоприятной правовой среды для бизнеса требуется постоянная корректировка легитимных условий деятельности предпринимателей, превентивная к применению репрессивных, уголовно-правовых мер.

Острая дискуссия, например, возникла по поводу целесообразности и форм применения в России экономической амнистии, которая является одной из составляющих интеграции части теневой экономики в легальную, несмотря на то, что опыт проведения экономической амнистии имеется во многих странах, в частности, Ирландии, Казахстане, Турции, Мексике, Бельгии.

В чем смысл экономической амнистии? Это может быть разовая акция с ограниченным сроком действия, в ходе которой с уплатой определенного налога легализуются капиталы, полученные преступным путем. Объем капитала, который может быть возвращен из теневого оборота в России, оценивается в 10-15 млрд долларов, что в 2 раза превышает объем иностранных инвестиций [8].

Провозглашенная в 1988 году в Ирландии амнистия теневых капиталов позволила легализовать средства, эквивалентные 2,5 ВВП. В конце 90-х годов в Турции, где размеры теневой экономики оценивались в 40% ВВП, в результате проведенной амнистии из теневого оборота было выведено около 20 млрд долларов [6].

Несмотря на имеющийся весьма положительный опыт, эта интеграционная идея встретила серьезное сопротивление:

1) этот вариант рассматривается как желательный, но нереалистичный, так как вынужденные теневики-хозяйственники не захотят выходить из "тени";

2) не принимается сам термин "амнистия", так как его негативная окраска превращает бизнесменов в преступников;

3) правоохранительные органы обязаны бороться с любыми нарушениями закона, а вся теневая сфера более или менее криминализована.

Конечно, реабилитация теневиков не решает всех макроэкономических проблем России, как справедливо замечают специалисты, занимающиеся проблемами теневой экономики, но тем не менее это будет значительной помощью отечественным предпринимателям, укрепит их положение в обществе.

Однако на сегодняшний день отсутствие четкой стратегии в области противодействия криминализации экономического развития делает экономическое развитие и деятельность уязвимыми и требует самого пристального изучения и безотлагательного совершенствования методов и механизма деятельности правоохранительных органов. Анализ проблем влияния теневой экономики подтверждает наличие серьезных потенциальных угроз федеральным и региональным интересам, что требует от правоохранительных органов целенаправленного противодействия теневой экономики.

## Литература

1. Андреев Н.М. Теневая экономика и экономическая преступность в вопросах и ответах [Текст] / Н.М. Андреев, Б.Д. Завидов, М.П. Зотов [и др.]. – СПб., 2002.

2. Босхолов С.С. "Конфиденциальная юриспруденция" и теневая экономика (политологический аспект) [Текст] / С.С. Босхолов/ Теневая экономика и организованная преступность: мат. науч.-практ. конф. (9-10 июня 1998 г.). – М., 1998. - С. 16-23.

3. Голованов Н.М. Теневая экономика и легализация преступных доходов [Текст] / Н.М. Голованов, В.Е. Перекислов, В.А. Фадеев. – СПб., 2003.

4. Коротков А.П. Преступления в сфере экономической деятельности как угроза экономической безопасности России [Текст] / А.П. Коротков. - М., 2002.

5. Нафиев С.Х. Экономические преступления [Текст] / С.Х. Нафиев, Г.Р. Хамируллина. - М., 2003.

6. Попов Ю.Н. Теневая экономика в системе рыночного хозяйства [Текст] / Ю.Н. Попов, М.Е. Тарасов. - М., 2005. - 200 с.

7. Теневая экономика [Текст]: учеб. пособие / Н.Д.Эриашвили, Е.Л. Логинов, Т.М.Казиахмедов [и др.]; под ред. Н.Д. Эриашвили, Т.М.Казиахмедова. – 2- изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2005.

8. Тосунян Г.А. Постатейный комментарий к Федеральному закону "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем" [Текст]: учеб. пособие / Г.А. Тосунян, А.Ю. Викулин. - М.: Дело, 2002.

