

Редакционный совет:

А.Г. Грязнова - доктор экономических наук, профессор, ректор Финансовой академии при Правительстве РФ

А.П. Жабин - доктор экономических наук, профессор, ректор Самарского государственного экономического университета

А.Г. Зельднер - доктор экономических наук, профессор Института экономики Российской академии наук

В.В. Ивантер - академик РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН

В.Г. Князев - доктор экономических наук, профессор, проректор Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова

А.В. Мецеров - доктор экономических наук, профессор, директор института теоретической экономики Самарского государственного экономического университета

В.Н. Овчинников - доктор экономических наук, профессор, директор Северо-Кавказского НИИ экономических и социальных проблем

А.А. Пороховский - доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой политической экономии экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории Московского государственного института электроники и математики (технический университет)

В.П. Тихомиров - доктор экономических наук, профессор, ректор Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

Л.С. Тарасевич - доктор экономических наук, профессор, ректор Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов

В.А. Тарачев - доктор экономических наук, депутат Государственной Думы РФ

К.А. Титов - доктор экономических наук, губернатор Самарской области

А.Н. Шохин - доктор экономических наук, профессор

Председатель редакционного совета

К.А. Титов - доктор экономических наук

Главный редактор

А.В. Мецеров - доктор экономических наук, профессор

Редакционная коллегия:

Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук, профессор (заместитель главного редактора)

И.И. Драгобыцкий - доктор экономических наук, профессор, проректор по развитию науки Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

Е.В. Зарова - доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе и международным связям Самарского государственного экономического университета

О.Ю. Мамедов - доктор экономических наук, профессор (Ростовский государственный университет)

Редактор - *И.Н. Лошкарева*

Компьютерная правка и верстка - *О.В. Егорова*

Учредитель - ООО «Экономические науки» (127287, г. Москва, ул. Писцовая, д. 16, корп. 2)

Подписной индекс **20387**

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС 77-21147 от 28 июня 2005 г., выдано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия

Цена договорная

© Экономические науки, 2006

Подписано в печать 05.05.2006 г.

Формат 60x84/8. Тираж 1000 экз.

Усл. печ. л. 12,5. Заказ №

Отпечатано в издательстве ООО «Послушный дом»

Научно-информационный журнал

В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

- Корищенко К.Н.** Денежная трансмиссия в России 7
- Мещеров А.В.** Основные тенденции развития
мировых финансовых рынков и денежно-кредитная политика 20

МЕТОДОЛОГИЯ И ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ

- Королева Е.Н.** Методические подходы к исследованию
конкурентоспособности муниципальных образований
(на примере крупнейшего городского округа) 37
- Евсеев С.В.** Эффективность транспортных услуг в современных условиях 46
- Кишенин В.Н.** Общая постановка конфликтной задачи,
ориентированной на динамическое равновесие интересов сторон 54

СОВРЕМЕННЫЙ ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ

- Павлович В.Е.** Классификация и синтез финансовых технологий 61
- Гордеев С.О.** Мониторинг в системе диагностики
и стратегического планирования развития промышленного предприятия 66
- Джанхотов И.Х.** Приоритеты при обосновании направления
развития депрессивного региона 72
- Корнеева Т.А.** Информационное обеспечение управленческого контроля 75
- Войнич Д.В.** Концепция управления основным капиталом
транспортного предприятия 83

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

- Мазная Е.А.** О социально-экономических функциях домашнего хозяйства
в современной России 91
- Мещеров А.В.** Рецензия на монографию авторского коллектива
Института экономики РАН “Трансформация роли государства
в условиях смешанной экономики” 97

Экономика и политика

Денежная трансмиссия в России

К.Н. Корищенко

заместитель председателя Центрального банка
Российской Федерации

1. Актуальность исследования механизма денежной трансмиссии

Особенности денежно-кредитной политики, ее роль и значимость для экономики в большой степени определяются формой и силой причинно-следственных зависимостей макроэкономических показателей. Точная оценка моделей взаимовлияния денежной массы, выпуска и инфляции является необходимым условием эффективного монетарного управления.

В настоящее время общепризнанной является точка зрения, согласно которой центральный банк, как регулятор сферы денежного обращения, имеет возможность управления стоимостью национальных денег, которая находит конкретное отражение в ценах товаров и услуг, курсах валют и ценных бумаг и т.д. При этом уровень реального производства выступает в данном процессе как бы определяющим вектором, задающим направление и размеры необходимых денежных инъекций и изъятий. Общее правило может быть сформулировано следующим образом: денежное предложение должно быть таким, чтобы не препятствовать повышению уровня производства, но в то же время не способствовать ускорению роста цен. В управлении денежным предложением центральный банк оказывается “зажатый между двумя механизмами”: нижний уровень роста денежной массы обусловлен ростом экономики (реального и финансового секторов), а верхний - допустимым уровнем инфляции (и, возможно, отсутствием финансовых пузырей).

Однако определить нижний и верхний уровень роста денежной массы, а также описать их изменение во времени с учетом протекания реальных циклов экономической активности представляется достаточно

сложной задачей, которую тем не менее можно значительно облегчить посредством изучения временной структуры взаимосвязей ключевых переменных. Такая структура, получившая название “механизм денежной трансмиссии”, выступает широко распространенным предметом современных теоретических и эмпирических исследований.

Теоретическое рассмотрение механизма денежной трансмиссии и его особенностей в России выявило потенциальную потребность в эмпирическом исследовании каналов трансмиссии¹. Принципиальная важность преобладающего механизма передачи денежных импульсов в экономику обусловлена не только выработкой эффективного инструментария денежного регулирования, но и постановкой конечной цели денежно-кредитной политики.

В настоящее время итоги проведенных исследований режимов денежно-кредитной политики и их эволюции в разных странах показали, что выбор конкретной цели должен осуществляться с учетом особенностей экономики и стадии ее развития. Так, политика таргетирования обменных курсов применяется преимущественно развивающимися и переходными странами, в то время как денежное таргетирование и таргетирование инфляции используется в основном развитыми странами и не всегда может быть успешно применено для переходных экономик.

Обоснованием для такого выбора могут служить сложившиеся макроэкономические пропорции, выявляемые на основе анализа трансмиссионных процессов. В начале переходного периода, когда наблюдается быстрая долларизация экономики при домини-

¹ См.: Корищенко К.Н. Структура и основные виды механизма денежной трансмиссии // Экон. науки. 2004. № 3.

ровании импорта в объемах потребления, политика таргетирования обменного курса может быть наилучшим выбором для страны. Исследователи Международного валютного фонда Саэй и Вег² показали, что такая политика может сыграть существенную роль в сокращении инфляции, поскольку инфляционные эффекты девальвации внутренней валюты имеют первостепенное значение. В дополнение к этому, режим фиксированного курса, как утверждает Обстфельд³, оказывает дисциплинирующее влияние на экономику - если денежная и фискальная политики не будут направлены на снижение инфляции, то будет расти реальный курс национальной валюты, а значит, сократится спрос на товары внутреннего производства и вырастет спрос на импорт, что приведет к рецессии в стране.

Несмотря на все преимущества, которые дает политика фиксированного курса на начальном этапе перехода к рынку, фиксирование обменного курса в стране должно быть временной мерой, соответствующей только начальному этапу перехода. При достижении некоторой степени макроэкономической стабильности плавающий курс более выгоден для экономики: он может служить индикатором политики и сигналом для корректировки действий денежной и фискальной политики. Кроме того, более подвижный курс способствует управлению притоком капитала и выработке способов хеджирования валютных рисков. Привязка курса к якорной валюте приводит к росту денежного агрегата и большей инфляции, что может угрожать прочности финансовой системы и даже ее краху, поскольку притоки капитала вызывают рост банковских депозитов и избыточный рост банковских кредитов.

Режим таргетирования денежного предложения в своих достоинствах во многом схож с политикой курсовой фиксации. Плюсы де-

нежного таргетирования, как и таргетирования обменного курса, состоят в простоте и прозрачности, сигналы относительно позиций денежной политики и намерений властей держать инфляцию под контролем почти мгновенно посылаются субъектам экономики.

В то же время, несмотря на очевидный успех денежной стабилизации во многих странах, большинство экономистов ставит под сомнение успешность применения денежного таргетирования в переходных экономиках, прежде всего, по причинам несоответствующего ему механизма денежной трансмиссии. Для успешного достижения первичных целей необходимо, чтобы в экономике существовала надежная взаимосвязь между целевой переменной (инфляцией) и таргетируемым агрегатом. Однако, как показали Броек, Крайняк и Лори⁴, все переходные экономики сталкиваются с проблемой нестабильного спроса на деньги, поэтому взаимосвязь между денежным агрегатом и инфляцией слаба, и денежное таргетирование оказывается неэффективным режимом.

Помимо того, в своей работе Саэй и Вег⁵ показали, что в условиях сохраняющейся умеренной инфляции денежное таргетирование мгновенно приводит к высоким издержкам, связанным со снижением экономической активности и резким ростом процентных ставок. Если номинальное предложение денег неизменно и при этом цены жестки по отношению к снижению, то реальное денежное предложение сокращается, что вызывает рост процентных ставок и приводит к падению выпуска.

В последнее время все большее количество стран переходит к политике прямого таргетирования инфляции. Инфляционное таргетирование как способ проведения денеж-

² См.: *Sahay R., Vegh C.* Dollarization in transition economics: evidence and policy implications // International Monetary Fund. Working paper. 1995. № 95/96.

³ См.: *Obstfeld M.* The capital inflows problem revisited: a stylized model of southern cone disinflation // Review of Economic Studies. 1985. № 52. P. 605-625.

⁴ См.: *De Broeck M., Krajinyak K., Lorie H.* Explaining and forecasting the velocity of money in transition economics, with special reference to the Baltics, Russia and other countries of the former Soviet Union // International Monetary Fund. Working Paper. 1997. № 97/108.

⁵ См.: *Sahay R., Vegh C.* Dollarization in transition economics: evidence and policy implications // International Monetary Fund. Working Paper. 1995. № 95/96.

ной политики стало распространенным с начала 1990-х гг. и использовалось первоначально развитыми странами. В то же время, по утверждению Орловского⁶, прямое инфляционное таргетирование может быть успешным и для наиболее развитых из переходных стран. Однако конечное заключение о возможности перехода к этому режиму можно сделать только на основе анализа преобладающего механизма денежной трансмиссии и степени контроля центральным банком ценовых процессов в экономике. По этой причине ниже будет проведен анализ трансмиссионных каналов и дано описание характера взаимосвязей между ключевыми макроэкономическими переменными.

2. Методологические проблемы анализа механизма денежной трансмиссии

Исследование механизма денежной трансмиссии и выделение каналов передачи денежных импульсов в экономику предполагают разделение монетарных шоков на систематические и несистематические. Систематические монетарные шоки реализуются на регулярной основе и имеют прогнозируемое направление и степень воздействия. Несистематические шоки, напротив, представляют собой случайную компоненту совокупной динамики переменной управления (для России - денежной массы) и, формально, идентифицируются как ошибка модели. Вслед за классическими работами по анализу механизма денежной трансмиссии⁷ далее будем полагать, что краткосрочные зависимости макроэкономических переменных, определяющие тот или иной трансмиссионный канал, связаны непосредственно с поведением случайных составляющих, а потому предварительным этапом описания взаимосвязи денежных и реальных показателей будет являться построение объясняющей модели.

⁶ См.: *Orlowski L.* Direct inflation targeting in Central Europe // *Post-Soviet Geography and Economic*. 2000. № 41. P. 134-154.

⁷ См.: *McCallum B.* Analysis of the monetary transmission mechanism: methodological issues // *NBER Working Paper*. 1999. № 7395.

В настоящее время в экономической литературе господствует подход к анализу влияния шоков денежной политики на реальный сектор экономики и, соответственно, каналов денежной трансмиссии в краткосрочном периоде на основе так называемых векторных авторегрессионных моделей, разработанных и предложенных Симсом в 1970-х гг.⁸ Этот класс моделей, обозначаемых как VAR-модели (векторная авторегрессия), широко используется в современных эмпирических исследованиях экономических зависимостей, а также представлен в учебниках по монетарной теории. В частности, Уолш⁹ выделяет два типа взаимодействий между денежным и реальными секторами экономики, т.е. между денежными агрегатами, инфляцией и выпуском: долгосрочный и краткосрочный, последний из которых рассматривается в рамках подхода VAR.

Альтернативные подходы к эмпирическому анализу механизма денежной трансмиссии в настоящее время менее популярны. К числу наиболее важных работ по рассматриваемой проблеме, в которых использовались альтернативные по отношению к подходу векторных авторегрессий методы анализа каналов денежной трансмиссии, следует отнести исследования Мирона - Ромера - Вейла¹⁰ и Фаверо - Джавацци - Флабби¹¹. В первой, относительно старой, работе для выявления важности канала банковского кредитования оценивалась простая линейная регрессия объема выпуска на ряд значений объема выданных кредитов, сдвинутых во времени. Во второй работе изучение действия канала баланса активов и пассивов

⁸ См.: *Sims C.* Money, income and causality // *American Economic Review*. 1972. № 652. P. 540-542.

⁹ *Walsh C.* Monetary theory and policy. Cambridge, 1998.

¹⁰ См.: *Miron J., Romer C., Weil D.* Historical perspectives on the monetary transmission mechanism // *National Bureau of Economic Research // Working Paper*. 1993. № 4326.

¹¹ См.: *Favero C., Giavazzi F., Flabbi L.* The transmission mechanism of monetary policy in Europe: evidence from banks' balance sheets // *National Bureau of Economic Research // Working Paper*. 1999. № 7231.

проводилось на основе страновых регрессий изменения объема выданных кредитов в зависимости от структуры балансов отдельных коммерческих банков.

Основное отличие подхода VAR от традиционного эконометрического моделирования экономических процессов, подходов LSE и RBC заключается в том, что он направлен не на получение выводов относительно оптимальной экономической политики, необходимой для достижения заявленных экономических целей, а на поиск эмпирических свидетельств относительно реакции макроэкономических переменных на шоки экономической политики и выявление адекватной теоретической модели экономики¹². Так же как и в подходах LSE и RBC, теоретические знания относительно природы экономических процессов определяют лишь набор переменных, включаемых в модель, тогда как конечная спецификация эконометрической модели (количество лагов переменных) определяется эмпирически.

В компактном виде модель векторной авторегрессии может быть записана как:

$$Y_t = A(L^i)Y_{t-i} + Z_t + E_t, \quad (1)$$

где Y - вектор рассматриваемых переменных;
 Z - вектор экзогенных (внешних по отношению к вектору Y) переменных;
 E - вектор случайных ошибок;
 $A(L^i)$ - матрица лаговых операторов.

В первых работах по анализу эффектов денежно-кредитной политики на основе подхода векторных авторегрессий¹³ рассматривались модели чистой векторной авторегрессии, т.е. отсутствовал вектор экзогенных переменных. Применение векторных авторегрессионных моделей с экзогенными переменными, так называемых VARX-моделей для анализа стилизованных фактов связано

¹² См.: Favero C. Applied macroeconometrics. Oxford, 2001.

¹³ См.: Sims C. Interpreting the macroeconomic time series facts: the effects of monetary policy // European Economic Review. 1992. № 36. P. 975-1000; Eichenbaum M. Comments: "Interpreting the macroeconomic time series facts: The effects of monetary policy" by Christopher Sims // European Economic Review. 1992. № 36. P. 1001-1011.

с работами Кристиано - Айхенбаума - Эванса¹⁴, Бернанке - Михова¹⁵ и Шиоджи¹⁶. Наиболее полный обзор основных результатов анализа краткосрочных эффектов денежно-кредитной политики и сравнение вариантов эконометрических спецификаций в рамках подхода векторных авторегрессий приведены в работе Липера - Симса - Жа¹⁷.

Общей методологической основой применения подхода векторных авторегрессий к анализу механизма денежной трансмиссии и выделению трансмиссионных каналов служит тщательный анализ эмпирических данных и апелляция к теоретической базе описания структурных параметров денежно-кредитной политики. Речь идет, прежде всего, о статистической обработке временных рядов до конечной оценки, поскольку специфика макроэкономических данных не дает возможности непосредственного их использования для эконометрического моделирования в рамках описанного подхода.

К настоящему времени выработано два крупных методологических направления проверки наличия и идентификации каналов денежной трансмиссии: макроэкономическое и микроэкономическое. Первое изучает взаимосвязи параметров реального, финансового и денежного секторов экономики с использованием данных макроэкономического уровня, т.е. таких агрегатов, как валовой внутренний продукт, индекс потребительских цен, совокупный объем выданных кредитов, совокупный объем корпоративных займов и т.д. Второе - это попытка более "пристального", более глубокого изучения трансмиссионного процесса посред-

¹⁴ См.: Christiano L., Eichenbaum M., Evans C. The effects of monetary policy shocks: Evidence from the flow of funds // Review of Economics and Statistics. 1996. № 78. P. 16-34.

¹⁵ См.: Bernanke B., Mihov I. Measuring monetary policy // Quarterly Journal of Economics. 1998. № 113. P. 869-902.

¹⁶ См.: Shioji E. Identifying monetary policy shocks in Japan // CEPR Discussion Paper. 1997. № 1733.

¹⁷ См.: Leeper E., Sims C., Zha T. What does monetary policy do? // Brookings Papers on Economic Activity. 1996. № 2. P. 1-63.

ством перехода на уровень отдельных секторов или субъектов экономики. Безусловно, второй подход целесообразнее использовать в условиях неоднородной структуры экономики или ее отдельных секторов, когда процессы, протекающие на макроэкономическом уровне, оказываются результирующей разнородных взаимосвязей и взаимодействий, причем их разнонаправленный характер исключает возможность идентификации экономических зависимостей на агрегированном уровне.

В то же время обращение к микроэкономическому направлению зачастую сопряжено с необходимостью сбора и обработки большого объема труднодоступной информации, кроме того, выводы, получаемые на его основе, в большей степени приобретают ценность для экономических ведомств, ответственных за структурную и отраслевую политику и в меньшей степени находятся в области интересов центрального банка. По этой причине в настоящей работе внимание будет направлено на разработку оптимальной спецификации векторных авторегрессионных моделей с использованием макроэкономической информации.

Переход на макроэкономический уровень анализа тем не менее также сопряжен с рядом проблем технического характера. Прежде всего, помимо стандартных процедур проверки макроэкономических данных на стационарность и коинтеграцию, для выявления краткосрочных зависимостей между деньгами и реальным выпуском необходимо провести очистку рядов от сезонных и циклических составляющих. Последнее становится тем более необходимым в условиях, когда в отличие от исследований трансмиссионных механизмов экономик развитых стран, где используемые временные ряды строятся на квартальной основе, статистическому анализу по большинству макропоказателей подвергаются месячные данные. В то же время необходимо отметить, что по ряду показателей, в частности ВВП, столь высокая частота наблюдений недоступна, поэтому была предпринята по-

пытка перехода от квартальных к месячным данным на основе технологии восстановления значений функций.

Одним из часто используемых в России приемов решения проблемы низкой частотности данных по ВВП является переход к индексу промышленного производства как прокси-показателю реального выпуска¹⁸. С нашей точки зрения, во-первых, данный подход не является наилучшим из возможных, потому что промышленное производство составляет незначительную часть валового внутреннего продукта, во-вторых, значение коэффициента корреляции между индексами промышленного производства и валового внутреннего продукта недостаточно высоко для того, чтобы считать подобную замену правомерной.

В дополнение к необходимости проведения тщательной статистической обработки временных рядов анализ механизма денежной трансмиссии невозможно проводить без формирования теоретической модели функционирования экономики. Выделение трансмиссионных каналов следует из рассматриваемых макроэкономических теорий и вытекающих из них положений о взаимосвязи основных системных показателей. Ввиду того, что экономика России в ее нынешнем состоянии в части функционирования денежно-кредитной сферы относится к так называемым переходным экономикам (transition economy), априорное выделение в некоем смысле “лучшей” объясняющей модели не только затруднено, но и сопряжено с риском совершения ошибки второго рода¹⁹. Таким образом, выделение трансмиссионных каналов в России посредством введения в рассмотрение определенной модели и описание механизма денежной трансмиссии исключительно в соответ-

¹⁸ См.: Дробышевский С., Козловская А. Внутренние аспекты денежно-кредитной политики России // Научные труды ИЭПП. 2002. № 45Р.

¹⁹ См.: Дробышевский С., Козловская А. и др. Сравнительный анализ денежно-кредитной политики в переходных экономиках // Научные труды ИЭПП. 2003. № 58Р.

ствии с ее структурой может привести к искаженным или недостоверным выводам.

Один из наиболее простых и широко используемых в настоящее время подходов к решению проблемы спецификации модели состоит в наложении минимального количества априорных ограничений и описании механизма денежной трансмиссии на базе эмпирически выявляемых соотношений. В этом состоит ключевое преимущество VAR-моделирования, которое дает возможность выделять трансмиссионные каналы на более гибкой основе и сводить риск неверной спецификации модели к минимуму. Вместе с тем необходимо привести также некоторые замечания относительно правомерности использования метода векторных авторегрессий при анализе денежно-кредитной политики и его адекватности для решения рассматриваемой задачи. Наиболее полно критика подхода VAR была изложена в работе Рудебуша 1997 г.²⁰ Основными претензиями к подходу векторных авторегрессий являются:

- **избыточная гибкость, приводящая к противоречивым выводам.** Во многих случаях дополнительная гибкость, обеспечиваемая VAR-моделью, имеет следствием получение зависимостей, вступающих в противоречие с известными теоретическими построениями. Получаемые импульсные отклики рассматриваемых переменных на шоки денежно-кредитной политики не соответствуют существующим теоретическим представлениям, поэтому плохо интерпретируемы и имеют низкую объясняющую способность;

- **краткосрочный и несистематический характер рассматриваемых шоков.** Остатки регрессионных уравнений в модели векторной авторегрессии, которые, как уже утверждалось, рассматриваются в качестве шоков денежно-кредитной политики, используются для конструирования импульсных функций отклика. Последние являются основой для анализа соотношений макропеременных, однако они имеют мало общего с фак-

²⁰ Rudebusch G. Do measures of monetary policy in a VAR make sense? // Federal Reserve Bank of San Francisco. 1997. June.

тическими шоками, значительная составляющая которых может быть систематичной по своей природе. Таким образом, ставится под сомнение правомерность интерпретации полученных функций отклика как реакции переменных на реальные шоки денежно-кредитной политики;

- **круговая эндогенность и проблема идентификации модели.** Векторная авторегрессия включает в качестве эндогенной переменной базовую ставку процента или денежную массу, которые сами по себе являются функцией реакции политики денежных властей на изменения в макроэкономической ситуации. В итоге нарушается экономическая логика построения модели: система одновременно включает переменные, контролируемые властями, и переменные, чья динамика изменяется в зависимости от принятых решений в денежно-кредитной политике;

- **неполнота модели и проблема мнимой трансмиссии.** Векторная авторегрессионная модель описывает в лучшем случае эндогенные взаимодействия в рамках включенного набора переменных, тогда как изменения и в денежном, и в реальном секторе экономики могут происходить и под воздействием третьих, общих для них факторов, что повышает вероятность получения “ложных” импульсных функций откликов.

Кроме того, необходимо отметить общую для эконометрического моделирования временных рядов проблему, связанную с чрезмерной взаимозависимостью регрессоров. Поскольку с правой стороны в модели стоит набор лаговых значений эндогенных переменных, причем глубина лага может быть достаточно высокой, возникает проблема мультиколлинеарности, что приводит к ухудшению статистических свойств получаемых с помощью OLS оценок коэффициентов. В этом случае оценки не являются эффективными, так как завышены их стандартные ошибки, но в то же время они остаются несмещенными.

В настоящее время не существует решения вышеизложенных проблем, равно как и окончательного вывода относительно пра-

вомерности использования подхода VAR в анализе механизма денежной трансмиссии. Симс (1992) в своих работах утверждал, что, поскольку оценки остаются несмещенными, а наиболее важным результатом модели являются импульсные функции откликов, статистическая значимость отдельных коэффициентов в векторной авторегрессии не играет большой роли. Бланшар и Ква²¹ придерживались аналогичного взгляда, предполагая, что, поскольку мультиколлинеарность увеличивает оценки стандартных ошибок оценок коэффициентов, достаточно, чтобы в модели хотя бы несколько оценок коэффициентов были статистически значимы, т.е. чтобы в условиях отсутствия мультиколлинеарности их статистическая значимость была еще выше.

Отвечая на критику Рудебуша, Маккаллум²² предлагает расширить “структурную” часть векторных авторегрессионных моделей, включив в вектор экзогенных переменных текущие и лаговые значения экзогенных переменных, логические переменные, отвечающие за смену режимов в экономической политике или отдельные шоки в экономике. Аналогичный подход предложен также в работе Де Фиор²³, посвященной анализу каналов денежной трансмиссии в Израиле. Расширение модели векторной авторегрессии в целях сглаживания проблемы неправильной спецификации характерно для большинства современных исследований трансмиссионного механизма, поэтому в данной работе наряду с основополагающими принципами векторного эконометрического моделирования будут использоваться дополнительные элементы уточнения выявляемых зависимостей и их количественных параметров. В час-

тности, в отдельных случаях будут проводиться тесты на причинно-следственную связь, по Гренжеру, результаты которых позволят дополнить выводы, сделанные на основе импульсных функций отклика.

*Порядок построения модели VAR
и идентификации каналов
денежной трансмиссии*

Методика эмпирического анализа эффектов денежных шоков в реальном секторе экономики на данных как развитых стран, так и стран с переходной экономикой заключается в последовательном применении техники векторного авторегрессионного моделирования с разделением процедуры оценки на два взаимосвязанных этапа. На первом этапе оценивается соотношение между денежными шоками, ценовыми шоками и шоками реального выпуска. В настоящей работе, аналогично Кристиано - Айхенбауму - Эвансу²⁴, под денежными шоками будет пониматься одномоментное изменение денежного предложения (по умолчанию, положительное), равное одному стандартному отклонению колебаний денежного предложения за весь период наблюдений. Для учета внешних, не связанных непосредственно с динамикой денежного предложения, шоков (например, введение бивалютной корзины) в модели включались логические переменные, отвечающие за характерные моменты времени, а также проводилось отдельное оценивание как на всем периоде наблюдений, так и на отдельных подпериодах.

Анализ влияния денежных шоков на экономику проводился на основе построения импульсных функций отклика базовой векторной авторегрессионной модели - модели первого этапа следующего вида:

$$\begin{aligned} Y_t &= A(L^i)Y_{t-i} + Z_t + E_t \\ Y_t &= (\ln M \quad \ln Y \quad \ln P)^T \\ Z_t &= (X_1 \dots X_n), \end{aligned} \quad (2)$$

²¹ См.: Blanchard O., Quah D. The dynamic effects of aggregate demand and supply disturbances // American Economic Review. 1989. № 79. P. 655-673.

²² См.: McCallum B. Analysis of the monetary transmission mechanism: methodological issues / NBER // Working Paper. 1999. № 7395.

²³ См.: De Fiore F. The transmission of monetary policy in Israel / International Monetary Fund // Working Paper. 1998. № 98/114.

²⁴ См.: Christiano L., Eichenbaum M., Evans C. The effects of monetary policy shocks: evidence from the flow of funds // Review of Economics and Statistics. 1996. № 78. P. 16-34.

где $\ln M$ - показатель денежного предложения;
 $\ln Y$ - реальный выпуск;
 $\ln P$ - уровень цен;
 $X_1 \dots X_n$ - экзогенные переменные;
 E_t - вектор случайных ошибок;
 L^i - оператор лага.

В рамках базовой модели рассматривается структура взаимосвязей между тремя макроэкономическими переменными: денежным предложением, индексом цен и реальным выпуском. При этом в целях более полного и качественного описания модели в анализ были включены экзогенные переменные, а также альтернативные показатели, отвечающие за упомянутые эндогенные переменные. Так, в качестве показателя денежного предложения использовались различные денежные агрегаты, в том числе относительно редко применяемый показатель М2Х. Выбор этого агрегата был продиктован существованием высокого уровня долларизации российской экономики в посткризисной период и активным процессом замещения иностранной валюты рублевыми активами в портфелях субъектов экономики в последние годы устойчивого укрепления курса рубля. Кроме того, в одной из работ исследователей Международного валютного фонда было показано, что динамика инфляции в России лучше описывается показателем М2Х, который был назван ими индикатором эффективного денежного предложения²⁵.

Индекс цен в анализируемой модели был представлен двумя показателями: индексом потребительских цен и индексом внешней стоимости денег. Индекс потребительских цен выступает официально публикуемым и формально таргетируемым Банком России показателем инфляции. В то же время наличие у него ряда концептуальных недостатков, а также возможность перехода к более монетарно ориентированному индексу цен предопределили необходимость введения в рассмотрение и использование показателя

внешней стоимости денег как индикатора обесценения национальной валюты. Обоснование потребности в новой индикативной характеристике, ее роль и сфера возможного применения описаны выше.

В качестве показателя реального выпуска был использован месячный индекс ВВП, который, как уже отмечалось, рассчитывался автором на базе квартальных данных с помощью техники восстановления значений функций. Использование квартальных данных для всех переменных модели, широко практикуемое в зарубежных странах, оказалось в России затруднительным из-за короткого интервала наблюдений и неустойчивого характера рассматриваемых зависимостей. Последнее следует хотя бы из того, что в последние годы ввиду благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры произошли изменения как на внутреннем финансовом рынке, так и в денежно-кредитной политике Банка России, поэтому исключить необходимость достижения большого числа степеней свободы в формируемой модели было бы заведомо ошибочно.

Второй этап процесса анализа механизма денежной трансмиссии состоит в идентификации трансмиссионных каналов и количественного описания путей распространения денежных шоков в экономику. На этом этапе в базовую векторную авторегрессионную модель в качестве дополнительной эндогенной переменной включается *канальная переменная*, т.е. переменная, ассоциируемая с определенным каналом денежной трансмиссии. Таким образом, вывод о преобладающем типе механизма делается на основе анализа импульсных функций отклика как канальной переменной на денежный шок, так и выпуска на изменения в денежной политике и динамике канальной переменной.

Векторная авторегрессионная модель второго этапа анализа имеет вид:

$$\begin{aligned} Y_t &= A(L^i)Y_{t-i} + Z_t + E_t \\ Y_t &= (\ln M \quad \ln Y \quad \ln P \quad \ln K)^T \\ Z_t &= (X_1 \dots X_n), \end{aligned} \quad (3)$$

²⁵ См.: Oomes N., Ohnsorge F. Money demand and inflation in dollarized economies: the case of Russia / International Monetary Fund // Working Paper. 2005. № 05/144.

где $\ln M$ - показатель денежного предложения;
 $\ln Y$ - реальный выпуск;
 $\ln P$ - уровень цен;
 $\ln K$ - канальная переменная;
 $X_1 \dots X_n$ - экзогенные переменные;
 E_t - вектор случайных ошибок;
 L^i - оператор лага.

Наиболее ответственной и в то же время уязвимой частью второго этапа анализа механизма денежной трансмиссии является выбор переменной, отвечающей за определенный канал денежной трансмиссии. Включение нерелевантной характеристики канала может иметь следствием как неверное заключение об отсутствии определенного механизма денежной трансмиссии, так и несостоятельное описание трансмиссионного канала посредством переменной, имеющей иное экономическое содержание. Примером последней, с нашей точки зрения, выступает показатель $M2$, выбранный в качестве прокси-переменной уровня денежных потоков для соответствующего канала в работе исследователей ИЭПП²⁶. В этой ситуации нелогичным и содержательно бесполезным представляется вывод о преобладающем характере канала денежных потоков в российской экономике, поскольку он фактически дублирует соответствующее заключение о последствиях монетарных шоков и проциклической роли денежно-кредитной политики в экономике России.

3. Оценка воздействия денежных шоков на реальный выпуск и инфляцию

В настоящее время общим среди монетарных экономистов и представителей денежных властей является убеждение, что деньги нейтральны в долгосрочном периоде. Такое заключение следует как из классических теоретических построений, включая последние разработки сторонников неокейнсианства, так и из современных моделей новых классиков, опирающихся на механизм фор-

²⁶ См.: Дробышевский С., Козловская А. и др. Сравнительный анализ денежно-кредитной политики в переходных экономиках // Научные труды ИЭПП. 2003. № 58Р.

мирования рациональных ожиданий и использование всей доступной информации в отношении мер денежного регулирования.

Помимо столь единых теоретических воззрений, нейтральность, а в некоторых случаях и супернейтральность денег подтверждаются результатами многочисленных эмпирических исследований. Подытоживая проведенное по 110 странам исследование взаимовлияния между различными показателями денежных агрегатов, инфляцией и реальным выпуском на протяжении тридцатилетнего периода времени, МакКэндлисс и Вебер пришли к следующим двум основным выводам²⁷:

1) в долгосрочном периоде динамика инфляции очень тесно связана с динамикой денежной массы, коэффициент корреляции составляет более 0,95;

2) в долгосрочном периоде динамика реального выпуска не связана с динамикой денежной массы, коэффициент корреляции между этими показателями признается для большинства стран незначимым²⁸.

К схожим выводам пришли авторы других работ²⁹, подчеркивая несостоятельность гипотез о монетарном характере изменений реальных макропоказателей и целесообразность перехода к рассмотрению краткосрочных эффектов денежно-кредитной политики.

Относительно краткосрочных последствий монетарных шоков представления сторонников различных течений экономической мысли значительно расходятся. Если классическая и неоклассическая школы указывали преимущественно на отсутствие ка-

²⁷ См.: McCandless G., Weber W. Some monetary facts // Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review. 1995. № 3. Vol. 19. P. 2-11.

²⁸ Единственным исключением из этого вывода стали некоторые страны ОЭСР, однако корреляцию денежной массы и реального выпуска для этих стран нельзя признать индикатором взаимовлияния данных показателей. Для подтверждения такого заключения необходимо использование иных инструментов и методов анализа.

²⁹ Phillips P. Output and the role of money / University of Southern Queensland // Working Paper. 2003. № 29.

пульсов на реальный сектор экономики, то школы кейнсианства и некейнсианства видели возможность монетарной природы реальных флуктуаций, которую они связывали с недостаточно гибкой ценовой динамикой на монопольных рынках. Пионерной работой следующего направления - монетаризма - стало исследование Фридмана по анализу взаимосвязи между денежным предложением и реальными циклами³⁰. Полученная в его работах положительная взаимосвязь между деньгами и реальным выпуском интерпретировалась как зависимость реального выпуска от денежного предложения.

Впоследствии взгляд Фридмана на монетарный характер реальной динамики был критически переосмыслен и получил дальнейшее развитие. С одной стороны, Тобин³¹, Кинг - Плоссер³² и другие исследователи выдвинули аргумент в пользу возможности обратной связи: не деньги влияют на реальный выпуск, а реальный выпуск через трансакционный спрос на деньги влияет на их предложение. С другой стороны, к 1990-м гг. сформировалось новое направление макроэкономической теории, представители которого объясняли возможность воздействия денежной массы на реальные макропоказатели только *неожиданными* действиями денежных властей. Таким образом, даже краткосрочный характер денежно-кредитной политики в настоящее время теоретически ставится под сомнение, а любые высказывания относительно взаимосвязи денег и реального выпуска требуют эмпирического подтверждения.

Использование методологии векторной авторегрессии для выявления последствий денежно-кредитного регулирования в России продемонстрировало потенциальные возможности глубокого анализа протекаю-

³⁰ См.: *Friedman M., Schwartz A.* Monetary history of the United States, 1867 - 1960 // Princeton University Press. 1963.

³¹ См.: *Tobin J.* Monetary policics and the economy: the transmission mechanism // *Southern Economic Journal*. 1978. № 44. P. 421-431.

³² См.: *King R., Plosser C.* Money, credit and prices in a real business cycle // *American Economic Review*. 1984. № 3. Vol. 74. P. 363-380.

щих в сфере денежного обращения трансмиссионных процессов. Прежде всего, было выявлено наличие воздействия предложения денег на реальный выпуск и инфляцию, которое, в целом, соответствует господствующему в настоящее время представлению о взаимосвязи денежных шоков и последующей динамики макропеременных.

В соответствии с полученными результатами (рис. 1) процесс проникновения денежных импульсов в экономику распадается на две последовательные стадии: на первой стадии, которая продолжается от 1 до 9 мес., монетарный шок затрагивает преимущественно реальные переменные объема выпускаемой продукции. Ввиду существования определенных лагов в корректировке ценовых параметров незамедлительной реакцией на возросший объем денежной массы (и, как следствие, совокупного спроса) является повышение объема реального производства (см. рис. 1). Степень такой чувствительности достигает максимума уже в первые несколько месяцев, по истечении которых начинает набирать силу инфляционный шок, чрезвычайно быстро абсорбирующий произошедший реальный импульс. Уровень реакции выпуска на монетарное воздействие постепенно сходит к нулю, а инфляционный шок, напротив, возрастает, достигая пикового значения через 12 месяцев после денежного импульса (рис. 2). В итоге, как видно из структуры представленных импульсных функций, реакция цен на деньги носит более глубокий и продолжительный характер, а отклик реального выпуска на монетарный шок, однократно возникнув, затухает и полностью нейтрализуется по истечении года с момента "возмущения".

В то же время последующий анализ результатов векторного моделирования показал, что динамика реального выпуска и инфляции в России в рамках рассматриваемой базовой модели формируется более сложным образом и включает несколько эндогенных эффектов.

Во-первых, протекаемая в российской экономике в течение послекризисных лет

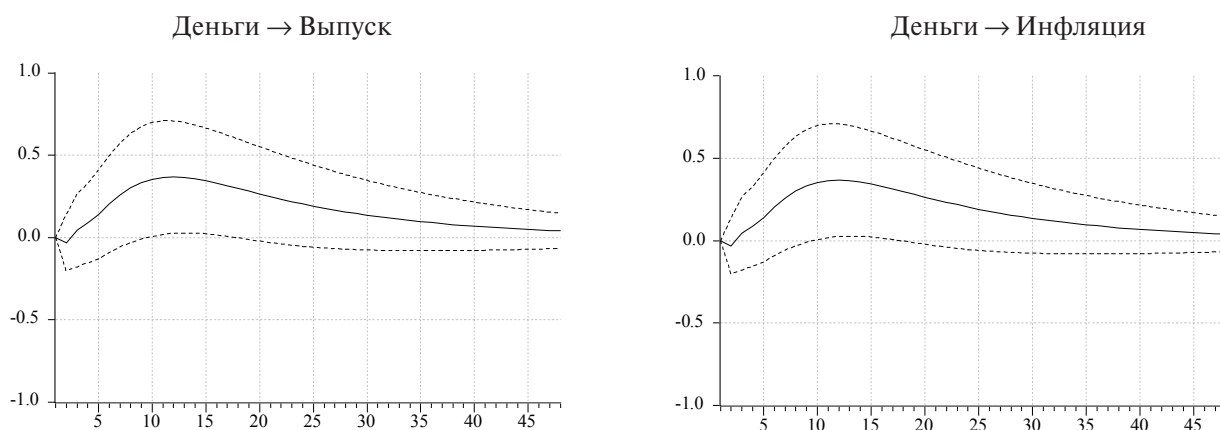


Рис. 1. Реакция реального выпуска и инфляции на шоки денежного предложения (по оси X - месяцы, по оси Y - стандартное отклонение)

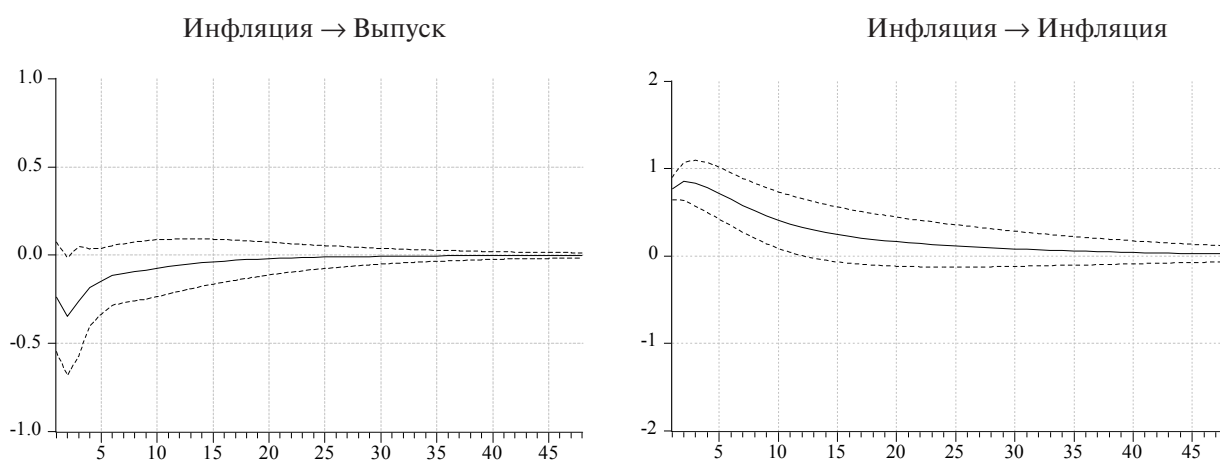


Рис. 2. Реакция реального выпуска и инфляции на ценовые шоки (по оси X - месяцы, по оси Y - стандартное отклонение)

инфляция не является выпуск-нейтральной, т.е. рост цен, по крайней мере в краткосрочном периоде, негативно влияет на уровень реального производства. В этом смысле нынешнюю инфляцию следует расценивать как высокую и учитывать, что, помимо непосредственных издержек, обусловленных снижением покупательной способности денег, она наносит ущерб экономике посредством сдавливания экономической активности и уменьшения объемов выпуска (рис. 2).

Отрицательный отклик реального выпуска на ценовые шоки наблюдается на протяжении 6 - 12 месяцев (см. рис. 2). В этой ситуации резкое ускорение темпов инфляции, происходящее в основном в начале календарного года, вызывает сокращение объема выпуска на протяжении последующих месяцев. Подобная реакция выпуска на ценовые шоки

соответствует ситуации повышенной инфляции, когда даже незначительное процентное изменение индекса цен приводит к существенным издержкам для экономики. Кроме того, как отмечается в ряде работ, отрицательная реакция реального ВВП на шоки в ценах может наблюдаться и в условиях дезинфляции при сохранении высоких инфляционных ожиданий экономических агентов.