# ФИЛОСОФИЯ ХОЗЯЙСТВА

УДК 330.101.8

## Фальсификационизм как методологическая стратегия определения истинности экономических теорий

**Н.А. Четверикова**

*Рассматриваются проблемы методологии познания экономики с точки зрения философии науки. Акцент делается на достоинствах и недостатках методологии фальсификационизма.*

*The article considers several problems of methodology of economics cognition from the point of view of philosophy. The author accents the advantages and disadvantages of methodology of falsification.*

Научную теорию (и научное знание вообще) от построений обыденного знания отличает, прежде всего, методология познания, представляющая собой строгую систему правил, цель которых состоит в организации познавательного процесса.

Однако методологические исследования в экономической науке сопровождаются множеством затруднений, проистекающих из того обстоятельства, что экономисты склонны воспринимать методологию как нечто навязанное извне. Навязывают же эту проблематику, по-видимому, философы и науковеды. В результате, методология научного экономического познания относится к малопрестижным занятиям, ибо для профессиональной карьеры экономиста важны аналитические способности, знание эконометрики, а вот владение методологическим исследовательским инструментарием и знание экономической реальности – дело вовсе необязательное. Свидетельством тому является и скромное место обозначенных проблем в системе экономического образования.

Сложившаяся ситуация не идёт на пользу экономическому знанию, а значит, делает особенно актуальным обращение к методологии экономического познания. Это позволит, если не преодолеть, то хотя бы ослабить нелюбовь экономистов к методологии и методологам.

Понятие "методология" имеет две основные формулировки. Во-первых, методология понимается как совокупность технических процедур, методов, используемых в процессе познания. Во-вторых, методология познания представляет собой исследование принципов рассуждения и теорий, применяемых в конкретной науке. Понятия отражают суть и тесно связаны между собой. Однако второе определение более продуктивно, так как нацелено на выявление своеобразия экономической науки и связей между теориями и реальностью.

Своеобразие экономической науки обнаруживает себя по нескольким параметрам. Во-первых, экономика исследует человеческую деятельность с

точки зрения мотивов, руководящих человеческими поступками. Во-вторых, эта наука генерирует дедуктивные теории человеческого действия. В-третьих, экономическая теория, как правило, тесно связана с экономической политикой, а последняя зачастую ориентирована на "социальный заказ". Это уводит далеко от научной объективности и теоретической строгости, подчиняя науку требованиям момента и влиятельных социальных групп. В-четвёртых, экономическое знание страдает от чрезмерной формализации экономических явлений, что приводит к потере реального содержания, к схематическим изображениям хозяйственной деятельности.

В экономической науке существуют два стратегических методологических направления. Одно направление связано с именем Брюса Колдуэлла, которое можно обозначить как "методологический плюрализм" [5]. Основы методологического плюрализма очевидны, поскольку в познавательном процессе всегда присутствует многообразие теорий и типов теорий. Экономические теории (кроме того, что их множество) воплощают множество научных и вненаучных практик. Всё это даёт право отнести методологический плюрализм к неклассической эпистемологии, которая характеризуется тем, что признаёт разнообразные научные результаты, чтобы избежать обвинений в односторонности и пристрастности. Данная стратегия также признаёт, что экономические теории необходимо проверять эмпирически, хотя это чрезвычайно сложный процесс, поскольку проверка может носить лишь косвенный характер. Вместе с тем, методологический плюрализм считает, что экономические теории не в состоянии прогнозировать экономические события, а способны только раскрыть причины тех или иных событий. Получается, что экономическая наука имеет весьма скромное отношение к истине: опровергать теории и не надо, ибо они не претендуют на истину.