Во-вторых, негативные последствия российской инфляции состоят в том, что она является частично самоподдерживающейся за счет устойчивых инфляционных ожиданий. Ожидания инфляции в России в последние годы не только характеризуются как высокие, но и являются чрезмерно инерционными, что подтверждается анализом импульсной функции взаимосвязи шоков ИПЦ. Как следует из графического представ-

ления функции отклика инфляции на собственные шоки (см. рис. 2), инерционность инфляции характеризуется достаточно значительной продолжительностью, которая занимает период от 1 года до 2 лет. По этой причине одним из основных направлений формирования условий для перехода к режиму инфляционного таргетирования должно стать повышение доверия субъектов экономики к центральному банку и его возможностям по сдерживанию инфляционных процессов и выходу на траекторию нейтральных темпов инфляции.

Однако возможности Банка России по активному снижению темпов инфляции в настоящее время значительно ограничены ввиду существующих курсовых приоритетов и преобладания избыточной ликвидности на денежном рынке, что препятствует полноценному использованию процентных механизмов регулирования денежного предложения. Как показывают результаты проведенного исследования, в настоящее время фактором, определяющим направление взаимосвязи денежной массы и реального выпуска, выступает доминирование спроса на деньги в формировании денежного предложения, которое в сложившихся условиях носит *эндогенный* характер.

Анализ пиковых значений импульсных функций реакции денежной массы на шоки реального выпуска показывает, что они превышают по величине пики соответствующей обратной реакции (рис. 3), а следовательно, в настоящее время механизм “деньги - выпуск” функционирует в основном в форме “выпуск - деньги”, что приводит к эндогенизации денежной политики и отсутствию в арсенале Банка России действенных инструментов борьбы с инфляцией.

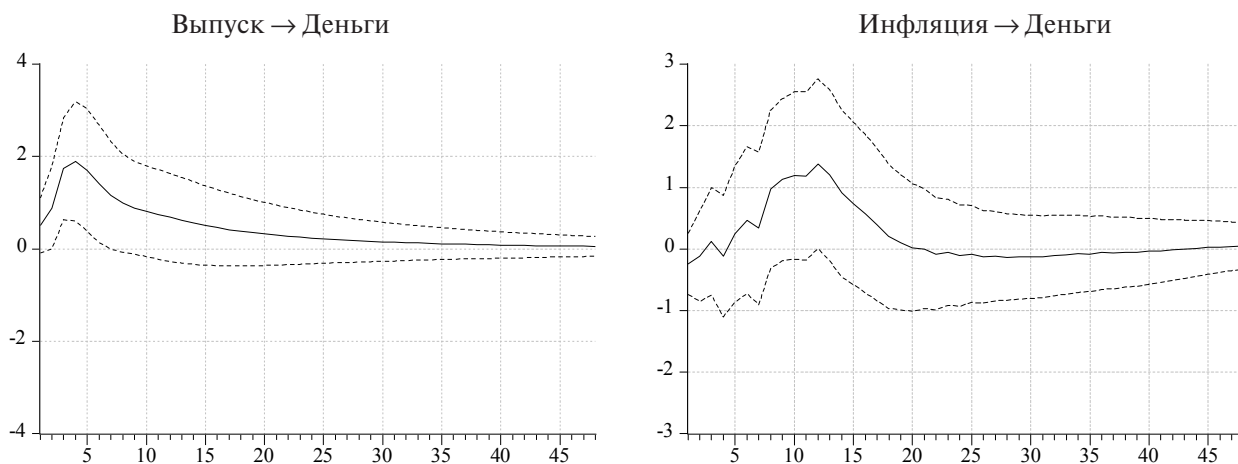
Доминирование спроса на деньги возникает в российской экономике в силу следующей цепочки взаимосвязей. Поступающая в страну экспортная валютная выручка увеличивает объем валюты, предлагаемой к продаже *по текущему курсу* на внутреннем валютном рынке. При заданном предложении национальной валюты и текущем значении валютного курса

несбалансированность спроса и предложения создает давление на обменный курс в сторону укрепления рубля. В то же время ограничения на укрепление препятствуют достижению баланса на внутреннем валютном рынке, в результате чего спрос поставщиков иностранной валюты на рубли резко возрастает и порождает дополнительную эмиссию национальной валюты со стороны Банка России. Таким образом, особенность механизма эмиссии денег в России сама по себе “связывает руки” денежным властям и препятствует реализации *автономной* денежно-кредитной политики.

В то же время нельзя не учитывать, что любые ценовые колебания на внешнем рынке экспортируемых товаров (прежде всего, нефтепродуктов) находят соответствующее отражение в объемах валового внутреннего продукта. Стремительный рост цен на нефть, происходящий в течение последних лет, способствует росту реального валового выпуска, а следовательно, шоки производства и спроса на деньги носят преимущественно экзогенный (внешний) характер.

Помимо эндогенности денежной политики в России, возникающей со стороны реальных шоков (шоков выпуска), которые являются внешними и неконтролируемыми, существует эффект обратной связи и со стороны ценовых шоков. Как следует из рис. 3, положительные ценовые шоки способствуют росту денежной массы приблизительно в пропорции 1:1 в течение двух лет, а следовательно, еще более усиливают процесс роста цен. Кроме того, следует учесть, что наличие подобной инверсной зависимости свидетельствует о важной роли немонетарной инфляции в российской экономике. Повышение цен монопольными секторами преимущественно административно регулируемых отраслей приводит к увеличению номинального объема совокупного спроса (предложения), что требует соответствующего “обеспечения” со стороны денежного предложения.

В итоге по результатам проведенного исследования взаимосвязи денег, выпуска и инфляции в российской экономике можно сделать следующие выводы.



**Рис. 3. Реакция денежной массы на реальный выпуск и инфляцию
(по оси X - месяцы, по оси Y - стандартное отклонение)**

1. Взаимосвязь денежной массы, реального выпуска и цен в послекризисной экономике России в целом соответствует теоретическим представлениям: увеличение денежной массы положительно влияет на выпуск и инфляцию в краткосрочном периоде, однако в долгосрочном периоде денежные шоки полностью переносятся на общий уровень цен и не влияют на уровень реального производства.

2. Монетарный импульс в своем воздействии на экономику имеет две последовательные стадии: на первой происходит кратковременное (до 1 года) повышение реального выпуска, которое в последующем транслируется в ценовой шок. Пик ценового шока достигается в момент окончания влияния денег на реальное производство. По истечении года денежный шок полностью передается в цены и не оказывает влияния на реальный выпуск.

3. Инфляция в России не является выпуск-нейтральной. В краткосрочном периоде она имеет издержки, связанные с падением уровня реального производства. Это свидетельствует о достаточно высоком уровне российской инфляции и настоятельной необходимости ее снижения. В долгосрочном периоде наблюдается нейтральность не только денег, но и инфляции.

4. Инфляционные ожидания в России определяются текущей инфляцией и оказы-

вают сильное влияние на инфляцию, что усложняет переход к режиму инфляционно-таргетирования. В данном смысле инфляция в России является самоподдерживающейся. Это повышает важность обеспечения соответствия целевых уровней инфляции ее фактическим значениям.

5. Реализация денежной политики в России осложняется тем, что она в значительной степени является внешнеэндогенной: формирование денежного предложения определяется внешними шоками и не обладает необходимой долей автономности. Это отражается в доминировании спроса на деньги и положительном воздействии реального выпуска на денежную массу. Рост спроса на деньги вызывается ростом мировых цен на нефть и не обусловлен ростом внутреннего производства.

6. Денежная политика в России обладает элементом внутренней эндогенности: инфляция оказывает длительное положительное воздействие инфляции на денежную массу. Это указывает на то, что рост цен в российской экономике имеет также немонетарные источники, что затрудняет управление ею со стороны центрального банка. Административный рост цен автоматически повышает номинальный объем совокупного предложения, который требует обеспечения в виде большего объема денег в обращении.

Основные тенденции развития мировых финансовых рынков и денежно-кредитная политика

А.В. Мещеров

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

Введение

За последние несколько десятков лет с момента пересмотра национальными денежными регуляторами механизма внутреннего курсообразования и статуса эталонного актива мировая финансовая система претерпела кардинальные изменения, не только сместившие основные направления деятельности центральных банков, но и заставившие переосмыслить приоритеты денежно-кредитной политики. Первичным импульсом к модернизации архитектуры мировых финансов стал крах Бреттон-Вудской валютной системы 1971 г., инициировавший процесс отказа от привязки курсов национальных валют к доллару США, завершение которого произошло в 1973 г. Мир вошел в “эру финансовых рисков”, открывшую новые источники угроз, но в то же время предоставившую в распоряжение субъектов экономики новые виды финансовых рынков и инструментов.

Эволюция архитектуры мировой финансовой системы, а также макроэкономические процессы национального уровня образовали “пучок фундаментальных траекторий”, определивших международное финансовое развитие на ближайшие годы и современные тенденции в политике центральных банков. Первостепенными причинами произошедших изменений следует считать развитие процессов либерализации, глобализации и интеграции, которые привели к повышению мобильности финансовых факторов производства и выходу источников денежной нестабильности за пределы национальных границ. Выделенное триединство составляющих международного финансового развития предопределило возникновение нескольких процессов в сфере денежного управления.

Во-первых, курсовая автономия фактически разрушила какие бы то ни было соглашения в области международного курсообразования, что резко повысило экспозицию экономического окружения к действиям ведущих денежных властей. Это послужило основой для формирования валютных зон и постановки проблемы создания единого валютного регулятора для сглаживания возникающих курсовых перекосов.

Во-вторых, ослабление степени взаимосогласованности денежно-кредитного управления в форме валютных соглашений повысило монетарную составляющую мировых инфляционных процессов, охвативших не только рынки потребительских товаров, но и рынки активов и определивших потребность в расширении спектра индикативных показателей денежного регулирования.

В-третьих, система плавающих валютных курсов спровоцировала нарастание и усиление процентных рисков, что, с одной стороны, было компенсировано хеджирующим потенциалом появившихся рынков срочных инструментов, а с другой - переориентацией центральных банков на регулирование краткосрочных процентных ставок и рассмотрением их в качестве основного операционного инструмента денежно-кредитной политики.

В-четвертых, роль номинального якоря денежно-кредитной политики стала выполнять внутренняя инфляция, а наиболее популярный режим получил наименование “инфляционное таргетирование” со значительной степенью дифференциации национальных приоритетов в области поддержания целевого темпа роста цен и других релевантных макропеременных.

Наконец, глобальный характер финансового развития и эволюция архитектуры мировой финансовой системы оказали влияние на текущее макроэкономическое положение развитых стран и предпочтения международных инвесторов, в том числе центральных банков. Необходимость обеспечения сохранности резервных активов и поляризация валютной системы заставили более пристально следить за фундаментальными факторами экономического развития и принимать во внимание комплекс показателей при формулировке направлений и выработке конкретных действий по денежно-кредитному регулированию.

Таким образом, эволюция финансовых рынков на фоне усиливающихся процессов интернационализации мирового хозяйства заставляет непрерывно пересматривать ключевые стратегические приоритеты и тактические направления действий денежных властей с целью выработки наиболее эффективных политических мер в меняющихся условиях. Целью настоящей работы является краткое описание произошедших изменений в мировых финансах через призму целей и возможностей денежных властей с подведением итогов эволюции мировой финансовой системы и выработкой рекомендаций для дальнейшего развития денежно-кредитной политики.

Глобализация и цены

В последние два года темпы инфляции в странах с развитой экономикой и во многих странах с формирующимися рынками оставались довольно низкими, что выглядело контрастом на фоне высоких цен на сырьевые ресурсы, сильного экономического роста, проведения адаптивной денежно-кредитной политики в основных валютных зонах.

Ряд исследователей склонны считать стабильно низкие темпы инфляции результатом влияния глобализации, которая благодаря действию интенсивной международной конкуренции оказывает понижающее давление на уровень цен. Другие предлагают иное

объяснение, указывая, в частности, на возросшее доверие субъектов экономики к проводимой ведущими державами денежно-кредитной политике (вследствие роста ее транспарентности и предсказуемости) либо связывая тенденцию невысокой инфляции с фазой делового цикла.

Вопрос о том, имеет ли процесс глобализации отношение к указанным выше процессам, является важным для проведения денежно-кредитной политики.

Внешним проявлением глобализации выступает процесс ускорения темпов роста международной торговли товарами и услугами относительно темпов роста внутренней торговли. Глобализация подразумевает активное включение стран в международное разделение труда, что, как правило, сопровождается уменьшением государственного регулирования экономики и финансов во многих странах и информационно-технической революцией. Глобализация протекает в форме ликвидации торговых барьеров, ограничений потоков капитала, трудовой миграции.

Следует отметить, что тенденция увеличения международной интеграции установилась достаточно давно; уже в начале 1970-х гг. доля экономической деятельности в Соединенных Штатах, связанной с международной торговлей, значительно повысилась, а за последние пятнадцать лет данная тенденция заметно усилилась. В частности, экономика Восточной Европы теперь значительно более интегрирована в глобальную экономику. Китай, Индия и ряд других стран Азии стали важнейшими игроками в глобальной торговой системе.

Согласно данным обзора, проведенного МВФ, изучавшего влияние глобализации на общий уровень цен, средние темпы инфляции в промышленно развитых странах являются устойчиво низкими с начала 1990-х гг., что отражает успехи в стабилизации инфляции 1970-х и начала 1980-х гг. В целом за исследуемый период темпы инфляции в среднем колебались на уровне 2-3 % при низкой дисперсии показателей по разным странам.

Для сравнения: в начале 1980-х гг. средние темпы были около 9 % при более широком разбросе показателей. Низкие и стабильно средние темпы инфляции с начала 1990-х гг. близки к объявленным или подразумеваемым целевым показателям инфляции центральных банков.

По мнению МВФ, глобализация сыграла позитивную роль в улучшении денежно-кредитной политики ведущих стран благодаря изменению стимулов для разработчиков политики. В частности, глобализация может ограничивать возможности денежных властей для временного стимулирования производства и/или вести к возрастанию издержек неосмотрительной макроэкономической политики в виде негативной реакции международных потоков капитала.

Так, в работах Rogoff (1985 и 2003) и Romer (1993) отмечается, что в открытой экономике адаптивная политика директивных органов приносит меньшую отдачу, так как денежно-кредитная экспансия оказывает меньшее воздействие на внутренний объем производства, чем в закрытой экономике.

Глобализация и сопутствующее ей усиление торговой интеграции сокращают препятствия для выхода иностранных производителей на рынок. Это обычно сопровождается ростом ценовой конкуренции на внутренних рынках, передачей производства многих внешнеторговых товаров и услуг в руки наиболее эффективных с точки зрения затрат фирм в странах, обладающих сравнительными преимуществами, что в конечном счете оказывает сдерживающее влияние на цены в развитых странах-импортерах.

По расчетам МВФ, серьезное падение реальных импортных цен в последние годы оказало существенное влияние на краткосрочные изменения инфляции. В среднем на изменения импортных цен приходилось около 1/2 процентного пункта снижения мировой инфляции как в 1998, так и 1999 гг. и свыше 1/4 процентного пункта в 2002 г. В ряде некоторых стран расчеты показали более сильное воздействие, особенно если общее снижение цен на сырьевые товары в

международной торговле сопровождалось повышением реального курса, как в случае укрепления доллара США.

Глобализация помогала США поддерживать внутреннюю инфляцию на нужном уровне на протяжении последних лет благодаря дешевому импорту, сдерживающему влиянию на рост стоимости рабочей силы на внутреннем рынке, позитивному воздействию на рост производительности труда внутри страны.

Вместе с тем следует отметить, что в настоящих условиях, когда происходит сильный рост глобальной экономики, говорить о заметном воздействии глобализации на цены в развитых странах не стоит, так как глобализация оказывает двоякое влияние на уровень цен. Так, повышение цен на биржевые товары, отмечаемое в последние годы, было вызвано теми же факторами, которые оказывают давление на цены товаров, конкурирующих с импортом, а именно ростом интеграции динамично растущих развивающихся стран в мировую торговую систему, сопровождавшейся значительным ростом потребления энергоресурсов.

Глобализация способствовала снижению инфляции в США, вместе с тем способствовала росту и поддержанию устойчивых мировых дисбалансов - громадного дефицита платежного баланса в США, с одной стороны, и колоссального избытка ликвидности - с другой.

Денежно-кредитная политика в условиях мировых глобальных дисбалансов

В последние годы в глобальном финансовом ландшафте произошли существенные изменения. Так, в связи с низким уровнем инвестиций в сочетании с высокими доходами от экспорта нефти страны с формирующимися рынками и страны-экспортеры нефти стали накапливать крупные чистые сбережения. Значительное положительное сальдо счета текущих операций в развивающихся странах, а в последнее время в странах-производителях нефти было названо

глобальным “избытком сбережений” и выдвинуто в качестве причины того, почему Соединенные Штаты могли финансировать рекордно высокий дефицит счета текущих операций по низким процентным ставкам (Bernanke, 2005).

Дефицит счета текущих операций США продолжает расти, ему соответствуют крупные профициты в странах-экспортерах нефти, Китае и Японии, ряде небольших промышленно развитых стран и других странах Азии с формирующимся рынком. При этом, однако, отчасти вследствие благоприятных краткосрочных дифференциалов процентных ставок, а также высоких чистых сбережений корпораций, стран-экспортеров нефти и значительной части Азии, проблем с финансированием не возникает.

Страны с формирующимся рынком и корпорации сохраняют (что весьма необычно) значительный чистый объем сбережений, способствующий поддержанию низкого уровня долгосрочных процентных ставок.

Дефицит текущего счета США составляет более 800 млрд. долл., или 6,5% ВВП, перспективы его значительного сокращения в ближайшее время сомнительны, учитывая сложившуюся конфигурацию экономических отношений и пропорции ценового обмена. Масштабному дефициту платежного баланса США противостоит масштабный профицит текущего счета остального мира. США потребляют значительно больше товаров и услуг, чем сами производят. Совокупные расходы сектора домашних хозяйств и государственного сектора на порядок превышают их текущие доходы. Хотя такая особенность является нормальной для бюджета любого современного государства, этого нельзя сказать про расходы сектора домашних хозяйств в США, резко возросшие в последние годы на фоне высокой доступности потребительских и ипотечных кредитов.

За пределами США, напротив, наблюдается недостаток расходов, инвестиций как государственных так и частных, что приводит к искусственному избытку сбережений, ликвидности. Расходы, продуцируемые

внутренним спросом в этих странах не покрывают производимого объема производства, разница компенсируется экспортом в США. Сохраняется низкий уровень внутренних инвестиций, расходов по отношению к получаемым прибылям, зарплатам, стоимости капитала. Данные обстоятельства, по мнению Бернанке, объясняют причину феномена низкого уровня процентных ставок, сложившихся в мире в условиях глобализации.

Другой причиной глобальных дисбалансов является сохраняющийся высокий спрос на долларовые активы, не позволяющий рыночным механизмам посредством адаптации валютных курсов и цен сдерживать развитие глобальных дисбалансов. Высокая доходность американских госбумаг выступает важным фактором, обеспечивающим масштабные вложения нерезидентов в бумаги и позволяющим покрывать дефицит платежного баланса. Высокая ликвидность и емкость финансового рынка привлекают инвесторов со всего мира, в условиях глобализации огромные капиталы мгновенно перетекают из одного региона в другой.

Третий фактор - наращивание международных валютных резервов центральными банками, особенно стран Азии (см. таблицу).

Дефицит по счету текущих операций США достиг рекордного уровня в 2005 г., и прогнозируется (исходя из текущих обменных курсов), что он будет оставаться на рекордных уровнях в последующие годы. Потоки капитала в Соединенные Штаты остаются значительными, при этом увеличение покупок облигаций США частным сектором компенсирует сокращение официальных потоков.

Глобальные дисбалансы оказывают все большее влияние на реализацию денежно-кредитной политики ведущих стран. В мире, по сути, сформировались два глобальных полюса избытка и дефицита международной денежной ликвидности. Образно говоря, Китай и ряд других стран Азии стали мировой фабрикой, а развитые страны мира - мировым печатным станком. На одном по-

Официальная классификация валютных резервов

№ п/п	Страна	Млрд. долл. США	На конец месяца
1	Китай	875,1	Март 2006
2	Япония	864,1	Май 2006
3	Тайвань	260,9	Май 2006
4	Россия	247,3	Май 2006
5	Южная Корея	224,7	Май 2006
6	Индия	162,6	Май 2006
7	Сингапур	128,9	Май 2006
8	Гонгконг	126,5	Май 2006
9	Германия	115,2	Май 2006
10	Франция	91,5	Май 2006
11	Англия	86,5	Май 2006
12	Малайзия	78,7	Май 2006
13	Италия	76,1	Май 2006
14	США	67,4	Май 2006
15	Турция	62,1	Май 2006
16	Швейцария	59,5	Май 2006
17	Таиланд	57,7	Май 2006
18	Канада	35,7	Май 2006

люсе находятся активно растущие развивающиеся страны (Китай и ряд других государств Юго-Восточной Азии), производящие большой объем дешевой продукции, а также страны-экспортеры энергоресурсов (страны Ближнего Востока, Россия), они вбирают в себя, подобно пылесосу, огромное количество денег, которые не могут быть освоены ими в относительно короткий период. Рост цен на энергоресурсы только усиливает данный процесс. На другом полюсе - США, имеющие большой дефицит торгового баланса и бюджета и вынужденные занимать эти "лишние" деньги. Чем больше средств накапливается на одном полюсе, тем больше их занимают на другом. В результате многие развивающиеся рынки из хронических заемщиков превратились в чистых кредиторов остального мира.

Глобальные дисбалансы остаются на неприемлемой в долгосрочном плане траектории, поскольку (если только прибыль по выпущенным в США финансовым инструментам не будет по-прежнему значительно более низкой, чем по инструментам, выпущенным в других странах, что создаст тем самым дополнительный крупный прирост сто-

имости капитала для Соединенных Штатов) они приведут к постоянному накоплению запасов активов развивающихся стран Азии и стран-экспортеров нефти и внешних обязательств США.

Накопленные и продолжающие расти глобальные дисбалансы повышают риски нестабильности мировой финансовой системы, что вызывает озабоченность, стремление найти пути их решения. Одним из решений смягчения сложившихся диспропорций рядом экспертов видится в скоординированной системе мер в основных регионах, включающей в себя сокращение бюджетного дефицита и стимулирование частных сбережений в Соединенных Штатах, структурные и другие реформы с целью повышения внутреннего спроса в странах, имеющих профицит, большая гибкость курса в Китае и некоторых других странах, чтобы обеспечить возможность необходимого повышения курсов.

Учитывая, что подавляющая доля дефицита торгового баланса США приходится на Китай, многие эксперты видят решение проблемы глобальных дисбалансов в повышении гибкости курсовой по-

литики Китая, стимулировании внутреннего потребления.

В последнее время в Китае были приняты ряд мер по некоторой либерализации валютной политики, активизации процентной политики.

В апреле 2006 г. Банк Китая повысил ставки с 5,58% до 5,85% по кредитам сроком на 1 год. На протяжении последних 6 лет ставка по кредитам не превышала 6%. Сочетание длительного времени интенсивной накачки экономики дешевыми кредитами с неизменным заниженным курсом юаня против американского доллара позволяло поддерживать высочайшие темпы роста экономики, увеличивая одновременно давление на мировые товарные рынки энергоресурсов и металлов.

Начиная с декабря 1996 г. вплоть до июня 2005 г. курс юаня поддерживался на неизменном уровне 8,29. В этот период страна достаточно быстро развивалась (среднегодовой темп прироста ВВП превышал 10%). Жесткая привязка юаня к доллару, нацеленная на поддержание устойчивых темпов роста экспортных отраслей, привела к интенсивному наращиванию валютных резервов, составивших на март 2006 г. 875 млрд. долл. против 169 млрд. долл. в январе 2001 г.

Под давлением США, обеспокоенных растущим торговым дефицитом с Китаем (202 млрд долл. в 2005 г.), Народный банк Китая в июле 2005 г. объявил о ревальвации национальной валюты и изменении режима установления ее обменных курсов с иностранными валютами. В настоящее время КНР проводит политику управляемого плавания обменного курса юаня к корзине иностранных валют, в которую включены национальные денежные единицы государств, имеющих значительные доли в структуре внешней торговли Китая и внешнего долга КНР, и государств, из которых в Китай поступают значительные объемы прямых инвестиций. При этом внутридневные колебания курса юаня к доллару США ограничиваются пределами $\pm 0,3\%$, к другим валютам, входящим в корзину, - $\pm 3\%$.

Учитывая, что фактический уровень безработицы в городах превышает 8%, а численность безработных в сельской местности превышает 150 млн. чел., сомнительно, что Китай пойдет на сознательное охлаждение экономики посредством серьезного ужесточения своей монетарной политики, глубокую ревальвацию юаня. Таким образом, рассчитывать на серьезное охлаждение рынка "коммодитис" не стоит.

В Азии корректировка валютных курсов по-прежнему носит ограниченный характер, хотя имеются некоторые признаки повышения внутреннего спроса. В отношении валютных курсов реформа курсового режима в Китае в июле 2005 г. была положительным шагом, и власти приняли дальнейшие меры по либерализации и развитию валютного рынка, включая увеличение числа финансовых организаций, имеющих лицензию на участие в операциях межбанковского валютного рынка (в том числе иностранных банков), и введение внебиржевых спотовых валютных операций с назначением 13 банков в качестве "маркет-мейкеров". Вместе с тем курс юаня продолжает изменяться в тесной связи с долларом США. Что касается других стран Азии, в некоторых из них профициты счетов текущих операций сократились под воздействием повышения цен на нефть при общем повышении курсов валют, особенно значительно в Корее и Таиланде. Тем не менее в ряде стран профициты остаются высокими, что позволяет предположить, что в среднесрочной перспективе потребуются дальнейшее повышение валютных курсов.

В отношении спроса приоритеты в разных странах различаются. В Китае, где уровень инвестиций уже высок, основная задача заключается в повышении частного потребления. Прогнозы персонала МВФ говорят о стабилизации доли частного потребления в ВВП при очень незначительном увеличении в последующие два года, несмотря на меры по повышению доходов в сельской местности. В странах Азии с формирующимся рынком профицит счета текущих операций оказался удивительно стойким к резко-

му повышению цен на нефть. Несмотря на ухудшение нефтяного сальдо на 21/2 % ВВП, общий профицит счета текущих операций в 2005 г. (4,5 % ВВП) был выше, чем в 2002 г. Вместе с тем произошло перераспределение профицитов внутри региона. В Китае профицит значительно возрос с 2002 г. и, по оценке, в 2005 г. был равен 7,1 % ВВП - теперь он составляет две трети регионального профицита по сравнению с приблизительно четвертью в 2002 г. Рост профицитов наблюдался также в Малайзии, САР Гонконг, Сингапуре (и в меньшей степени в Корее).

Большая гибкость обменного курса позволила бы ориентировать денежно-кредитную политику на потребности внутренней экономики и способствовала бы развитию валютного рынка. Повышение обменного курса также укрепило бы покупательную способность домашних хозяйств, что в сочетании с реформами систем пенсионного обеспечения, здравоохранения и образования, а также финансового сектора способствовало бы росту потребления.

Влияние сырьевых цен на инфляцию и формирование глобальных дисбалансов

В 2005 г. составляемый МВФ индекс цен на биржевые товары и энергоресурсы повысился более чем 29 % в долларовом выражении (ввиду резкого роста цен на топливо и основные металлы). Цены на энергоресурсы возросли на 39 % в связи со значительным повышением цен на нефть и природный газ. Цены на нетопливные биржевые товары в 2005 г. возросли на 10 %, достигнув рекордно высоких отметок в номинальном выражении. Кроме того, на протяжении последнего времени наблюдалось значительное повышение цен на большинство металлов. Основными факторами повышения цен на энергоресурсы и металл были высокий уровень экономической активности и ограниченная ответная реакция со стороны предложения.

Помимо указанных выше причин, рост рынка “коммодитис” многие экономисты в последнее время объясняют не столько колебаниями спроса и предложения, сколько

существенными изменениями в международной денежной ликвидности. Ряд эконометрических исследований подтверждает, что процентные ставки оказывают заметно более весомое влияние на рынок “коммодитис”, чем предполагалось ранее.

Некоторые видят устойчивую корреляцию между государственным долгом США, как одним из измерителей глобальной ликвидности, и ценами на нефть. Заметно выросло в последние годы и отношение мировых валютных резервов к объему мировой торговли, как еще одно свидетельство резко возросшей международной ликвидности. В условиях неопределенности и дешевых денег в рынки “коммодитис” вливаются массивные потоки спекулятивного капитала, высокая доходность и волатильность рынков “коммодитис” способствует активному вовлечению крупных инвесторов и хеджфондов в данные рынки, что провоцирует ценовые ралли.

Существенная часть дешевых мировых денег, используемых денежными властями США и стран Европы для решения своих глубоко локальных экономических проблем (угроза дефляции в США и стимулирование роста в Европе), выплеснулась наружу, способствовав росту сырьевых цен уже на глобальном уровне.

Низкий уровень реальных процентных ставок приводит к росту рынка “коммодитис”, данная взаимосвязь находит эмпирическое подтверждение. Заоблачные цены на комодитис являются сигналом того, что проводимая денежно-кредитная политика является слишком мягкой. В этих условиях цены на золото и прочие металлы наиболее быстро реагируют на рост инфляционных ожиданий в отличие от цен на традиционные товары и услуги.

Ретроспективный анализ динамики товарных рынков и реальных ставок показывает устойчивую обратную зависимость между жесткостью денежно-кредитной политики ведущих стран и ценами на сырьевые товары.

Данная зависимость наиболее ярко проявилась в 1980-е гг., когда обрушились рын-

ки “коммодитис” вследствие резко возросших реальных процентных ставок, после бума середины 1970-х гг., что привело к оттоку средств не только с рынка “коммодитис”, но и в целом с развивающихся рынков, рынков акций, сопровождалось укреплением международных позиций доллара.

Результаты анализа зависимости между реальной процентной ставкой и индексом реальных цен сырья за период с 1950 по 2005 г. выявили устойчивую закономерность. Рост реальной процентной ставки на 1 % ведет к снижению реальных цен рынка “коммодитис” в годовом измерении на 16% (рис. 1).

Поддержание низких реальных процентных ставок на протяжении 2001–2005 гг. способствовало активному притоку средств в рынки “коммодитис”. Начавшаяся фаза роста процентных ставок в мире при условии ее продолжения вполне способна охладить рынки “коммодитис”, заставить спекулянтов, фонды уйти с волатильного, а значит, более рискованного в пользу сектора госбумаг. Вероятность такого сценария довольно высока, учитывая негативное влияние роста цен энергоресурсов на показатели мировой инфляции, формирование платежных дисбалансов в развитых странах.

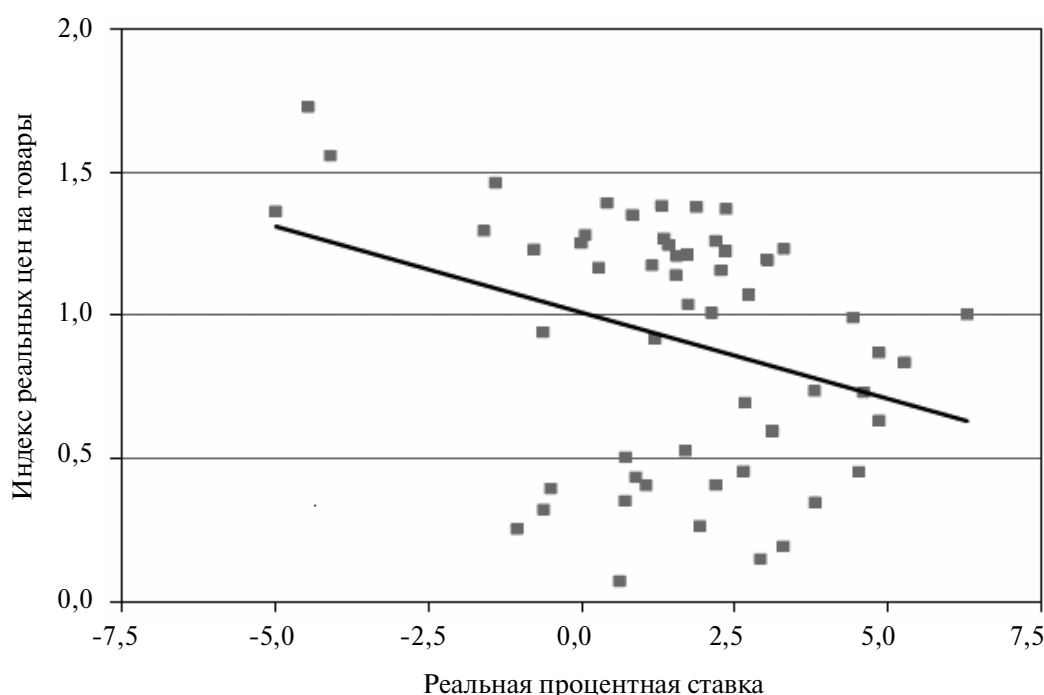


Рис. 1. Зависимость индекса цен на товары от реальной процентной ставки

Источник: Frankel J. Commodity Prices, Monetary Policy, and Currency Regimes / Harvard University.

Цена владения инвестором сырьевыми активами включает издержки обладания (хранения), а также рисковую премию.

Рисковая премия растет в период нестабильности, когда возникают опасения относительно объемов и сроков поставки торгуемого актива на рынки. Причины ее роста могут быть разные – рост политической напряженности в мире и в странах-экспортерах, забастовки, стихийные бедствия и множество других факторов.

Глобализация экономических процессов требует от денежных властей ведущих стран проведения денежно-кредитной политики инфляционного таргетирования на основе более широкого массива данных, включающих не только данные о движении внутренних цен, но и сведения о динамике мировых товарных и финансовых рынков. Центральные банки при прогнозировании инфляции уже принимают во внимание изменения цен на активы.

За период с 2002 по 2005 г. увеличение затрат на импорт нефти составило почти 4% ВВП для Китая и более 1% ВВП для Соединенных Штатов, других стран с развитой экономикой и развивающихся стран. Справедливости ради следует отметить, что внешние дисбалансы наблюдались задолго до того, как цены на нефть пошли на повышение в 1999 г., и, тем более, до того, как цены на нефть достигли своих нынешних пиков. Вместе с тем, по мнению МВФ, увеличение дефицита счета текущих операций США за прошедшие два года наполовину объясняется повышением цен на нефть.

Особенностью поведения стран-экспортеров энергоресурсов в последнее время стал значительный объем накопленных сбережений. Наученные горьким опытом 1980-х гг., когда после пика середины 1970-х цены на нефть резко обвалились, страны-экспортеры расходовали заметно меньшую долю своих дополнительных доходов, получаемых вследствие благоприятной конъюнктуры. Так, за период с 2002 г. по 2005 г. профициты государственного бюджета в странах-экспортерах топлива возросли в среднем на 11 процентных пунктов ВВП. Рост сбережений параллельно сопровождался ростом вложений данной группы стран в иностранные активы, ценные бумаги, а в ряде случаев, кроме того, и ускоренной выплатой внешних долгов.

Избыток капитала в странах-экспортерах, полученного от продажи энергоресурсов, в сочетании с его активным инвестированием в иностранные активы способствовал поддержанию на низком уровне мировых долгосрочных процентных ставок, сужению спреда по ставкам заимствований развитых стран и стран с формирующимися рынками. Имеются свидетельства того, что притоки капитала из-за границы способствовали снижению доходности по облигациям США.

Высокий уровень сбережений стран-экспортеров объясняется, кроме всего прочего, невозможностью приспособить свои расходы к резко возросшему потоку доходов. В результате в мире возникла ситуация, когда

мировые сбережения превысили инвестиции, оказывая понижающее давление на реальные процентные ставки, что поддерживает спрос на инвестиции в странах-импортерах топлива и ослабляет стимулы для сбережений у экспортеров энергоресурсов.

Современные тенденции в денежно-кредитной политике ведущих стран мира

Мировые краткосрочные процентные ставки продолжают расти, прежде всего в Соединенных Штатах. Циклы ужесточения денежно-кредитной политики в зоне евро и в Японии находятся на более ранней стадии, в результате дифференциал уровней процентных ставок в настоящее время довольно высок (рис. 2).

Спреды процентных ставок как в промышленно развитых странах, так и в странах с формирующимся рынком остаются близкими к рекордно низким уровням вследствие улучшения основных экономических показателей, а также стремления к большей доходности в условиях легкого доступа к ликвидности в сочетании с динамично растущими финансовыми притоками в странах с формирующимся рынком.

Ожидается, что в ближайшие годы произойдет дальнейшее повышение мировых краткосрочных процентных ставок, сопровождающееся сокращением дифференциала краткосрочных процентных ставок, поскольку цикл ужесточения денежно-кредитных условий в Соединенных Штатах достигнет своего завершения, тогда как циклы в зоне евро и в последнее время в Японии достигнут более продвинутого этапа; долгосрочные процентные ставки, вероятно, дополнительно повысятся, что способно привести к росту волатильности ставок, расширению спредов по рискам.

Несмотря на то, что ВВП США составляет менее трети мирового ВВП, влияние денежно-кредитной политики ФРС заметно выше. Денежные власти крупнейших мировых держав Японии, Великобритании, еврозоны действуют в фарватере политики ФРС

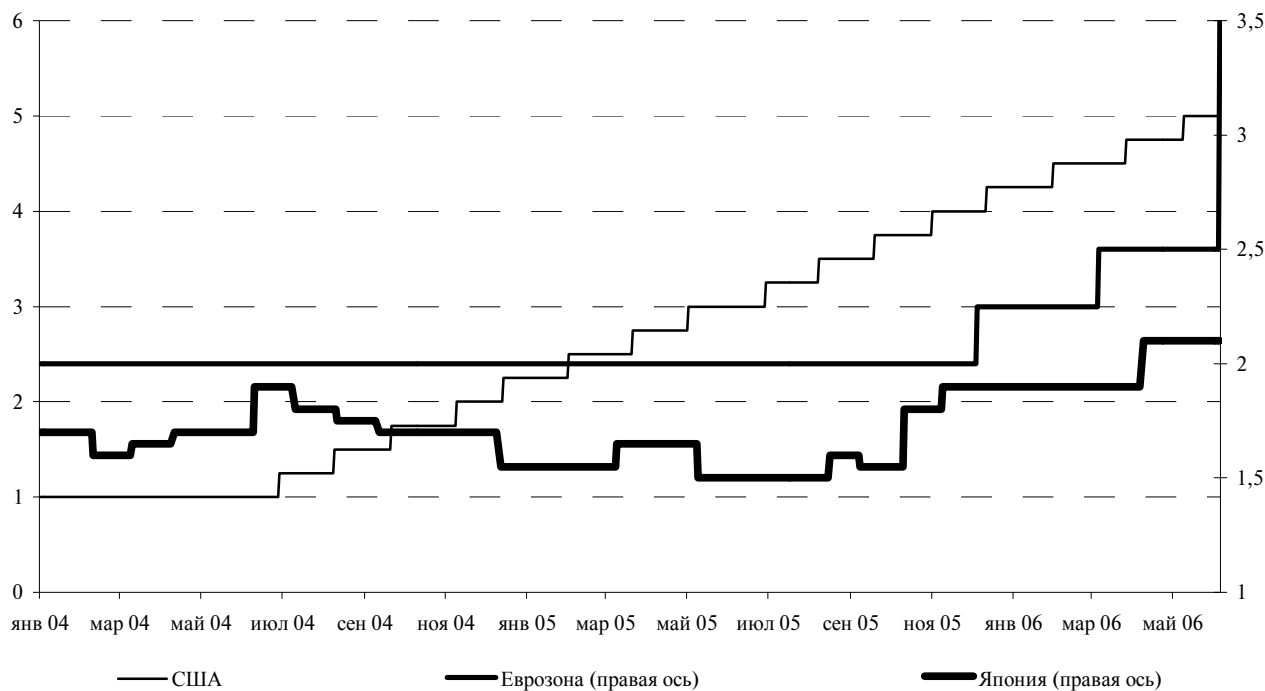


Рис. 2. Динамика ставок рефинансирования в США, Еврозоне и Японии

с оглядкой на свои внутренние проблемы и специфику национальных денежных рынков. Инициатива в формировании циклов процентной динамики принадлежит, безусловно, ФРС, как представителю наиболее крупной и динамичной экономики мира, что и естественно. Япония только-только вышла из длительной рецессии, экономика стран внутри Евросоюза довольно неоднородна по темпам роста, занятости, инфляционному фону, что делает данных игроков крайне осторожными при осуществлении мероприятий по ужесточению денежной политики.

Повышение процентных ставок в США началось летом 2004 г., и за прошедшее время ставка рефинансирования ФРС выросла с рекордно низких уровней в 1% до нынешних 5,25%. Такой значительный подъем был вызван необходимостью приостановить бурный экономический рост, который стал результатом предыдущей политики дешевых денег. Процентные ставки в США последовательно снижались в течение 2001-2003 гг., чтобы помочь американской экономике выйти из рецессии, наступившей после спуска пузыря на фондовом рынке и терактов в сентябре 2001 г. Однако политика дешевых денег привела к

существенному росту расходов и заимствований сектора домашних хозяйств и корпоративного сектора, тем самым создав серьезные инфляционные риски для экономики.

Начальный период ужесточения монетарной политики американская экономика пережила относительно легко, сохранив хорошую динамику. Однако текущий ровень процентных ставок создает угрозу для роста. Уровень ставок подошел к той черте, когда нужно выбирать между темпами экономического роста и уровнем инфляции.

Вполне вероятно в этой связи, что перед угрозой остановки экономического роста ФРС сделает паузу в политике ужесточения своей монетарной политики, что выглядит естественно, поскольку экономика реагирует с определенным лагом на действия денежных властей. Необходимо время, чтобы оценить результаты принятых решений, реакцию экономических агентов, получить статистический срез результатов деятельности и настроений экономических субъектов. ФРС, кстати, в последнее время не предвосхищает событий, вопросы изменения учетной ставки увязывает с поступлением текущих данных о состоянии экономики. Эко-

номические субъекты, оценивая поступающие текущие статистические отчеты и сведения, способны самостоятельно оценить вероятность изменений в процентной политике центрального банка.

С середины 2004 г. до декабря 2005 г. в США процентные ставки повышались, а в зоне евро и в Японии практически не изменялись. Опережающий рост экономики и повышение процентных ставок в США в 2005 г. способствовали укреплению доллара США по отношению к евро и иене.