Этим обстоятельством объясняется интерес к другой методологической стратегии, обозначаемой как фальсификационизм. Эта методологическая стратегия исходит из того, что "теории и гипотезы считаются научными тогда и только тогда, когда сделанные на их основе прогнозы, по крайней мере в принципе, опровержимы" [1, с. 19]. Другими словами, критерий неошибочности теории – в её прогностических возможностях, поддающихся проверке. Вот почему теоретики избегают прогнозов, они не хотят подвергаться риску опровержения.

Справедливости ради надо сказать, что осуществление фальсификационизма в экономической науке - дело весьма сложное, потому что: количество условий, которые надо учесть, велико; в экономической теории законы носят форму тенденций, поэтому они неуниверсальны; проверка теорий требует построения соответствующих моделей, и этих моделей может быть множество; эмпирические данные часто весьма приблизительно соответствуют концепции [1, с. 22]. Несмотря на имеющиеся сложности, фальсификационистская стратегия даёт результаты. Благодаря эмпирической проверке в 1980-х годах экономисты отказались от многих гипотез, в частности, от гипотезы о постоянной скорости обращения денег и от представления о том, что, управляя денежным предложением, можно контролировать инфляцию [1,

с. 22]. Вот за что экономисты не любят методологов (главным образом, методологов-фальсификационистов), ибо их критика позволяет отсекать ложные гипотезы, а не пытаться их "улучшить" или "переделать".

Сущность методологии фальсификационизма заключается в том, что она опирается на фундаментальную оппозицию сущего и должного, которая в экономической науке приняла вид оппозиции позитивного и нормативного. Позитивность в области методологии заключается в описании экономического, хозяйственного бытия "как оно есть", без критики и оценок. Нормативизм нацелен на поиск истинной экономической теории, которая способна пройти тернистый путь опровержений и проверок на соответствие истине, то есть тому, насколько теория способна объяснить экономическое бытие и сформулировать реально подтверждаемые прогнозы. Этот строгий подход часто называют "агрессивной методологией". У неё много противников, которые защищают тезис о том, что экономические теории сами по себе представляют научную ценность и вовсе не обязательно должны обладать прогностической способностью в отношении результатов экономической политики. Однако практика развития общества и его экономической сферы (особенно кризисные явления в сфере финансов) настоятельно требует понимания того, как функционирует экономика на самом деле и чего следует ожидать от тех или иных "мероприятий". От экономистов требуется, по-видимому, не столько знание математической эквилибристики, сколько знание экономических реалий.

Исходя из этого, попробуем разобраться конкретно с методологией фальсификационизма и её возможностями в сфере экономического знания. Попытка решения задачи принадлежит К. Попперу [4]. Прежде всего, он задался целью установить водораздел (демаркацию) между наукой и ненаукой. Традиция XIX века в определении демаркации заключается в том, что наука исходит из опыта и, основываясь на наблюдениях и экспериментах, формулирует универсальные законы, используя метод индукции. Однако слабость индукции состоит в том, что утверждения, основанные на прошлом опыте, нельзя однозначно переносить на будущий опыт. Следовательно, универсальный закон невозможен.

Критерий демаркации, утверждает Поппер, нужно искать в том, что наука представляет собой совокупность утверждений о мире, которые в той или иной степени могут быть опровергнуты эмпирическими наблюдениями. Исследуя этот процесс, он пришёл к выводу, что окончательной истинности знаний нет, потому что граница между наукой и ненаукой подвижна и относительна. Из этого вывода следуют претензии к методу индукции, которым пользуются для получения знаний. Претензии заключаются в том, что отбор наблюдений из бесконечного их множества уже подразумевает пребывание исследователя на вполне определённой позиции, точке зрения, то есть предполагает наличие (пусть даже непрояснённой и грубой) теории. Иными словами, чтобы навести порядок в хаосе реального (наблюдаемого) мира, необходимо заранее занять какую-то позицию, руководствуясь контекстом жизненных обстоятельств, то есть субъективно.