ЕЦБ и Банк Японии приступили к ужесточению своей денежно-кредитной политики только в конце 2005 - начале 2006 г. В конце 2005 г. ввиду существенного отклонения темпов инфляции в зоне евро от уровня, соответствующего принятой денежными властями европейского Экономического и Валютного союза концепции стабильности цен, ЕЦБ приступил к повышению ставки рефинансирования и в 2006 г. продолжил его. Банк Японии в последние месяцы 2005 г. начал подготовку к переходу от методов реализации денежно-кредитной политики в условиях экономической рецессии (с марта 2001 г. по март 2006 г. в качестве ориентира для операций Банка Японии на внутреннем денежном рынке выступал планируемый размер остатков на корреспондентских счетах кредитных организаций в Банке Японии) к традиционным методам, свойственным инфляционному таргетированию, акцентирующим внимание на показателях прироста потребительских цен. Так, Банк Японии 9 марта 2006 г. объявил о возобновлении использования в качестве ориентира денежно-кредитной политики процентной ставки по кредитам на наиболее короткие сроки на внутреннем межбанковском рынке "овернайт". На начальном этапе ориентир был установлен на нулевом уровне, в июле 2006 г. он был повышен до 0,25%. Дальнейшее его повышение увязано с оживлением экономической активности в Японии и возобновлением устойчивого роста потребительских цен.

ЕЦБ пересмотрел в сторону увеличения прогноз темпов экономического роста в

зоне евро на 2006 г. (с 1,4-2,4% до 1,9-2,5%) и 2007 г. (с 1,4-2,4 до 1,6-2,8%). Это косвенно подтверждает, что приоритетом процентной политики ЕЦБ в 2006 г. будет сдерживание инфляции. Возвращение Банка Японии к традиционным методам реализации денежно-кредитной политики также должно способствовать восстановлению симметрии между изменениями процентных ставок в Японии и других развитых странах.

Формирование новых валютных зон и их влияние на денежно-кредитную политику

Окончание цикла повышения ставок ФРС способно усилить давление на доллар, поскольку ослабнет главный фактор в лице диспаритета ставок, поддерживающий доллар на международной арене.

Длительное ослабление доллара само по себе уже стало поводом для увеличения в золотовалютных резервах многих стран (стран Ближнего Востока, Китая, Европы, России) доли евро, что еще более усилило давление на позиции доллара на международном рынке.

Высокие размеры платежного и бюджетного дефицита, а самое главное, отсутствие ясных перспектив их снижения вызывают серьезные опасения относительно способности доллара выполнять роль ведущей резервной валюты.

На конец февраля 2006 г. задолженность по государственным ценным бумагам США, а также по любым ценным бумагам, выплата основных сумм и процентов по которым гарантируется правительством США, достигла почти 100% от величины установленного законодательством лимита на ее допустимую величину. Возникли разговоры о техническом дефолте. В марте 2006 г. Конгресс США утвердил законопроект об увеличении лимита с 8184 до 8965 млрд. долл. США.

К сказанному следует добавить отмечаемый экспертами несколько изменившийся в последние годы характер потоков капитала между финансовыми рынками развитых и развивающихся стран. Если в 1990-х гг. повышение процентных ставок США вело к

быстрому и резкому оттоку капиталов с развивающихся рынков, что позволяло США эффективно решать периодически возникающие проблемы с капиталом (обратной стороной медали данного процесса было возникновение валютно-финансовых кризисов в ряде развивающихся стран Азии, Латинской Америки, в России), то в последнее время ситуация меняется, улучшение макроэкономических параметров стран с переходной экономикой, сильные платежные балансы, снижение объемов внешнего долга нарушают действие привычной схемы движения международного капитала и финансирования платежного баланса США.

Вследствие благоприятной конъюнктуры сырьевых рынков многие страны, включая Россию, Бразилию, страны Ближнего Востока, юга и запада Африки, смогли сформировать торговое сальдо со значительным профицитом. Улучшение макроэкономики способствовало в том числе и снижению рисков инвестирования в экономики стран БРИК, вызвав существенный рост вложений западных инвестиционных фондов, институтов в активы, финансовые и фондовые рынки развивающихся стран.

Снижение курса доллара на международных рынках на фоне улучшившихся макроэкономических показателей стран с переходной экономикой (стабильные профициты торговых балансов) оказывает давление на внутренние валютные рынки, усиливая укрепление курсов национальных валют. Противодействуя стремительному укреплению своих валют, развивающиеся страны реагируют стремительным наращиванием валютных резервов.

Россия, как и азиатские страны, активно наращивает валютные резервы с одинаковой целью - не допустить чрезмерного укрепления национальной валюты, разница заключается только в технологии их получения. Если азиатские страны экспортируют конечную продукцию, то в российском экспорте доминирует сырье. Дополнительным фактором, усиливающим давление на рубль на внутреннем валютном рынке, выступают активные заимствования за рубе-

жом российского корпоративного сектора, а также наметившаяся в последнее время тенденция чистого притока иностранных инвестиций.

Интенсивное наращивание золотовалютных резервов Китаем, Россией, Индией, Южной Кореей делает их влиятельными игроками на международном валютном рынке.

Устойчивый профицит в торговле с США обеспечивает Китаю ежемесячный прирост резервов на 15-20 млрд. долл. В результате Китай вышел в этом году на первое место по величине валютных резервов, опередив многолетнего лидера - Японию, при сохранении нынешних темпов объем валютных резервов Китая вполне способен достигнуть 1 трлн. долл.

Значительными резервами обладают также Южная Корея (224,7 млрд. долл. на май 2006 г.) и Сингапур (128,9 млрд. долл.). В последнее время указанные страны пересматривают свою стратегию размещения резервов, не только декларируя, но и осуществляя практические меры в сторону большей диверсификации, данные обстоятельства оказывают дополнительное давление на доллар на международном рынке.

Таким образом, в мире формируются новые векторы влияния, что нарушает ход действия привычных схем.

Наблюдается ослабление влияния процентной политики ФРС на динамику товарно-сырьевых рынков. Ранее ужесточение монетарной политики ФРС в долгосрочной перспективе оказывало угнетающее влияние на динамику цен сырья (остывание крупнейшей мировой экономики - снижение потребления энергоресурсов - как результат падения сырьевых цен), в последнее время в связи с продолжающимся бурным экономическим ростом в материалоемких и энергоемких экономиках Китая, Индии и других стран динамика цен в значительной мере стала определяться в том числе и уровнем потребления ресурсов в указанных странах. Деиндустриализация экономики США, связанная с выведением массовых произ-

водств в развивающиеся страны с более низкими издержками, приводит к тому, что центр экономической активности смещается в Азию, выполняющей, по сути, роль мировой производственной фабрики, соответственно этому формируются и новые мировые центры потребления энергоресурсов и сырья. Расширяется и состав факторов, воздействующих на уровень мировой инфляции, на возможности денежно-кредитной политики достигать целевых ориентиров.

Торговый дефицит США в значительной степени финансируется Китаем, Гонконгом и рядом соседних стран (можно еще добавить Россию и Японию, как одни из основных держателей золотовалютных резервов в мире). Восемь крупнейших держателей международных резервов в настоящее время накопили в своих фондах более 2,6 трлн. долл.

Пока сохраняется всех устраивающее равновесие, страны-экспортеры размещают накапливаемые ими резервы в долларовых авуарах, продолжая кредитовать экономику США. Но как долго оно будет продолжаться - вопрос не самой далекой перспективы.

Япония уже перестала наращивать свои валютные резервы, и в последнее время крупнейшим их держателем стал Китай. В Китае вследствие растущего спроса со стороны США бурно растет производство. Так как Китай продолжает кредитовать Америку, покупая бумаги казначейства и наращивая собственные резервы в долларовом эквиваленте, эта ситуация пока устраивает обе страны. Но не факт, что это будет продолжаться вечно. Получается, что Китай, способствующий консервации сложившихся дисбалансов в мировой экономике, является и основным гарантом стабильности мировой финансовой системы.

Рост влияния BRIC (Бразилия, Россия, Индия и Китай) рано или поздно приведет к пересмотру роли доллара как резервной и расчетной валюты в мировой экономике.

Сейчас вся мировая валютная система пришла в движение, и при постепенной утрате центральной роли доллара усиливаются

роли региональных валют. Например, евро проходит путь от региональной валюты и приближается к глобальной, страны АСЕАН договорились о введении единой азиатской валюты (правда, пока только в виде расчетной), страны Персидского залива намерены также ввести свою единую валюту. Некоторые шансы стать одной из мировых резервных валют появляются и у российского рубля.

Доллар может утратить свои позиции на рынке энергоресурсов: формируется внутриазиатский рынок, где Штаты уже не будут играть ведущую роль. Формируются зоны влияния, большие индустриальные державы - Китай и Индия, они становятся одними из крупнейшими импортеров нефти. Появляется возможность выстраивать рынок нефти без США, он будет основываться на трафике внутри азиатского региона.

Одна из современных тенденций, отмечаемых в последнее время, - движение в сторону мультивалютных союзов. Так, 12 стран Евросоюза приняли и ввели единую валюту евро. Шесть западноафриканских стран согласились создать единую региональную валюту, одиннадцать южноафриканских стран Содружества развития обсуждают вопрос, стоит ли им перейти на использование доллара в денежном обращении или создать независимый денежный союз с возможной привязкой к южноафриканскому ранду. Шесть стран крупнейших мировых нефтепроизводителей (Саудовская Аравия, ОАЭ, Бахрейн, Оман, Катар, Кувейт) заявили о намерении сформировать валютный союз к 2010 г.

Валютные союзы, как правило, принимают две формы. В первом наиболее распространенном случае небольшие страны принимают в качестве якоря валюту крупнейших стран - своих основных торговых партнеров. Во втором - группа стран отказывается от собственных национальных валют в пользу единой валюты, создавая для этой цели наднациональный центральный банк, яркий пример этого - зона евро. Восточно-карибская валютная зона (ЕССА) и

африканская зона (СФА) являются собой промежуточный пример указанных типов валютных союзов.

По общему признанию, преимуществами вступления страны в валютный союз являются рост взаимной торговли, снижение трансакционных издержек участников, приведение инфляционного фона в стране к общему уровню стран союза.

Обратной стороной вступления страны является потеря возможности проводить самостоятельную и гибкую денежно-кредитную политику, ориентированную на фазу и динамику делового экономического цикла в стране. Например, денежно-кредитная

политика европейского денежного союза сориентирована на решение общих, а не специфических проблем, свойственных странам еврозоны в целом. В результате страна-участник союза лишена возможности каким-либо образом самостоятельно воздействовать на текущие проблемы, возникшие в экономике.

Таким образом, можно констатировать, что в настоящее время появляются предпосылки к формированию многополярности мировой финансовой системы, меняющие сложившуюся конфигурацию валютных отношений, условия для проведения денежно-кредитной политики.

Методология и теория ЭКОНОМИКИ

Методические подходы к исследованию конкурентоспособности муниципальных образований (на примере крупнейшего городского округа)

Е.Н. Королева

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

В современных условиях экономику города, так же как и любого субъекта Российской Федерации, нельзя рассматривать вне зависимости от мировой экономики, характеризующейся все большим переплетением национальных экономик, а также в отрыве от требований и условий мирового рынка.

В процессе глобализации все больше городов включаются в конкурентную борьбу за ограниченные природные ресурсы, квалифицированную рабочую силу, инвестиции, передовые технологии и информационные ресурсы.

В целях достижения устойчивого экономического развития и обеспечения на этой основе стабильно возрастающего качества жизни населения все более актуальными становятся задачи:

- максимально эффективного использования *имеющихся конкурентных преимуществ* каждого города и региона;
- выявления возможных новых *факторов конкурентоспособности*, поддающихся формированию в процессе управления их социально-экономическим развитием.

В отечественной экономической теории понимание, диагностика и обоснование направлений повышения конкурентоспособности территорий находятся в стадии становления. Существуют различные мнения относительно содержания конкурентоспособности и конкурентных преимуществ городов¹.

Тем не менее анализ современной российской практики разработки документов

¹ Представлены в работах института «ЕВРОГРАД» (А.Л. Гапоненко, Н.Я. Калюжной, Е.Е. Нефедовой).

перспективного характера, определяющих стратегические направления развития городских округов (крупнейших либо административных центров субъектов РФ), показал как результат наличие в таких документах отдельных разделов, посвященных конкурентоспособности и конкурентным преимуществам городов².

В данной статье представлены методические подходы к исследованию конкурентоспособности крупнейшего города, разработанные и реализованные автором в процессе работы над одноименным разделом в рамках формирования Стратегии развития городского округа Самара на период до 2015 г.³

При выполнении исследования в силу дискуссионности указанных вопросов за основу были взяты теоретические положения и определения, сформированные в работах А.Л. Гапоненко, Н.Я. Калюжной⁴.

Наиболее важным звеном системы конкурентоспособности региона, города является конкурентное преимущество. **Конкурентное преимущество** - это определенная ценность, присущая городу и отличающая его от других городов, позволяющая успешно **конкурировать**. Другими словами, конку-

² См.: Стратегический план устойчивого развития города Новосибирска. Проект - Новосибирск, 2002; Стратегия развития Казани до 2015 г. / Администрация Казани; Генеральный совет стратегического развития Казани. СПб., 2003.

³ Лаборатория комплексных региональных исследований Самарского государственного экономического университета, 2005-2006 гг.

⁴ Гапоненко А.Л. Стратегия социально-экономического развития: страна, регион, город: Учеб. пособие. М., 2001; Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты / Под ред. Ю.К. Перского, Н.Я. Калюжной. М., 2003.

рентные преимущества - это проявляющиеся у конкретных городов факторы конкурентоспособности. Конкурентные преимущества обеспечивают город ресурсами и свойствами, необходимыми для конкуренции (конкурентоспособностью). Поэтому именно конкурентные преимущества и недостатки определяют конкурентоспособность города.

Конкурентные позиции - важные для целевых рынков специфические черты и особенности города, отличающие его от других городов. Они могут иметь и отрицательный знак, в отличие от конкурентных преимуществ, т.е. быть хуже конкурентов.

Исследование конкурентоспособности городского округа Самара проводилось по нескольким крупным *направлениям*:

1. Оценка геополитического положения.
2. Выявление места и роли городского округа в сфере международного взаимодействия.
3. Рейтинговая оценка конкурентных позиций городского округа.
4. Анализ внешней среды. Выявление благоприятных возможностей, потенциальных опасностей.
5. Анализ внутренней среды. Выявление сильных и слабых сторон городского округа.

Рассмотрим более подробно итоги исследования по каждому из указанных направлений.

При оценке *геополитического положения* городского округа Самара в качестве важнейших объектов анализа выступили:

- экономико-географическое положение;
- транспортно-географическое положение;
- административный статус;
- участие городского округа в межрегиональных ассоциациях.

Выявление места и роли городского округа в сфере *международного взаимодействия* потребовало рассмотрения следующих вопросов:

1. Внешняя торговля и международные услуги как важнейшие сферы внешнеэкономической деятельности городского округа.
2. Интенсивность процессов привлечения в городской округ иностранных инвестиций.

3. Опыт создания на территории городского округа совместных предприятий с крупными международными корпорациями.

4. Крупные международные и межрегиональные, в том числе выставочно-презентационные мероприятия.

5. История, современное состояние и тенденции развития международных партнерских отношений городского округа.

6. Процессы институционализации стратегического управления внешними экономическими связями городского округа.

Для конкурентных процессов важно определить порядковое соотношение сравниваемых объектов. Поэтому в сопоставлениях широкое распространение получил рейтинговый метод. В рамках исследования была разработана и опробована *аналитическая методика оценки конкурентного статуса города на основе рейтингового метода*⁵.

Методика включает следующие этапы.

На *первом этапе* определяются уровни конкуренции муниципального образования.

Самара является одним из крупнейших городов нашей страны и представляет собой, как любое городское поселение, с одной стороны, целостную социально-экономическую систему, с другой - совокупность сфер, каждая из которых принадлежит разным по функциональному профилю и территориальному устройству системам. Поэтому в данном исследовании для оценки конкурентных позиций городского округа Самара изучались *три уровня конкуренции муниципальных образований*, которые позволили определить конкурентный статус города:

- первый уровень - конкуренция между городскими округами Самарской области;
- второй уровень - конкуренция между городами - административными центрами субъектов РФ, входящих в Приволжский федеральный округ (ПФО);
- третий уровень - конкуренция между крупнейшими городами России.

На *втором этапе* производится отбор городов, формирующих конкурентную межмуниципальную среду для каждого из уровней.

⁵ Разработка выполнена совместно с Д.Ю. Егоровым.

На *третьем этапе* формируются группы показателей, отражающих присутствие факторов, определяющих привлекательность городского округа (в данном случае городского округа Самара) по сравнению с другими городами.

Все статистические показатели были объединены в три группы:

1-я группа - показатели, характеризующие *демографическую сферу* города. Выделение демографических показателей в самостоятельную группу обусловлено, с одной стороны, признанием в качестве главной цели развития города повышение качества жизни и комфортности проживания, индикатором достижения которой будет являться преодоление процесса депопуляции населения, с другой стороны, значением благоприятной демографической динамики для обеспечения устойчивого развития города в долгосрочной перспективе.

2-я группа - показатели, характеризующие уровень *социально-экономического благополучия населения* города, учитывающие как материальное благосостояние, качество городской среды, так и социальный микроклимат.

3-ю группу составили показатели, характеризующие *уровень экономического развития территории*.

На *четвертом этапе* определяется временной интервал для выполнения сравнительного анализа.

Оценка значений показателей в исследовании проводилась по состоянию на 1995 г. и на 2003 г., что позволило отразить изменение места городского округа Самара в системе городских округов каждого уровня за рассматриваемый период. Кроме того, для более точной оценки произошедших изменений для каждого показателя были рассчитаны темпы роста (2003 г. по отношению к 1995 г.), что позволило определить место города с точки зрения благоприятности / неблагоприятности социально-экономической динамики.

В ходе *пятого этапа* производится начисление баллов по каждому городскому округу каждого из рассматриваемых уров-

ней конкуренции по каждому из анализируемых показателей, т.е. проводится ранжирование. При этом первое место присваивается городу, имеющему наилучшее значение по данному показателю.

Такая процедура имеет целью не просто ранжирование показателей сравниваемых городов по степени возрастания или убывания, а, в первую очередь, определение места и роли каждого города по каждому из показателей в диапазоне имеющихся значений.

На *шестом этапе* выполняется расчет: 1) сводной ранговой оценки для каждого города в рамках каждой группы показателей; 2) интегральной оценки конкурентной позиции каждого города.

На заключительном, *седьмом, этапе* по результатам расчетов и ранжирования присваиваются ранговые группы:

- 1- сильные конкурентные позиции;
- 2- средние конкурентные позиции;
- 3- слабые конкурентные позиции.

Сводные оценки конкурентных позиций четырнадцати городов - административных центров субъектов РФ, входящих в ПФО (второй уровень конкуренции муниципальных образований), представлены в табл. 1.

Первую ранговую группу по конкурентным позициям составляют: Казань, Чебоксары, Ижевск, Пермь. Самара возглавляет вторую ранговую группу по итоговой оценке конкурентоспособности, в которую также входят: Саратов, Уфа, Киров. Третью ранговую группу образуют: Нижний Новгород, Оренбург, Пенза, Саранск, Ульяновск, Йошкар-Ола, которые являются слабоконкурирующими городами.

Основные внешние по отношению к городскому округу Самара факторы и предпосылки развития, формируемые *внешней средой* и оказывающие влияние на его конкурентоспособность, локализируются на трех уровнях: национальном; ПФО; региональном (Самарская область).

Значимость городского округа Самара в системе *национальной экономики России* представлена на рис. 1.