Поппер не берётся изучать вопрос о том, как человек формирует новые гипотезы, его интересует научный метод, логика обоснований научной проблемы. Прежде всего, речь идёт о статистических закономерностях, поскольку именно на их основе строятся прогнозы. Статистические закономерности (а значит, и прогнозы) всегда имеют вероятностную природу, вследствие этого оценивать их результаты как верные или неверные нельзя без нормативных методологических принципов.

Сами же научные теории можно оценить в терминах прогнозов, которые ими подразумеваются. Фальсификация теорий осуществляется посредством корроборации. Этот термин обозначает, что теория противостоит попыткам опровержения благодаря тому, что часто нельзя найти такие факты, которые могли бы опровергнуть теорию. Настоящая проверка теории – это проверка её прогнозов, поскольку корроборация – это "отчёт о прошлой работе", но о будущем (о прогнозах) она ничего не говорит.

Дело осложняется тем, что в процессе оценки сталкиваются между собой не только факты, но и теории, соперничающие с той, которая подвергается корроборации. В результате Поппер приходит к неутешительным выводам: нет надёжного метода проверки теорий и гипотез на ложность; все методы весьма условны, а это значит – методологический нормативизм носит практически утопический характер. Научные образцы, на которые можно ориентироваться при фальсификации, существуют, но следовать им, как оказывается, вовсе не обязательно.

Методологический нормативизм и позитивизм пришли в столкновение и в исследованиях попперианца Т. Куна [3]. Согласно его представлениям, имеют место нормальные периоды жизни науки, то есть такие, в течение которых наука развивается в рамках имеющегося аналитического аппарата, признаваемого парадигмой, неким образцом, нормой. Однако в чистом виде не бывает стопроцентного доминирования какой-то одной парадигмы. Разные парадигмы существуют одновременно, и их содержания взаимно переплетаются. Получается, что ориентироваться на какую-то теорию как на образцовую, максимально соответствующую научной норме, нельзя. Кун, таким образом, попытался защитить методологию от "агрессии" фальсификационизма.

По-видимому, дело заключается в том, что общественные науки (экономическая наука относится к этому разряду) не могут иметь универсальных законов и образцов научности, поскольку имеют дело с человеческим поведением, которое осуществляется вовсе не по законам природы.

Изучение этой ситуации принадлежит Джону Невиллу Кейнсу [2]. Его мысль по поводу научного метода экономической науки и его специфики заключается в признании того, что это наука о тенденциях, но не о реальных фактах. Кроме того, экономическая теория основана на априори принимаемых принципах. Вследствие этого, экономическая теория разделяется на позитивную "науку" и нормативное "искусство". Смысл такого разделения заключается в том, что при научном исследовании неизбежно обращение к вненаучным предпосылкам, среди которых главные – этические предпосылки и ценностные

суждения. Это и есть "искусство", то есть суждения, опирающиеся на субъективированные предпочтения, оценки.

Д.Н. Кейнс уточняет это деление и наряду с позитивной наукой выделяет ещё и нормативную науку: "Задача позитивной науки – установление закономерностей, нормативной – определение идеалов, а искусства – формулировка рецептов" [2, с. 204].

Получается, что подвергать проверке экономические гипотезы не имеет смысла, потому что действия реального человека (экономического субъекта) мотивируются самыми разными обстоятельствами, полностью изучить которые невозможно. В результате экономические теоретики исходят из предпосылок в стиле "как если бы". О реализме таких предпосылок бесполезно спорить, так как они не могут быть ни истинными, ни ложными. Это значит, что "прожектор" эмпирической проверки должен всегда освещать только выводы" [2, с. 178].

Фальсификационизм, таким образом, являет собой грозное оружие, если им пользоваться по-настоящему, несмотря на выявленные затруднения. Попробуем проследить действие данной методологии на примере теории человеческого капитала, изучающей инвестиции в людей. Суть данной теории заключается в том, что люди тратят доступные им ресурсы не только на удовлетворение текущих потребностей, но и ради будущих доходов, которые могут носить как денежную, так и неденежную форму. Наиболее близкий нам пример – это инвестиции в собственное образование.

Теоретические выводы концепции человеческого капитала состоят в том, что спрос на образование реагирует на изменения в разнице доходов, связанной с дополнительным временем, тратящимся на образование. Более того, надо учесть, что образование – это не просто потребительское благо, связанное со спецификой вкуса, а благо, которое предполагает некоторые способности к потреблению данного блага. Это дополнительная предпосылка. Проверка эмпирией показывает, что обучающиеся, как правило, довольно хорошо понимают, от какого количества доходов им приходится отказываться на период обучения. Имеет место и осведомлённость о дифференциации в оплате работников с различным уровнем образования [1, с. 317-323].

Что касается прогностических возможностей, то теория человеческого капитала претендует на два вида прогнозов: общего спроса на добровольное образование и спроса на конкретные направления образования. Более проблематичной выглядит общественная норма отдачи от инвестиций в образование, потому что она рассчитывается на основе наблюдаемых денежных величин, но не может учесть неденежные доходы от образования. Отсюда следует, что выводы и прогнозы о наиболее оптимальной стратегии образования будут весьма противоречивыми, в зависимости от того, насколько будут учтены качественные показатели неденежных доходов.

Есть ещё более существенное препятствие прогнозирования в этой сфере, оно связано с тем, что спрос на добровольное обучение имеет отношение к частному лицу, к индивиду, тогда как предложение образовательных услуг относится к сфере государственных компетенций, государственной образовательной политики.

Таким образом, теория человеческого капитала показала, что "жертвования текущим доходом в обмен на перспективу иметь больший доход в будущем предполагает лишь то, что связь между образованием и доходом не случайна" [1, с. 330].

Методология фальсификации теорий и гипотез, без сомнения, позволяет выявить способные к прогнозам построения в экономической науке. Вместе с тем, осуществление данной стратегии сопряжено с большими трудностями объективного и субъективного характера.

## Литература


1. Блауг М. Методология экономической науки [Текст] / М. Блауг. - М.: НП "Журнал "Вопросы экономики", 2004.
2. Кейнс Д.Н. Предмет и метод политической экономии [Текст] / Д.Н. Кейнс. - М.: И.А. Баландин, 1899.
3. Кун Т. Структура научных революций [Текст] / Т. Кун. - М.: Прогресс, 1977.
4. Поппер К. Логика и рост научного знания [Текст] / К. Поппер. - М.: Прогресс, 1983.
5. Caldwell B. Beyond Positivism: Economic Methodology in the Twentieth Century. - London: Allen and Unwin, 1982.

# СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ


| | |
|---|---|
| **АРУНЯНЦ ГЕННАДИЙ ГЕОРГИЕВИЧ** | доктор техн. наук, профессор, зав. кафедрой Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград |
| **БИЛЬЧАК МИХАИЛ ВАСИЛЬЕВИЧ** | сотрудник Балтийского центра стратегических исследований Российского государственного университета им. И. Канта, г. Калининград |
| **БОРИСЕНКО СВЕТЛАНА ПАВЛОВНА** | канд. экон. наук, доцент Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград |
| **ВАСИЛЬЕВ ИГОРЬ ВИКТОРОВИЧ** | аспирант, преподаватель Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград |
| **ВИНОКУРОВА ЕВГЕНИЯ СЕРГЕЕВНА** | руководитель департамента управления рисками и страхованием ФГУП "Почта России", аспирант Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, г. Санкт-Петербург |
| **ЕНИНА ЕКАТЕРИНА СЕРГЕЕВНА** | канд. экон. наук, старший преподаватель Балтийской государственной академии рыбопромыслового флота, г. Калининград |
| **ИВЧЕНКО ВЛАДИСЛАВ ВАСИЛЬЕВИЧ** | доктор экон. наук, профессор Российского государственного университета им. И. Канта |
| **КОЛОБУТИНА ИРИНА АНАТОЛЬЕВНА** | канд. пед. наук, старший преподаватель Калининградского юридического института МВД РФ, г. Калининград |
| **КРИВОШЕЕВ ВЛАДИМИР ВЕНИАМИНОВИЧ** | доктор социологических наук, профессор кафедры философии и социологии Российского государственного университета им. И. Канта, г. Калининград |
| **ЛЕГОСТАЕВА НАДЕЖДА ВИКТОРОВНА** | доцент Санкт-Петербургского университета водных коммуникаций, г. Санкт-Петербург |
| **ЛЕКСИНА НАТАЛЬЯ НИКОЛАЕВНА** | аспирант Российского государственного университета им. И. Канта, г. Калининград |