Таблица 1

Сводные оценки конкурентных позиций городов - административных центров субъектов РФ, входящих в Приволжский федеральный округ

		Ижевск	Ишкар-Ола	Казань	Киров	Нижний Новгород	Оренбург	Пенза	Пермь	Самара	Саранск	Саратов	Ульяновск	Уфа	Челябск
Сводная ранговая оценка по показателям, характеризующим демографическую ситуацию	1995 г.	6,88	8,75	8,13	10,00	8,50	7,50	6,00	9,75	7,63	5,50	10,13	5,25	6,25	4,75
	2003 г.	3,75	8,25	6,88	9,00	10,38	7,38	8,63	7,75	7,25	8,75	10,25	6,50	6,00	4,25
	Динамика, 2003 г. к 1995 г.	7,67	5,67	4,67	4,00	10,67	8,00	10,67	6,00	4,67	7,00	7,67	10,33	10,67	7,33
Ранговая группа по первой позиции	-	1	2	1	2	3	2	3	2	1	3	3	3	3	1
	1995 г.	7,67	9,87	6,07	6,83	6,20	5,97	8,87	6,27	6,40	8,60	7,67	7,93	7,20	9,47
	2003 г.	8,73	10,00	5,07	7,07	6,67	7,40	7,53	6,20	6,33	10,40	7,00	8,47	6,07	8,07
Сводная ранговая оценка по показателям, характеризующим социально-экономическое благополучие населения	1995 г.	8,67	8,00	5,57	7,90	8,70	8,63	5,30	9,17	8,87	8,57	6,67	7,40	6,73	4,83
	2003 г.	3	3	1	2	2	3	1	2	2	3	2	3	1	1
	Динамика, 2003 г. к 1995 г.	3	3	1	2	2	3	1	2	2	3	2	3	1	1
Сводная ранговая оценка по показателям, характеризующим экономическое развитие территории	1995 г.	11,25	10,50	6,25	7,75	4,75	4,25	8,50	4,50	3,50	12,50	8,00	8,25	3,50	11,50
	2003 г.	6,00	13,25	5,13	8,75	8,00	5,00	13,00	2,75	3,75	8,00	4,63	9,75	5,50	9,0
	Динамика, 2003 г. к 1995 г.	2,25	9,50	6,25	7,50	11,50	10,25	10,75	5,75	8,75	4,00	6,75	9,25	9,00	3,50
Ранговая группа по третьей позиции	-	1	3	1	3	3	3	3	1	2	2	1	3	2	2
	12,36	18,22	11,18	14,74	18,64	15,55	18,63	12,54	13,21	15,57	14,32	17,23	14,66	12,33	
Ранговая группа по интегральной оценке конкурентной позиции города	-	1	3	1	2	3	3	3	1	2	3	2	3	2	1

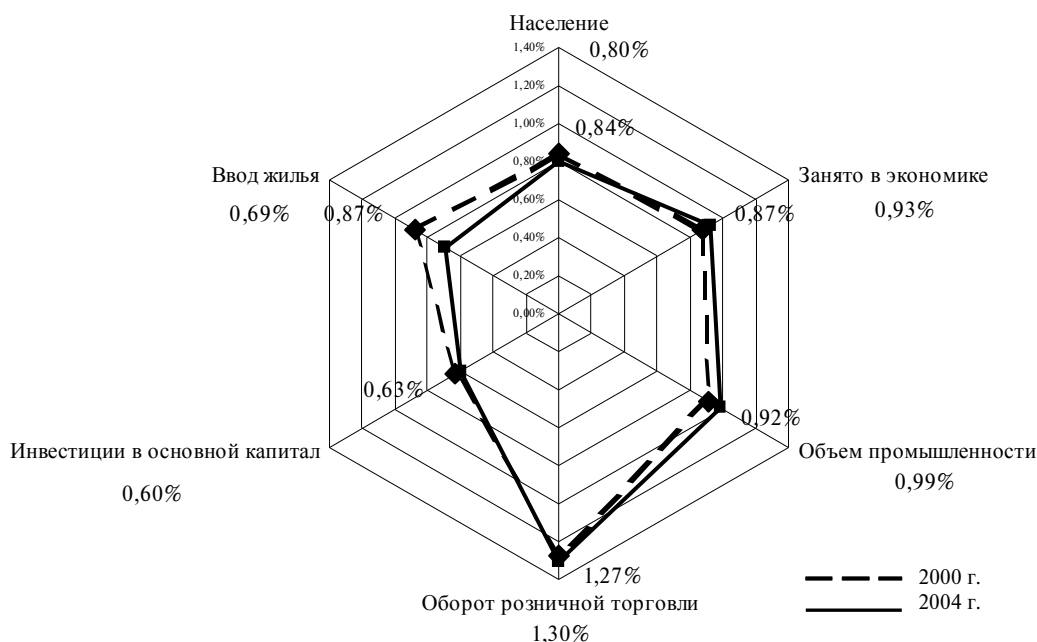


Рис. 1. Удельный вес городского округа Самара в основных социально-экономических показателях Российской Федерации в 2000 и 2004 гг.

Несмотря на кажущийся относительно невысокий удельный вес Самары в показателях по стране, значение города для Российской Федерации очень велико. Геополитическое положение, а также характер специализации обусловили роль Самары как узлового центра, через который осуществляется связь Европейской части России со Средней Азией и Дальним Востоком.

ПФО (образован указом Президента РФ от 13 мая 2000 г.) входит в число макрорегионов России с высоким социально-экономическим потенциалом и уровнем развития.

Значимость городского округа Самара в экономической системе ПФО представлена на рис. 2.

Как видно из графика, к негативным тенденциям, сформировавшимся за период 2000-2004 гг., следует отнести значительное сокращение доли городского округа Самара по показателю “численность постоянного населения (на конец года)” с 7,2% до 3,7%, а также сокращение доли по показателю “ввод в действие общей площади жилых домов”; к позитивным - усиление влияния городского округа в ПФО по основным экономическим

показателям (“объем промышленного производства”, “оборот розничной торговли”).

Отличительными особенностями ПФО, во многом определяющими внешнюю среду Самары, являются⁶:

- многонациональность и многоконфессиональность;
- ПФО - главный транспортный перекресток России;
- Поволжье - место “стяжки” европейской и азиатской России;
- высокий уровень диверсификации производства;
- высокая концентрация предприятий военно-промышленного комплекса (ВПК);
- самый урбанизированный макрорегион в России;
- территория, привлекательная для проживания мигрантов;
- приграничный макрорегион;
- нахождение в зоне рискованного земледелия;
- недоиспользование научного потенциала в производстве.

⁶ Стратегическое видение приоритетов развития Поволжского макрорегиона. Н.Новгород, 2002. С. 11-13.

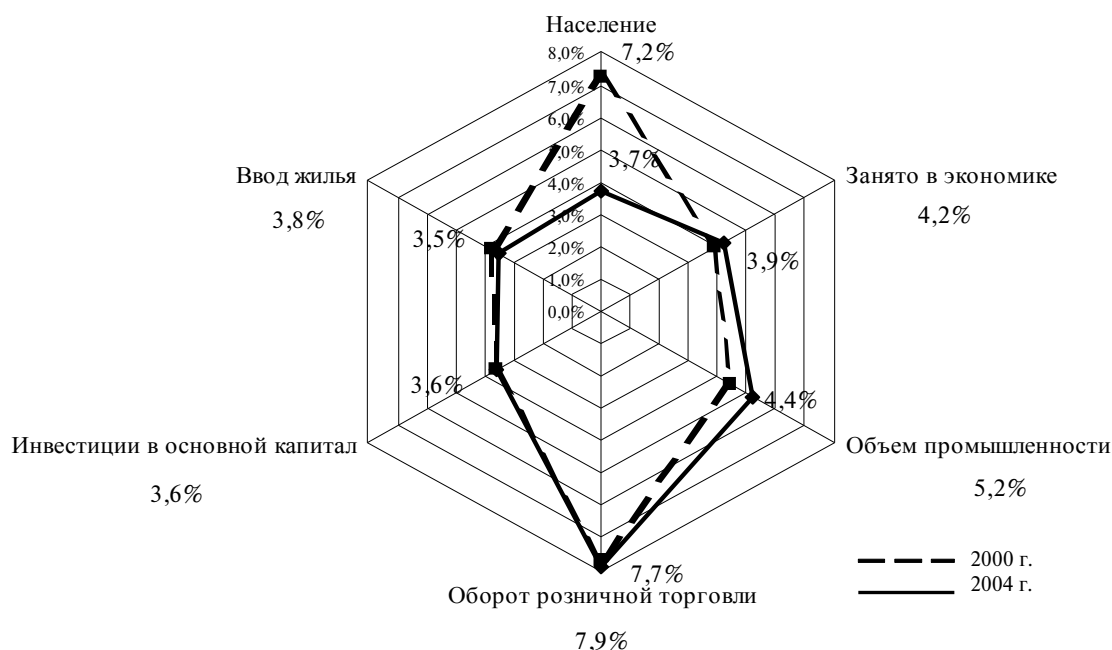


Рис. 2. Удельный вес городского округа Самара в основных социально-экономических показателях Приволжского федерального округа в 2000 и 2004 гг.

Основные возможности для развития ПФО формируются за счет:

- высокого производственного потенциала;
- значительного развития инновационно ориентированной инфраструктуры;
- развитой производственной и социальной инфраструктуры;
- большого транспортного ресурса Волжско-Камского бассейна;
- значительных трудовых ресурсов (22% населения России);
- крупных запасов нефти и газа;
- больших ресурсов сельскохозяйственного назначения (более 50% земельных ресурсов России);
- значительных водных и лесных ресурсов;
- богатого историко-культурного наследия Поволжья;
- духовных и культурных традиций народов Поволжья.

Значимость городского округа Самара в экономической системе Самарской области представлена на рис. 3.

По показателям экономического и социального развития Самарская область се-

годня входит в десятку самых успешных регионов России.

Основные экономические показатели Самарской области близки к общероссийским (за исключением Москвы и Тюмени). При этом по большинству показателей положение области лучше, чем в среднем по России. Показатели ВРП на душу населения и среднедушевых доходов и расходов в Самарской области, как правило, выше по сравнению с другими регионами, показатели численности занятых и безработных, а также инвестиций в основной капитал находятся на среднем уровне.

Самарская область является одним из самых успешных регионов России с точки зрения привлечения инвестиций в реальное производство.

В условиях политической стабильности в регионе создана уникальная институциональная инфраструктура:

- стабильные и экономически эффективные институты;
- высокая социальная степень сотрудничества правительства области, бизнеса и элиты.

Основными преимуществами Самарской области, определяющими внешнюю среду ее административного центра - Самары выступают:

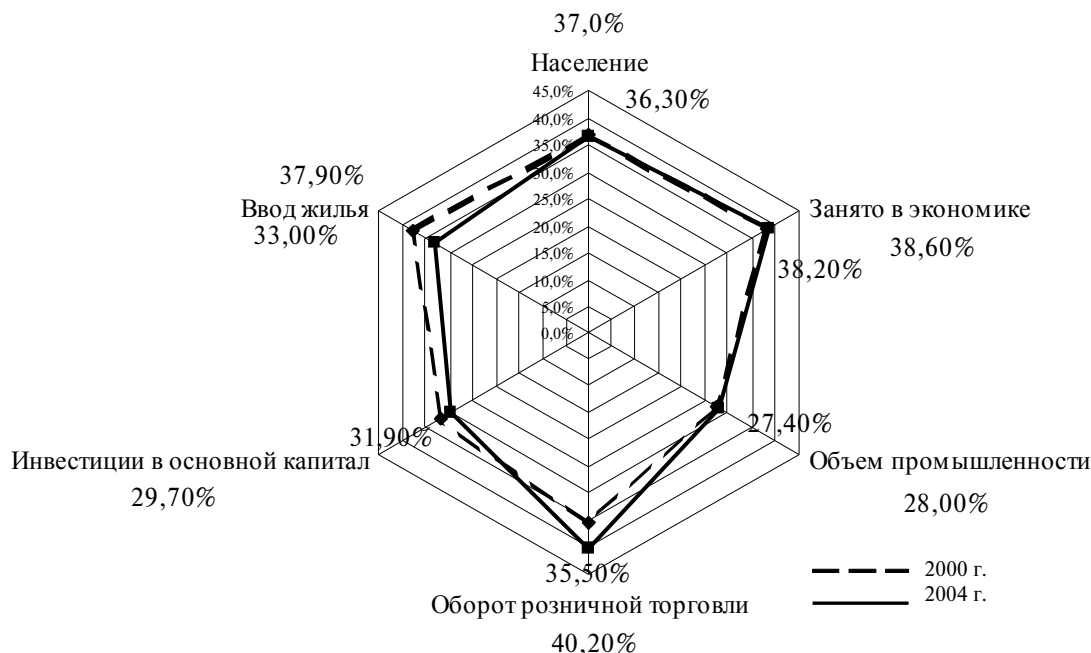


Рис. 3. Удельный вес городского округа Самара в основных социально-экономических показателях Самарской области в 2000 и 2004 гг.

- современная структура промышленности;
- сочетание развитых экспортных и импортозамещающих отраслей, повышающее устойчивость экономики;
- развитая инфраструктура (транспортная, информационная и др.);
- развитая бизнес-среда: сочетание нескольких крупных бизнес-факторов (ИБГ, региональные компании) и более развитого малого бизнеса;
- достаточно высокий уровень человеческого капитала (техническое образование, мобильность, адаптивность);
- развитые рыночные институты и продвинутый региональный менеджмент (госуправление, бюджетное финансирование);
- имиджевые преимущества реформаторского и открытого региона.

Мощная двухцентровая Самаро-Тольятинская городская агломерация, третья по численности населения в стране, также явное пространственное преимущество внешней региональной среды. Как показывает мировой опыт, при близком соседстве крупных городов неизбежно возникают агломерационные эффекты. Мощная агломерация способна:

- мультиплицировать преимущества концентрации мест приложения труда и рынков сбыта;
- увеличивать разнообразие доходных видов экономической деятельности;
- ускорять распространение инноваций за ее пределы.

Для получения матрицы “благоприятные возможности - потенциальные опасности” в ходе анализа внешней среды городского округа были реализованы *методы стратегического анализа STEP-анализа и SWOT-анализа*.

Целью выполнения STEP-анализа являлось получение ранговых оценок предложенного списка факторов макросреды среды (международная, национальная - РФ, ПФО) и среды непосредственного окружения (региональная - Самарская область) городского округа Самара.

На первом этапе для получения ранговых оценок были разработаны специальные анкеты и реализована процедура экспертного опроса. Экспертам было предложено две анкеты. Первая содержала перечень факторов *общей среды (макросреды) города*, сгруппированных по сферам: социальная, технологическая, экономическая и политическая.

Во второй анкете указаны факторы *среды ближнего окружения (микросреды)* города, представленные тремя сферами: экономической, социальной и управленческой.

Анализ ответов экспертов осуществлялся на основе компьютерных технологий с помощью системы “Экспертные оценки”.

На втором этапе на основе информации, полученной в результате заполнения экспертами специальной формы “Резюме анализа внешних стратегических факторов” (*EFAS*), все факторы внешней среды были позиционированы - отнесены либо к благоприятным возможностям, либо к потенциальным опасностям.

На заключительном этапе по результатам анализа была составлена *матрица SWOT* для

внешней среды городского округа Самара. В табл.2 приведен фрагмент матрицы по группе социальных факторов.

В рамках исследования *внутренней среды*, на основе выполненного SWOT-анализа, были определены сильные и слабые стороны социально-экономического положения городского округа Самара по следующим компонентам: население; трудовые ресурсы и занятость; уровень жизни населения и потребительский рынок; социальная сфера; промышленный комплекс; малый бизнес; инвестиционный потенциал; инновационный потенциал; муниципальные финансы; инфраструктура; жилищно-коммунальное хозяйство; природная среда и экология; простран-

Таблица 2

Возможности и опасности внешней среды городского округа Самара (фрагмент)

Возможности	Опасности
<i>Социальные факторы</i>	
<i>Макросреда</i>	<i>Макросреда</i>
1. Общенациональные проекты в сфере здравоохранения, образования, обеспечения населения жильем 2. Позитивные тенденции изменения уровня жизни 3. Реформа системы ЖКХ в России 4. Совершенствование системы социальной защиты населения 5. Стимулирование процессов духовного развития 6. Повышение мобильности населения 7. Влияние на общество социальных групп	1. Деграация общественных ценностей и морали 2. Социальная стратификация общества 3. Тенденции демографических процессов 4. Криминализация общества 5. Трансформация института семьи 6. Обострение межнациональных и межрелигиозных отношений 7. Действия террористических организаций 8. Внешняя и внутренняя миграция населения 9. Положение молодежи в обществе
<i>Микросреда</i>	<i>Микросреда</i>
1. Областные программы в социальной сфере, их влияние на городской округ и его жителей 2. Стремление людей к активному отдыху 3. Процессы урбанизации и агломерации 4. Традиции и обычаи местного сообщества территорий, соседствующих с городским округом	1. Различия в уровне и качестве жизни населения между муниципальными образованиями области 2. Миграция населения в пределах территории региона

ственная организация и градостроительное регулирование; гражданское общество и местное самоуправление; устойчивость социальных процессов; имидж города.

Укажем, что использованный перечень является, скорее, традиционным и охватывает практически все возможные факторы конкурентных преимуществ муниципального образования.

Однако решающее значение для конкуренции имеют не все преимущества, а только преимущества в *критических факторах успеха*, существенно влияющие на конкурентоспособность муниципального образования. К таким преимуществам городского округа Самара были отнесены: выгодное

экономико-географическое положение, экологическая и культурная уникальность, качество образовательных услуг, высокая развитость инфраструктурных систем и, прежде всего, транспортной инфраструктуры, имидж города.

Как видно, практически все выделенные преимущества являются глокальными преимуществами городского округа. Это имеет огромное значение, поскольку в условиях глобализации все большее значение для потребителей приобретают именно локальные факторы, обеспечивающие конкурентные преимущества, которые невозможно воспроизвести в других местах и которые не могут быть перемещены или куплены.

Эффективность транспортных услуг в современных условиях

С.В. Евсеев

Самарский государственный экономический университет

В настоящее время категория экономической эффективности связана со всеми сферами практической деятельности человека, всеми стадиями общественного производства, она является основой построения количественных критериев ценности принимаемых решений, используется для формирования материально-структурной, функциональной и системной характеристик хозяйственной деятельности. В экономической науке разработаны различные подходы к выявлению теоретических основ понятия “экономическая эффективность”. Понятие эффективности транспортной услуги освещено недостаточно в современном научном мире, что дает возможность ученым вести исследования в данной сфере. Например, В.А. Фурсов и З.А. Сафонова предлагают считать эффективность транспортной услуги как “стоимостной показатель конкурентоспособности последней, т.е. соотношение результатов и затрат”¹. Р. Мэйсон, Д. Симонс, Б. Гарднер предлагают использовать метод оценки совокупной эффективности транспортного средства, основываясь на оценке совокупной эффективности оборудования (СЭО).

$$СЭО = Q_{вр} \cdot Q_{п.д} \cdot Q_q,$$

где $Q_{вр}$ - коэффициент полезного времени использования транспортного оборудования;
 $Q_{п.д}$ - коэффициент полезного действия, рассчитываемый как произведение уровня чистой операционной деятельности и уровня продолжительности операционного цикла;
 Q_q - коэффициент уровня качества произведенной продукции².

¹ Фурсов В.А., Сафонова З.А. Оценка конкурентоспособности транспортных услуг // Сборник научных трудов СевКазГТУ. Серия “Экономика”. 2005. №2.

² Mason R., Simons D., Gardner B. Translating the Overall Equipment Effectiveness Measure From the Lean Manufacturing Paradigm to the Road Freight Transport Industry. <http://www.cf.ac.uk/carbs/lom/tsrg/staff/OVE.pdf>

Эффективность транспортной услуги представляется более широким понятием в силу сложного экономического содержания категории “транспортная услуга”. Последняя является системой, состоящей из трех уровней: блага, деятельности и экономических отношений. Базовым является 1-й уровень - услуга как благо. Здесь выделяются черты, общие для транспортной услуги и товаров в материально-вещественной форме, прежде всего, наличие потребительной стоимости. Потребительная стоимость транспортной услуги заключается в полезном эффекте от перемещения. Перемещение транспортного средства только с целью собственному перемещению не несет никакого социально-экономического смысла. Полезное значение перемещения возникает и существует в период от начала перевозки до ее завершения, и по истечении этого времени оно исчезает.

В транспортном комплексе деятельность выражается в процессе перемещения в пространстве объектов. Тип перевозки - грузовая или пассажирская - определяет соответствующую цель: оптимальное перераспределение ресурсов в процессе воспроизводства или туризм и миграция населения. Субъекты, выполняющие деятельность, - перевозчики - экономические агенты, осуществляющие с помощью технических устройств пространственное перемещение. Объекты применения деятельности - не только транспортные средства, но и перемещаемые грузы и пассажиры. Результат деятельности - изменение положения в пространстве.

Субъект-субъектное взаимодействие, присущее транспорту, позволяет последнему органично существовать в общей системе экономических отношений, являясь важной частью данной системы. В этом проявляется общественная сторона производ-

ства и потребления транспортных услуг, а тип взаимодействия отражает наличие межличностных отклонений, влияющих на восприятие качества и оценку эффективности.

Транспортный тариф является отражением комплексности транспортной услуги. Соотношение спроса и предложения, транзитная рента - характеристики базового уровня. Издержки на затраты живого труда, пространственный элемент - протяженность транспортного плеча, временной элемент - скорость движения транспортного средства и общая скорость транспортного потока по маршруту - элементы транспортного тарифа, отражающие деятельный аспект. Фактор сохранения потребительной стоимости и уровня комфорта - стоимостная оценка качества оказываемой транспортной услуги или выражение межсубъектных экономических отношений по поводу производства и потребления транспортных услуг. В рамках транспортной услуги как продукции транспортного комплекса реализуется набор из конечного числа услуг - погрузка/разгрузка, собственно перемещение, обслуживание объектов транспортной инфраструктуры, обеспечение безопасности и комфортабельности перевозки и т.д.

Темпы развития транспортного сектора в целом совпадают с темпами роста мировой экономики. В конце второй половины XX в. произошло выделение транспорта как самостоятельной сферы услуг. До 1980 г. транспорт развивался под влиянием потребностей промышленного производства. В 1980-е гг. структурные изменения в моделях мирового воспроизводства и международной торговли положили начало преобразованиям в транспортном секторе, благодаря которым в последней декаде XX и в начале XXI в. окончательно сложилось современное состояние транспортного комплекса. В число условий происходивших изменений входят: энергетический и последовавший за ним экономический кризис в начале 1970-х гг.; развитие новых видов услуг, в меньшей степени связанных с процессом производства

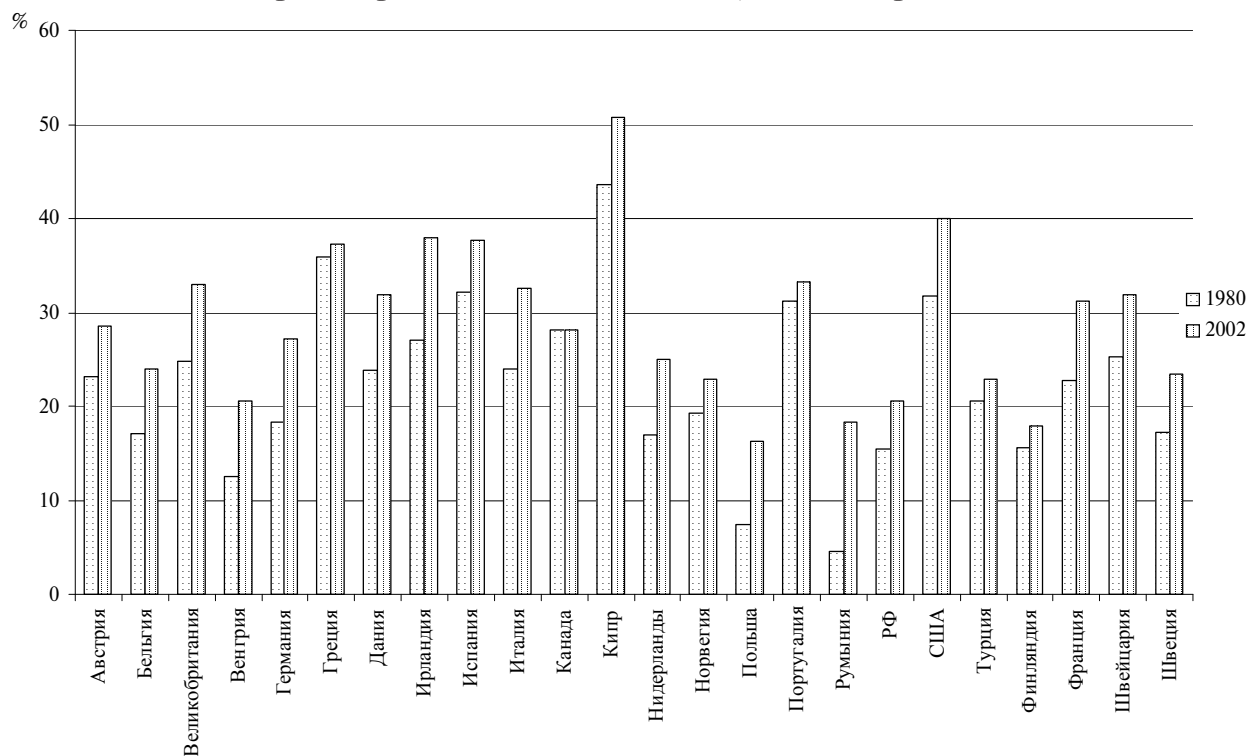
товаров в материально-вещественной форме; модернизация транспорта на основе НТР, формирование сети международных транспортных коридоров; возникновение новых моделей производства - производство "с колес" и логистический подход в управлении товаропотоками; выделение ТНК в качестве одного из основных участников на международном транспортном рынке; переход к межрегиональной и внутриблоковой торговле между странами. Международный транспортный рынок характеризуется различной степенью конкурентной борьбы в зависимости от вида транспорта и уровня транспортного комплекса. Внутри одной моды транспорта рынок может иметь характер как совершенной конкуренции (автомобильные перевозчики), так и монополистический (железнодорожные перевозчики). Конкуренция между видами транспорта определяется наличием соответствующих географических условий и объектов инфраструктуры. На межгосударственном уровне выделяются три региона, осуществляющие более 60% перевозок в мире - США, страны ЕС, АТР (Япония и Китай).

Современный транспортный комплекс выполняет ряд общественно значимых функций: стимулирующую - обладая мультипликативным эффектом, инвестиции в транспортный комплекс стимулируют экономический рост; интеграционную - физическое расширение международной транспортной сети, улучшение качества транспортной инфраструктуры повышают степень вовлеченности регионов в международные экономические отношения, способствуют созданию единого экономического пространства; комплементарную, заключающуюся в участии в формировании туристского продукта - перемещение туристов в регион рекреации очень часто является условием создания туристской услуги; структурообразующую - транспорт участвует в формировании отраслевой структуры производства, размещении производственных мощностей и формировании различий в ценообразовании по реги-

онам; дистрибутивную - обеспечение физического движения товарных потоков в мировой экономической системе (важная особенность этой функции в том, что, являясь основой для трансграничного движения товаров, транспортная услуга сама становится предметом экспортно-импортных отношений); градообразующую - в узловых точках транспортной системы - хабах (перекрестки транспортных маршрутов, точки пересечения мод транспорта - перевалочные порты, наливные станции и т.п.) создаются объективные условия для возникновения городов и поселений с целью обеспечения функционирования объектов транспортной инфраструктуры, а также индикативную - уровень развития транспортного комплекса, в частности транспортной инфраструктуры (находится в значительной корреляции с общим уровнем экономического развития страны или региона) - и социальную, предполагающую вовлечение большего числа населения в социально-экономические процессы через предоставление доступа к транспортной сети всем членам общества на равноправной основе.

Эффективность производства транспортных услуг может рассматриваться как экономическая “отдача”, определяемая системой показателей, куда входят затраты живого труда, материальные затраты в процессе оказания услуг, снашивание основных фондов, и пр., а показатели внутренней экономической эффективности транспортных услуг выражаются в “отдаче” продукции транспортной сферы в расчете на 1 денежную единицу материальных затрат в этой сфере, на 1 денежную единицу прироста основных непроизводственных фондов, на 1 денежную единицу стоимости действующих основных фондов и на 1 работника в транспортном комплексе, сфере услуг и в экономике в целом.

Согласно данным, представленным на диаграмме, практически во всех странах в период 1980–2002 гг. доля энергопотребления транспорта в совокупном объеме выросла. При этом цена 1 ед. топлива в расчете на 1 км перевозки во второй половине XX в. в развитых странах после значительного роста, связанного с мировым нефтяным кризисом 70-х гг., стабилизировалась.



**Рис. Доля энергопотребления на транспорте
в структуре совокупного энергопотребления стран**

Источник: Ежегодный бюллетень статистики транспорта и происшествий для Европы и Северной Америки Европейской экономической комиссии.

На современном этапе мировой экономики в развитых странах топливная составляющая в цене транспортной услуги (транспортном тарифе) 1 км перевозки не превышает 0,1 долл. США (с учетом того, что розничная цена 1 ед. объема топлива подвергалась существенному инфляционному влиянию - средний прирост цен на топливо в странах Евросоюза в период с 1994 по 2004 г. составил 49,1%), потому можно утверждать, что влияние данного фактора на эффективность транспортной услуги в развитых странах стремится к минимуму.

Человеческий капитал играет важнейшую роль в формировании транспортной услуги и оказывает существенное влияние на ее эффективность. Уровень затрат живого труда варьируется в зависимости от региона под влиянием множества факторов, основными из которых являются средний уровень доходов населения и уровень автоматизации процесса транспортировки. Вследствие этого эффективность использования человеческого труда на транспорте также варьируется. Например, число занятых на транспорте в 2001 г. в странах ЕС отмечалось на уровне 6 170 тыс. человек, годовой грузо- и пассажирооборот 880 858 млн. евро, соответственно, в расчете на 1 работника транспортного сектора - 143 тыс. евро произведенного грузооборота. Для сравнения: число занятых на транспорте в США 5 285 тыс. человек, совокупный оборот - 1 590 млрд. долл. США, соответственно, в расчете на 1 работника - около 300 тыс. долл. США произведенного грузооборота. Курс USD/EUR в 2001 г. не превышал 1,052 евро, следовательно, транспортные услуги в США характеризуются сравнительно более высокой эффективностью использования живого труда.

В современных экономических условиях в странах с низким уровнем экономического развития размер парка транспортных средств стремится к нулю, в то же время в странах с высоким уровнем доходов отмечается значительное число транспортных средств. Кроме того, процесс концентрации капитала в транспортном секторе развитых

стран происходит достаточно высокими темпами. Так, например, в США за период с 1993 по 2003 г. величина основного капитала в транспортном комплексе выросла с 2 596 млрд. долл. США до 4 679 млрд. долл. США, или на 80,2%, ежегодный прирост составил 6,1%. В развивающихся странах этот уровень существенно ниже - в период с 1990 по 2000 г. в 66 развивающихся странах прирост основного капитала в сфере транспорта составил 120 млрд. долл. США. Показатель эффективности использования капитала в транспортном секторе также варьируется - удельное значение стоимости произведенной транспортной продукции в расчете на 1 ед. стоимости капитала (более общий аналог показателя фондоотдачи) значительно выше у развитых стран.

Наличие выгодного ЭГП, как предпосылки возникновения транзитной ренты, дает определенные конкурентные преимущества для развития транспортного комплекса региона. На эффективность транспортных услуг оказывает влияние транзитная рента (абсолютная и дифференциальная 1 и 2 форм). С точки зрения подхода "результат - затраты", транзитная рента предполагает меньший уровень затрат перевозчика, что, соответственно, повышает эффективность. Представленные в таблице данные по странам демонстрируют различия в стоимости 1 км абстрактной транспортной услуги. Предпосылкой для возникновения этих различий выступает транзитная рента. Продукция транспортного комплекса стран, через территорию которых проходят МТК либо тех, которые имеют обширную береговую линию и, соответственно, выход к международным морским путям, обладает сравнительно более высокой эффективностью в международном аспекте. На современном этапе важное значение приобретает также уровень качественного развития транспортной инфраструктуры.

Помимо вышеперечисленных факторов, на эффективность услуг транспорта также влияют затраты на соответствие экологическим стандартам с целью снижения мощного негативного воздействия транспорта на

Стоимость 1 км абстрактной перевозки в 2001 г.*

Страна	Стоимость продукции транспортного комплекса, млн. долл. США	Совокупный грузовой и пассажирооборот национального транспорта, млн. т км и пассажиро-км	Стоимость 1 км перевозки с учетом коэффициента корректировки на протяженность транспортной сети, тыс. долл. США
Австрия	12 462	60 633	205,53
Бельгия	14 487	76 348	237,04
Финляндия	11 464	324 457	35,3
Франция	73 533	319 802	148,7
Германия	104 724	288 955	213,19
Италия	75 318	281 515	157,38
Казахстан	2 471	180 561	6,84
Нидерланды	25 347	138 697	228,44
Россия	24 863	1 591 518	5,2
Испания	40 629	199 715	119,67
Турция	22 976	332 762	46,03
Украина	4 577	227 126	10,08
Великобритания	101 132	826 165	122,41

* Ежегодный бюллетень европейской и североамериканской статистики транспорта Европейской экономической комиссии ООН. 2005. Т. LIV; база данных Всемирного банка.

окружающую среду. Основным генератором экологических затрат является эмиссия транспортом CO_2 в атмосферу. Квоты по эмиссии углекислого газа в атмосферу регулируются различными международными соглашениями, самым известным из которых является Киотский протокол. В пределах этих квот страны-участницы этого протокола имеют право распределять доли между отраслями своих экономических систем. Современные исследования в данной области показывают, что транспортный комплекс в структуре этой квоты занимает ведущие места - в Великобритании на долю транспорта приходится около 21,8% всего объема выбросов (для сравнения энергетика - 31,7%, промышленность - 22,6%). На взгляд автора, экономически этот ущерб можно оценить путем вычисления через стоимость общей квоты, выделяемой на страну, и доли транспорта в объеме загрязнения. Сегодня основным загрязнителем окружающей среды среди мировых транспортных комплексов является транспортный комплекс североамериканского региона. В то же время США не ратифицировали указанное международное соглашение, которое бы позволяло провести достоверную оценку экологи-

ческих экстерналий транспорта региона. В перспективе указанный фактор будет приобретать все более определяющее значение в оценке эффективности транспортных услуг и существенно корректировать ее уровень. Экологическое воздействие транспорта носит преимущественно негативный характер и имеет тенденцию к нарастанию, что впоследствии неизбежно снизит эффективность транспортных услуг, в первую очередь в США и странах ЕС.

Целостность эффективности транспортных услуг формируется на основе эффективности потребления. Потребление играет активную функциональную роль в системе расширенного воспроизводства. Согласно Э.М. Агабабяну: "Во-первых, в нем обнаруживается степень соответствия конечного общественного продукта потребностям населения. Во-вторых, потребление представляет собой процесс, в котором воспроизводится главная производительная сила общества - живая личность человека с ее способностями и предпочтениями"³. Потребление является конечной фазой воспроизводствен-

³ Агабабян Э.М., Пузин И.П. Производство-потребление. Перестройка механизма взаимодействия. М., 1991. С. 17.

ного процесса, следовательно, критерием определения общественной значимости затраченного труда. Деятельность только тогда может называться общественно необходимой, когда полученный в результате этой деятельности продукт находит конечного потребителя, принося ему экономически значимую пользу. Исходя из этого, именно потребление определяет меру ценности труда как экономической категории. В процессе производства и потребления услуг не только применяется труд работников, оказывающих услуги, но и затрачиваются усилия самих потребителей. Эти затраты авторы называют потребительской деятельностью: “Взаимосвязь потребления услуг и материально-вещественных субстанций отражается определенным сочетанием видов потребительской деятельности, их чередованием и сопряженностью”⁴. Точка зрения И.Г. Сухановой заключается в том, что “... именно потребление способствует переливу капитальных ресурсов из одних отраслей в другие, являясь фактором формирования оптимальной структуры экономики. Поэтому только та производственная структура, которая построена в соответствии со структурой потребления данного общества, будет функционировать наиболее эффективно в данной системе экономических отношений”⁵. К критериям эффективности потребления транспортных услуг относятся расходы потребителей на транспорт, транспортная составляющая в конечной цене продукции, динамика уровня качества жизни населения и т.д.

Совокупные расходы на транспорт в США гораздо выше уровня любой из стран мира. В региональном сравнении совокупный объем потребительских расходов на транспорт в США и странах ЕС сопоставим - 1 590 млрд. долл. США и 2 187 млрд. долл. США, соответственно. За последние две декады прошлого века и начало нынешнего столетия удельный вес расходов на транспорт в странах ЕС существенных изменений

⁴ Агабабян Э.М., Пузин И.П. Указ. соч. С. 152.

⁵ Суханова И.Г. Потенциал сферы услуг в системе современных экономических отношений: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. Самара, 2005.

не претерпел - находится в пределах 18% от совокупного объема расходов домохозяйств. В абсолютном выражении расходы на транспорт продолжали увеличиваться. Следовательно, качественных изменений в предпочтениях потребителей в отношении транспорта в настоящее время не происходит - потребности в услугах данного типа у реципиентов сложились на оптимальном уровне, соответствующем высокой степени удовлетворения. Предпочтения потребителей достаточно четко определены и стабильны, что в целом можно характеризовать как удовлетворенность потребителей качеством предоставляемых услуг.

Транспортная составляющая конечной цены продукции для потребителя, помимо транспортных расходов перевозчика, включает в себя также расходы на формирование и содержание запасов, физическое распределение продукции (дистрибуцию). Развитие концепции логистики в странах Западной Европы, США и Японии позволило снизить влияние этого элемента, который составляет от 5 до 40% себестоимости. Для России этот показатель - от 15 до 60%. Исходя из анализа динамики транспортной составляющей по укрупненным статистическим номенклатурам на основе анализа роста цен на продукцию определенных отраслей и изменения средневзвешенного тарифа за перевозку этих грузов на среднюю дальность транспортировки за определенный период в РФ в 2005 г. транспортная составляющая была на следующем уровне: нефть - 17,5%, нефтепродукты - 10,1%, уголь - 47,1%, удобрения - 11,5%, черные металлы - 3,9%, цветные металлы - 1,1%. За период 2003 - 2005 гг. транспортная составляющая существенно снизилась по всем перевозимым номенклатурами грузов, прежде всего, в межгосударственном сообщении. Фактическое снижение величины затрат на транспорт для потребителя представляет собой один из элементов эффективности потребления транспортных услуг. Их сокращение ведет к уменьшению величины общей себестоимости блага, реализуемого через рынок материальных или нематериальных

товаров. Таким образом, эффективность потребления транспортной услуги может также выражаться в снижении себестоимости конечных товаров.

К существенным элементам эффективности потребления транспортных услуг можно также отнести следующие.

Сокращение числа голодающего населения (18% жителей развивающихся стран и 34% населения Африки) на основе повышения степени транспортной доступности не только еды, но и ресурсов для производства пищи в те регионы, где ее не производят.

Сокращение числа населения, проживающего за чертой бедности. Исследования, проводившиеся экспертами Всемирного банка, показали, что население регионов, испытывающих дефицит в транспортных услугах, обладает более низким среднедушевым доходом, чем тех, где транспортный комплекс представлен более разнообразно.

Редуцирующее влияние на глобальную безработицу - при наличии развитой транспортной сети степень доступности новых рабочих мест повышается, что позволяет большему числу населения мигрировать в регионы с высоким спросом на человеческий труд. Кроме того, транспортный комплекс самостоятельно выступает в качестве источника занятости населения: по оценке Всемирного банка, в мировом транспортном комплексе занято от 5 до 8% всего экономически активного населения мира. Использование общественных работ при строительстве объектов транспортной инфраструктуры является одним из наиболее эффективных методов борьбы с бедностью. Данная мера применима также при стремлении сократить негативные последствия экономических рецессий и кризисов, природных катаклизмов и в регионах с очень высокой долей бедного населения.

Повышение удельного веса населения, получающего начальное образование. Прямой связи между принятием решения получить начальное образование (например, посетить школу) и наличием транспорта нет, однако, если предположить, что единствен-

ным барьером для посещения школы является ее недоступность с точки зрения транспорта, то снижение этого барьера подразумевает собой, что большее число учеников будет присутствовать в образовательном процессе. Рост транспортной доступности объектов образования в 1,4-2 повышает число обучающихся.

Рост числа населения, получающего доступ к услугам здравоохранения. Согласно Всемирной организации здравоохранения, увеличение удаленности объектов здравоохранения на 10% ведет к росту смертности на 2%. Транспортная доступность объектов здравоохранения, по существу, явление двустороннее - развитие транспортной сети предопределяет тот факт, что не только пациент может экстренно добраться до места госпитализации, но и медицинский персонал до проблемных регионов.

Выравнивание гендерного баланса в экономических и социальных отношениях общества. По оценкам ООН, около 70% из 1,3 млрд. человек, относящихся к бедным слоям населения, в развивающихся странах - женщины. Дискриминация проявляется в ограничении мобильности женщин, соответственно, рост мобильности способствует высвобождению времени, ранее затрачиваемого на перемещение, для альтернативных видов деятельности.

Получение контроля над транспортной системой другого государства дает основание для интеграции транспортной системы в единое целое и способствует поглощению производительных сил в данном регионе капиталом страны-метрополии.

Эффективность потребления транспортных услуг выражается в улучшении качества жизни населения, в росте так называемой "социальной вовлеченности" населения. В настоящее время в мировой экономике сформированы два региона, характеризующихся высокой экономической эффективностью транспортных услуг, - США и страны ЕС, и, исходя из существующей динамики развития, основные тенденции будут заключаться в дальнейшем усилении роли

этих регионов на рынке международных транспортных услуг. В силу уже сформировавшихся структур распределения производственных мощностей в развитых странах региональные транспортные комплексы будут ориентироваться на дальнейшую интеграцию в сеть МТК и в построение единой мировой транспортной системы с центрами

управления и контроля в вышеуказанных регионах. В перспективе вполне реальна концентрация и централизация капитала в мировом транспортном комплексе с поглощением региональных перевозчиков транснациональными, вследствие чего различия в эффективности транспортных услуг по регионам только усилятся.

Общая постановка конфликтной задачи, ориентированной на динамическое равновесие интересов сторон

В.Н. Кишенин

кандидат политических наук,

докторант Всероссийского научно-исследовательского института проблем вычислительной техники и информатизации

Конфликты экономического характера появляются в результате деления общих ресурсов, предназначенных для достижения различных целей управления. Такие цели называются конфликтными. Участниками конфликтного процесса являются реальные структурные подразделения или их руководители, общие цели которых могут не быть конфликтными, так как формально коллектив должен стремиться к удовлетворению общих интересов, например, к повышению конкурентоспособности организации или ее прибыли, снижению затрат, повышению платежной и другой устойчивости, финансовой стабильности и т. д. Конфликтность, как правило, возникает не на уровне общих целей, а на уровне терминальных целей, которые непосредственно ориентированы на использование тех или иных ресурсов.

Концепция динамического равновесия интересов сторон, в отличие от оптимизационных, игровых, балансовых и других методов, предназначенных для распределения ресурсов, позволяет добиться такого равновесия на основе замены одного ресурса другим. Методы поиска эквивалентной замены одного ресурса другим повышают вероятность решения задач подобного рода.

Рассмотрим постановку задачи, решение которой позволяет отыскать максимально возможный уровень достижения конфликтных целей при заданных объемах взаимозаменяемых ресурсов.

Введем понятие уровня достижения цели, под которым будет пониматься числовое значение экономического показателя (далее просто показатель). Понятие "уровень" предполагает знание направления, в котором следу-

ет двигаться, желая достичь определенную цель. Значение показателя может как снижаться, так и увеличиваться, приближаясь или отдаляясь от желаемого уровня.