| | |
|---|---|
| **ЛОГВИНЕНКО МИХАИЛ ВАСИЛЬЕВИЧ** | зам. начальника УВД Калининградской области, соискатель Российского государственного университета им. И. Канта, г. Калининград |
| **ЛУКЬЯНОВА Н.А.** | начальник финансового управления ОАО "Калужский турбинный завод", соискатель Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, г. Санкт-Петербург |
| **МАКАРОВ ДМИТРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ** | канд. экон. наук, доцент Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград |
| **МАЛЫГИНА ОЛЬГА СЕРГЕЕВНА** | канд. экон. наук, министр финансов Правительства Калининградской области, г. Калининград |
| **МИШИНА СВЕТЛАНА ВЯЧЕСЛАВОВНА** | начальник отдела доходов управления планирования бюджета мэрии г. Калининграда, аспирант Российской академии государственной службы при Президенте РФ, г. Калининград |
| **МИШУРОВСКАЯ ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА** | старший преподаватель Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград |
| **ПАХАЛИНА ТАТЬЯНА АЛЕКСАНДРОВНА** | канд. юрид. наук, доцент Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград |
| **РУТКОВСКИЙ АЛЕКСАНДР ЛЕОНИДОВИЧ** | доктор техн. наук, профессор Северо-Кавказского Горно-металлургического института, г. Владикавказ |
| **САЯДЯН СУРЕН ГЕВОРГОВИЧ** | студент Калининградского университета технического университета, г. Калининград |
| **СЕРБУЛОВ АЛЕКСЕЙ ВАЛЕНТИНОВИЧ** | доктор экон. наук, профессор Балтийской государственной академии рыбопромыслового флота, г. Калининград |
| **СКОБЕЛЕВА ИННА ПЕТРОВНА** | доктор экон. наук, профессор, зав. кафедрой Санкт-Петербургского государственного университета водных коммуникаций, г. Санкт-Петербург |

| | |
|---|---|
| **ХАДЖАЕВ РАВИЛЬ ШАРИПОВИЧ** | доктор экон. наук, профессор Российского государственного университета им. И. Канта, г. Калининград |
| **ЧЕРКАШИНА ОЛЬГА ВИКТОРОВНА** | канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой учетно-финансовых дисциплин Калининградского филиала Московской финансово-юридической академии, г. Калининград |
| **ЧЕТВЕРИКОВА НАДЕЖДА АЛЕКСАНДРОВНА** | доктор филос. наук, профессор, зав. кафедрой Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград |
| **ШЕВЧЕНКО О. А.** | кафедра финансов Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, г. Санкт-Петербург |
| **ЮДАНОВА АННА ЛЕОНИДОВНА** | канд. экон. наук, доцент Российского государственного университета им. И. Канта, г. Калининград |

# Требования к оформлению статей в "Балтийский экономический журнал"

Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Балтийский институт экономики и финансов" зарегистрировало в Федеральной службе по надзору в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия периодический научно-практический журнал "Балтийский экономический журнал". Периодичность выпуска журнала – два-четыре раза в год. В 2009 году планируется выпуск двух номеров журнала. Подписка на журнал будет осуществляться с 2010 года.

Приглашаем авторов к публикации в "Балтийском экономическом журнале" ранее не опубликованных теоретических, научно-практических, обзорных статей по следующим научным направлениям: финансы, денежное обращение и кредит; экономика и управление народным хозяйством; бухгалтерский учет, статистика; экономическая теория; мировая экономика; математические и инструментальные методы в экономике; прикладная информатика в экономике; экономическая география, регионалистика, экономическая социология, философия хозяйства, хозяйственное и финансовое право.

К публикации принимаются авторские материалы, удовлетворяющие следующим требованиям.

В редакцию журнала должны быть направлены в электронном виде авторский оригинал статьи на русском языке; краткая аннотация статьи на русском и английском языках, раскрывающая постановку задачи и основные полученные результаты и выводы, объем – 6-9 строк; сведения об авторах, включающие фамилию, имя, отчество (полностью), ученую степень, ученое звание, место работы, должность, E-mail, адрес для пересылки авторского экземпляра журнала.

Объем авторского оригинала статьи должен быть 8-12 страниц компьютерного текста формата А4, напечатанного через одинарный интервал; шрифт Times New Roman; размер шрифта (кегль) – 13, абзацный отступ 1,25; поля – 2,5 см со всех сторон.

Все рисунки и таблицы должны иметь заголовок и упоминаться в тексте в виде ссылок.

Запрещается вставлять в статью сканированные рисунки и таблицы.

Таблицы набираются тем же шрифтом, что и основной текст, но меньшего размера (кегль 12, если много данных, допускает кегль 9). Если цифровые данные в таблице выражены в одной единице, ее наименование приводится в заголовке таблицы через запятую (масса, кг; длина, см). Если же эти данные выражены в разных единицах, их указывают в заголовке каждой графы.

Таблицы слева, справа и снизу, как правило, ограничиваются линиями. Головка таблицы должна быть отделена линией от остальной части таблицы. Если цифровые данные в некоторых графах таблицы не приводятся, то в графе ставится прочерк.

В качестве иллюстративного материала можно использовать графики. Оси абсцисс и ординат графика должны иметь условные обозначения и размерность применяемых величин. Иллюстрации следует располагать так, чтобы их было удобно рассматривать без поворота работы или с поворотом по часовой стрелке.

Статья должна иметь УДК, список использованной литературы (оформляется строго по ГОСТ 7.1-2003), ее заглавие должно быть кратким и адекватным содержанию.

Статьи, подготовленные аспирантами и соискателями ученой степени кандидата наук, принимаются при наличии сведений о научном руководителе и его письменной рекомендации по публикации статьи.

Авторские материалы, представленные с нарушением указанных требований, к публикации не принимаются.

Присланные статьи публикуются при их рекомендации к публикации редакционным советом и редакционной коллегией "Балтийского экономического журнала". Отклоненные редакционной коллегией статьи с согласия авторов могут быть опубликованы в сборниках научных трудов БИЭФ.

Публикация статей в "Балтийском экономическом журнале" осуществляется бесплатно. Авторские экземпляры либо высылаются наложенным платежом, либо автор получает их по подписке.

Материалы направляются по адресу: 236029, г. Калининград, ул. Горького, 23. Балтийский институт экономики и финансов.

E-mail: info@bief.ru

Справки по телефону: (4012) 91-66-64 (телефон/факс), 95-08-29.

# БАЛТИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

**Научно-практический журнал**
**№1 (июнь)**

**Редактор выпуска Э.С. Круглова**

Свид. о регистрации ПИ №ФС77-34195 от 21.11.2008 г.
Подписано в печать 19.06.09. Бумага для множительных аппаратов.
Формат 60 х 90/8. Гарнитура Таймс. Ризограф. Усл. печ. л. 22,6.
Тираж 500 экз. Заказ 66.

Издательство НОУ ВПО "Балтийский институт экономики и финансов" (БИЭФ).
236029, г. Калининград обл., ул. Горького, 23.