Введем точку X с координатами x_1, x_2, \dots, x_n , которые соответствуют терминальным узлам дерева ресурсов, связанных в симметричную структуру. Пусть эта структура предназначена для выработки управляющих предписаний, выполнение которых приведет к достижению цели A . Уровень достижения данной цели определяется набором функций, с помощью которых отрабатывается дерево целей (промежуточные уровни целей). Так как разрешение конфликтов осуществляется с определенной целью, должен существовать критерий, согласно которому можно оценить уровень ее достижения. Как правило, лицо, принимающее решение, стремится определить тот максимальный или минимальный уровень в достижении цели, который возможен при имеющихся ресурсах. Такое желание можно представить в следующей форме:

$$Y(A) = f(f_1, f_2, \dots, f_n, B) \rightarrow \max(\min),$$

где $Y(A)$ - уровень достижения цели A ;

f - функционал, определенный на классе функций f_i , вычисляющих уровни достижения как промежуточных, так и головной цели;

B - базис, содержащий исходный вектор (x_1, x_2, \dots, x_n) и служащий для многоуровневых вычислений зависимости $Y(A)$.

Например, если дерево целей имеет три уровня, то зависимость $Y(A)$ от промежу-

точных функций можно представить следующим образом:

$$f_1 = f_1(f_{11}, f_{12}, \dots, f_{1n}), \quad f_2 = f_2(f_{21}, f_{22}, \dots, f_{2n}),$$

$$\dots, \quad f_n = f_n(f_{n1}, f_{n2}, \dots, f_{nm}),$$

$$f_{11} = f_{11}(x_1, x_2, \dots, x_k),$$

$$f_{12} = f_{12}(x_{k+1}, x_{k+2}, \dots, x_{k+p}), \quad \dots,$$

$$f_{1t} = f_{1t}(x_{k+p+1}, x_{k+p+2}, \dots, x_{k+p+t}),$$

где f_i - функция, с помощью которой вычисляется уровень достижения i -й цели, находящейся на втором уровне дерева целей;

f_{ij} - функция, вычисляющая уровень достижения j -й цели, находящейся на третьем уровне и связанной с i -й вышестоящей целью.

Числовое значение функционала $Y(A)$ указывает на достигнутый абсолютный уровень цели A .

Аналогично введем точку Z с координатами x_1, x_2, \dots, x_n в том же n -мерном пространстве. Как и ранее, координаты соответствуют терминальным узлам дерева ресурсов, предназначенного для достижения цели B . Уровень ее достижения вычисляется своим набором функций, с помощью которых обрабатывается дерево целей. Если у лица, принимающего решение, появилось желание определить максимальный или минимальный уровень в достижении цели B ($Y(B)$), который возможен на основе приданных для этого ресурсов, то это желание, по аналогии с предыдущей целью, можно отобразить следующим образом:

$$Y(B) = \xi(\xi_1, \xi_2, \dots, \xi_n, B) \rightarrow \max(\min),$$

где $Y(B)$ - уровень достижения цели B ;

ξ - функционал, определенный на классе функций, вычисляющих уровни достижения как промежуточных, так и головной цели;

B - базис, содержащий исходный вектор (x_1, x_2, \dots, x_n) и служащий для многоуровневых вычислений зависимости $Y(B)$.

Как видим, базис B для обоих функционалов один и тот же, что и является причиной порождения конфликтов.

Если дерево целей, предназначенное для достижения цели B , имеет два уровня, то промежуточные функции можно представить в виде

$$\xi_1 = \xi_1(x_1, x_2, \dots, \xi_s),$$

$$f_2 = \xi_2(\xi_{s+1}, \xi_{s+2}, \dots, \xi_{s+p}), \quad \dots,$$

$$\xi_m = \xi_m(\xi_{s+p+1}, \xi_{s+p+2}, \dots, \xi_{s+p+t}),$$

где ξ_i - функция, с помощью которой вычисляется уровень достижения i -й цели, находящейся на втором уровне дерева целей.

Для снижения напряжения, возникшего в процессе потребления общего ресурса, введем коэффициент, отражающий степень конфликтности. С его помощью можно снизить "агрессивность" участников конфликта, учитывая среднюю приоритетность терминальных целей. Если обозначить через Δx_i^A прирост ресурса, который должен обеспечить продвижение к заданному уровню цели A , а через Δx_i^B цели B , то конфликтность можно снизить за счет применения следующих показателей:

$$\Delta \bar{x}_i^A = \frac{\Delta x_i^A}{\psi_i^y(A)}, \quad \Delta \bar{x}_i^B = \frac{\Delta x_i^B}{\psi_i^y(B)}$$

$$\text{для } \psi_i^y(A), \psi_i^y(B) \geq 1,$$

$$\Delta \bar{x}_i^A = \Delta x_i^A \cdot \psi_i^y(A), \quad \Delta \bar{x}_i^B = \Delta x_i^B \cdot \psi_i^y(B)$$

$$\text{для } \psi_i^y(A), \psi_i^y(B) < 1,$$

где $\Delta \bar{x}_i^A, \Delta \bar{x}_i^B$ - скорректированные объемы приростов i -го ресурса, затребованные для достижения целей A и B , соответственно;

$\Delta x_i^A, \Delta x_i^B$ - первоначально затребованные приросты i -го ресурса, предназначенные для достижения целей A и B , соответственно;

$\psi_i^y(A), \psi_i^y(B)$ - степень условной конфликтности, порождаемая со стороны цели А и со стороны цели В, соответственно.

Введенные показатели будут использоваться для снижения затребованных объемов ресурсов, что снижает скорость нарастания конфликтной ситуации.

Конфликтность можно уменьшить также за счет введения различных квот на использование общих ресурсов. В данном случае целесообразно установить квоты относительно некоторой базы, например, исходных объемов каждого ресурса. Тогда любое обращение к ресурсу должно соотноситься с установленными для каждой конфликтующей стороны ограничениями вида

$$\Delta x_i^A \leq v_i^A, \Delta x_i^B \leq v_i^B,$$

где v_i^A, v_i^B - квоты на использование i -го ресурса

со стороны цели А и цели В, соответственно.

Будем считать, процесс деления ресурсов выполняется либо в строгой, либо в сбалансированной очередности. Тогда при наличии двухмерной иерархической симметричной базы знаний задачу разрешения конфликтной ситуации, возникающей в процессе соблюдения динамического равновесия сторон для достижения двух целей, можно представить следующим образом:

$$\left\{ \begin{array}{l} Y(A) \rightarrow Y(\tilde{A}) \quad (1) \\ Y^i(A) = \tau^i(A)Y^{i-1}(A) \quad (2) \\ Y^{i-1}(A) \pm \Delta Y^{i-1}(A) = f(f_1, f_2, \dots, f_n, \psi_i(A), \\ x^{i-1} \pm \Delta x^{i-1}, v^{\max}, v^A, \alpha^A) \quad (3) \\ Y(B) \rightarrow Y(\tilde{B}) \quad (4) \\ Y^i(B) = \tau^i(B)Y^{i-1}(B) \quad (5) \\ Y^{i-1}(B) \pm \Delta Y^{i-1}(B) = \xi(\xi_1, \xi_2, \dots, \xi_m, \psi_i(A), \\ x^{i-1} \pm \Delta x^{i-1}, v^{\max}, v^B, \alpha^B), \quad (6) \end{array} \right.$$

где $Y(\tilde{A}), Y(\tilde{B})$ - уровни в достижении целей А и В, заданные лицом, формирующим решение;

$Y(A), Y(B)$ - текущий уровень в достижении целей А и В, соответственно;

$Y^i(A), Y^i(B), Y^{i-1}(A), Y^{i-1}(B)$ - уровень в достижении целей А и В, полученный в результате выполнения i -й и $i-1$ итераций, соответственно;

$\tau^i(A), \tau^i(B)$ - коэффициенты, корректирующие уровни в достижении целей А и В после $i-1$ итерации;

f, ξ - функционалы, определенные на иерархически связанных функциях и предназначенные для вычисления уровней в достижении главных целей А и В, соответственно.

Значения функционалов на $i-1$ итерации зависят:

- от текущих значений переменных x^{i-1} и их приростов Δx^{i-1} ;

- квот, устанавливаемых для каждой из конфликтующих сторон на использование ресурсов v^A, v^B ;

- суммарных степеней конфликтности $\psi_i(A), \psi_i(B)$, возникших со стороны целей А и В, соответственно;

- максимальных объемов ресурсов, имеющихся на предприятии v^{\max} ;

- коэффициентов приоритетности в достижении целей А и В, а также коэффициентов приоритетности всех промежуточных целей α^A, α^B ;

- приростов в достижении целей А и В на $i-1$ -й итерации - $\Delta Y^{i-1}(B), \Delta Y^{i-1}(A)$;

- прироста ресурса x , равного Δx^{i-1} , вычисленного на $i-1$ -й итерации для продвижения какой-либо цели на один шаг.

Выражения (1) - (4) указывают направления, в которых следует продвигаться для достижения целей А и В. Уровень в их достижении может подниматься, например, если целью является увеличение прибыли, или снижаться, если целью служит показатель затрат на хранение или транспортировку продукции.

Итерационные выражения (2) - (5) указывают на то, что каждый последующий шаг в продвижении к целям А и В зависит от предыдущего, скорректированного с помощью коэффициентов $\tau^i(A)$ и $\tau^i(B)$. Эти коэффициенты зависят от выбранной стратегии разрешения конфликтных ситуаций.

Функционалы (3) и (6) отражают формальное представление задачи обратных вычислений, заключающейся в данном случае в том, что следует определить такие приросты $\pm \Delta x$ переменной x , которые обеспечат прирост функционала на величину

или $\pm U^{i-1}(B)$ на $i-1$ -й итерации.

Прирост шага в направлении к достижению целей зависит от квот, устанавливаемых для каждой из сторон на использование общих объемов ресурсов, приданных для достижения цели. Величина приростов $\pm \Delta x$ зависит от коэффициентов приоритетности в достижении всех целей и подцелей (), определяемых лицом, принимающим решение.

Если выражения (2) и (5) предназначены для выполнения прямых вычислений, то (3) и (6) - для обратных. Последние необходимы для выдачи ответа на вопрос: какие средства требуются для продвижения к цели еще на один шаг? Так как средства ограничены, вычисления должны осуществляться в соответствии со следующими неравенствами:

$$|\Delta x_i^A| \leq v_i^A, i = 1, \dots, n \quad (7)$$

$$|\Delta x_i^B| \leq v_i^B, i = 1, \dots, n \quad (8)$$

$$v_i^0 + |\Delta x_i^A| + |\Delta x_i^B| \leq v_i^{\max}, i = 1, \dots, n \quad (9)$$

$$\sum_{i=1}^n \Delta x_i^A \pm \Delta x_{i-1}^A \leq \Delta v_k^{\max}, \quad (10)$$

$$\sum_{i=1}^n \Delta x_i^B \pm \Delta x_{i-1}^B \leq \Delta v_k^{\max} \quad (11)$$

где $|\Delta x_i^A|, |\Delta x_i^B|$ - прирост i -го ресурса по модулю, затребованного для достижения целей А и В;

v_i^A, v_i^B - квота, установленная на i -й ресурс для целей А и В;

v_i^{\max}, v_i^0 - максимальный и исходный объем i -го ресурса;

$\Delta x_{i-1}^A, \Delta x_{i-1}^B$ - прирост предыдущего i -го ресурса, рассматриваемого в качестве дефицита для i -го узла, возникшего в процессе достижения целей А и В;

Δv_k^{\max} - максимально возможный прирост конечного ресурса, расположенного последним на терминальной оси;

n - количество узлов на терминальной оси.

Ограничения (7) - (11) должны выполняться на каждой итерации в продвижении к поставленным целям, индексы итераций в неравенствах не указаны для того, чтобы излишне их не усложнять.

Неравенства (7) и (8) указывают на необходимость учета квот, устанавливаемых на соответствующий ресурс для каждого из участников конфликтного процесса. Прирост в потреблении ресурса, затребованного каждой из сторон, не должен превышать некоторую величину (v_i^A, v_i^B). Прирост в потреблении i -го ресурса в зависимости от содержания задачи может быть как положительным, так и отрицательным. Поэтому в ограничениях (7) и (8) он должен рассматриваться по модулю.

Неравенство (9) устанавливает ограничения на общий объем затребованных приростов в потреблении i -го ресурса с обеих сторон. Эта сумма не должна превышать максимальный объем данного ресурса, имеющегося в организации (). Так как общее количество распределяемых ресурсов равно n , количество ограничений вида (7) и (9) равно $3n$.

Последние два неравенства (10) и (11) связаны с реализацией концепции погашения дефицита ресурсов за счет их взаимного превращения.

Практическая реализация данной концепции показывает, что объем дефицита по мере продвижения расчетов к концу терминальной оси может быстро возрасти. В конечном счете, если не принять во внимание ограничения, о которых шла речь ранее, вся тяжесть непогашенных дефицитов возлагается на последний ресурс, объем которого конечен и равен Δv_k^{\max} . Отсюда, общий объем непогашенного дефицита не должен превышать установленной величины.

Поставленная задача предназначена для деления ресурсов в процессе достижения двух целей. Ее можно обобщить для n -целей, что требует более тщательного исследования проблемы снижения конфликтности

и взаимного погашения дефицита ресурсов. По форме записи ее можно было бы отнести к оптимизационным, однако метод ее решения не обеспечивает наилучшего решения. При этом стратегия разрешения конфликта достаточно жестко ограничивает пространство, в котором находится ответ (ограничения (7-11)). Отсюда, полученный результат не является оптимальным. Кроме того, эта задача нами не рассматривается и в качестве вариационной, так как достаточно трудно определить, к какому классу относятся функции f_i : непрерывные ли они на некотором отрезке, имеют ли непрерывную производную, имеют ли кусочно-линейную производную, имеют ли непрерывную m -ю производную. Поэтому актуальной является разработка метода приближенного решения поставленной задачи, носящего итерационный характер.

Современный хозяйственный механизм

Классификация и синтез финансовых технологий

В.Е. Павлович

кандидат технических наук, доцент

НОУ ВПО «Международный институт рынка», г. Самара

Принимая во внимание, что одним из результатов произошедшей в 60-80-х гг. XX в. мире информационной революции является повышение требований к креативной деятельности персонала и возможность быстрого тиражирования инноваций, предприятиям необходимо вырабатывать новые подходы к управленческой деятельности.

Одним из таких подходов является технологизация управленческих процессов. Технологизация, с одной стороны, рутинизирует работу менеджеров, но, с другой - дает возможность быстрее обучать персонал, тренируя навыки. Это позволяет более опытным и обладающим креативным мышлением менеджерам сосредоточиться на разработке инноваций для достижения предприятием конкурентных преимуществ. Целью является соединение стратегии с операционными задачами и измерение показателей, гарантирующих повышение добавленной стоимости.

Целью финансовой технологии выступает оптимизация выбранного процесса управления финансами, рационализация его путем исключения операций, которые не являются необходимыми, или добавления новых для достижения результата.

Функция финансов играет ключевую роль в организациях, так как связывает интересы собственников с бизнес-стратегией и операционными показателями функционирования. Это позволяет трансформировать модель управления предприятием через трансформацию финансовой функции. Причины трансформации процесса управления финансами:

1. Появление новых технологий обработки информации.

1.1. Система клиент-сервер.

1.2. Автоматические устройства, устраняющие необходимость ручного ввода данных (сканеры штрих-кодов и т.д.).

1.3. Управление потоками работ, управление документами для автоматизации совместного ведения расчетов;

1.4. Промежуточное программное обеспечение для интеграции электронных приложений.

1.5. Интерактивные инструменты для автоматизации анализа информации по индивидуальным настройкам пользователя.

2. Изменение внешней среды.

2.1. Рост влияния акционеров, что заставляет менеджеров предприятия управлять стоимостью фирмы и контролировать величину акционерного капитала.

2.2. Повышение экологической, этической и социальной ответственности фирмы.

2.3. Изменения в организационной культуре.

2.4. Аутсорсинг.

2.5. Глобализация финансовых и бизнес-центров.

Следует остановиться на отличиях финансовых технологий от технологий менеджмента или производства:

- государство не регулирует и не вмешивается ни в технологические процессы, ни в управленческие технологии, если нет нарушений требований охраны труда или экологической безопасности; напротив, применение финансовых технологий жестко регламентируется государством и контролируется его органами;

- многие инновационные финансовые технологии появлялись в так называемых «серых зонах» с использованием пробелов в действующем законодательстве; после их появления государство вынуждено было вносить коррективы в нормативные акты;

- финансовые технологии связаны с движением денежных средств - наиболее ликвидного и уязвимого ресурса предприятия

тия, что вызывает дополнительные требования к соблюдению финансовой безопасности предприятия;

- большая часть финансовых технологий действует за пределами предприятия;
- финансовые технологии уязвимы для копирования и использования конкурентами, их нельзя защитить как объекты интеллектуальной собственности, следовательно, получить конкурентное преимущество на длительный срок с их помощью невозможно.

Операторное управление для технологии может иметь вид

$$ТХН = \{R, X, Y, I, W, L\},$$

где R - преобразуемый ресурс;

X - множество входных параметров ресурса;

Y - множество выходных параметров ресурса;

I - множество необходимого оборудования (инструментов);

W - множество работ (воздействий);

L - множество персонала.

Операторное управление для технологического процесса будет иметь вид

$$ТХНП = \{R, X, Y, I, W, L, T, \Phi\},$$

где R - преобразуемый ресурс;

X - множество входных параметров ресурса;

Y - множество выходных параметров ресурса;

I - множество необходимого оборудования (инструментов);

W - множество работ (воздействий);

L - множество персонала;

T - множество моментов времени t;

Φ - множество способов формализации процесса.

Можно представить ресурс как динамическую систему вида

$$Д = \{T, X, Y, Z, F, G\},$$

где T - множество моментов времени t;

X - множество входных параметров ресурса;

Y - множество выходных параметров ресурса;

Z - множество состояний системы z;

F - оператор перехода, отражающий изменение состояния системы под влиянием воздействий;

G - оператор выходов, отражающий изменение выходных параметров системы под влиянием воздействий.

Как и обычная, финансовая технология предполагает наличие:

- ресурса (предмет труда) - финансово-хозяйственной связи;
- определенного финансового инструмента (средство труда), лежащего в основе построения финансовой связи;
- определенной последовательности работ (процесс труда), которые надо проделать с помощью стандартного или синтезированного финансового инструмента и персонала определенной квалификации, который должен выполнить эту работу.

Бюджет производства по-прежнему остается основной финансовой технологией фирмы, именно здесь реализуется контрольная функция финансов, однако возникает необходимость включения новых методов в процесс составления бюджетов. К этим методам относятся: управление на основе стоимости, система сбалансированных показателей, бенчмаркинг, сценарное планирование.

Автором разработана классификация финансовых технологий (см. таблицу).

Рассматриваемые классы удобно использовать как подходы на начальном этапе синтеза финансовых технологий. Этим классам необходимо поставить в соответствие методы формализованного представления. Таким образом, задав классы разрабатываемой финансовой технологии, можно выбрать метод, который позволит отобразить ее с требуемой адекватностью.

В разработанной классификации были использованы следующие основания деления объема понятия, или классификационные признаки, разбитые на две группы: k^u - целевые и k^o - организационные.

Следует отметить, что воздействие на финансовую связь предприятия должно проводиться с учетом интересов партнера (клиента). Общая схема построения подобных воздействий представлена на рис. 1.

Представленная на схеме структура состоит из двух идентичных наборов операций I и II выбора финансовых инструментов ΦI_1 и ΦI_2 , соответственно. Подробно раскры-

Классификация финансовых технологий

Классификационный признак	Значения классификационного признака
Направленность на решение задач предприятия (k^u_1)	Стратегические Тактические
Ожидаемое проявление эффекта (k^u_2)	В краткосрочном периоде В среднесрочном периоде В долгосрочном периоде
Направленность на результат в координатах «риск-доходность» (k^u_3)	Увеличение доходности Снижение рисков
Направленность на элемент капитала (k^u_4)	Зависит от количества классификационных признаков капитала
Обязательность для предприятия (k^u_5)	Обязательные (неизбежные) Добровольные
Направленность на связи предприятия (k^u_6)	В зависимости от количества выделяемых внешних и внутренних связей предприятия
Привлечение финансового посредника (k^o_1)	$k_2 = 0, \dots, p$, где p - количество привлекаемых финансовых посредников
Создание специальной структуры для реализации технологии (k^o_2)	Специальная структура не создается Создается внутренняя структура Создается внешняя структура Создаются и внутренняя и внешняя структуры
Количество используемых финансовых инструментов (k^o_3)	$k_4 = 0, \dots, f$, k - количество используемых финансовых инструментов
Место в финансовом цикле предприятия (k^o_4)	k^o_4 зависит от количества этапов финансового цикла
Инновационный характер технологии (k^o_5)	Аналоги есть Аналогов нет
Применение специальных технических средств (k^o_6)	Без применения С применением
Требования к персоналу (k^o_7)	Стандартные требования к персоналу Повышенные требования к персоналу
По месту в бизнес-процессе предприятия (k^o_8)	Зависит от количества этапов, на которые делится бизнес-процесс

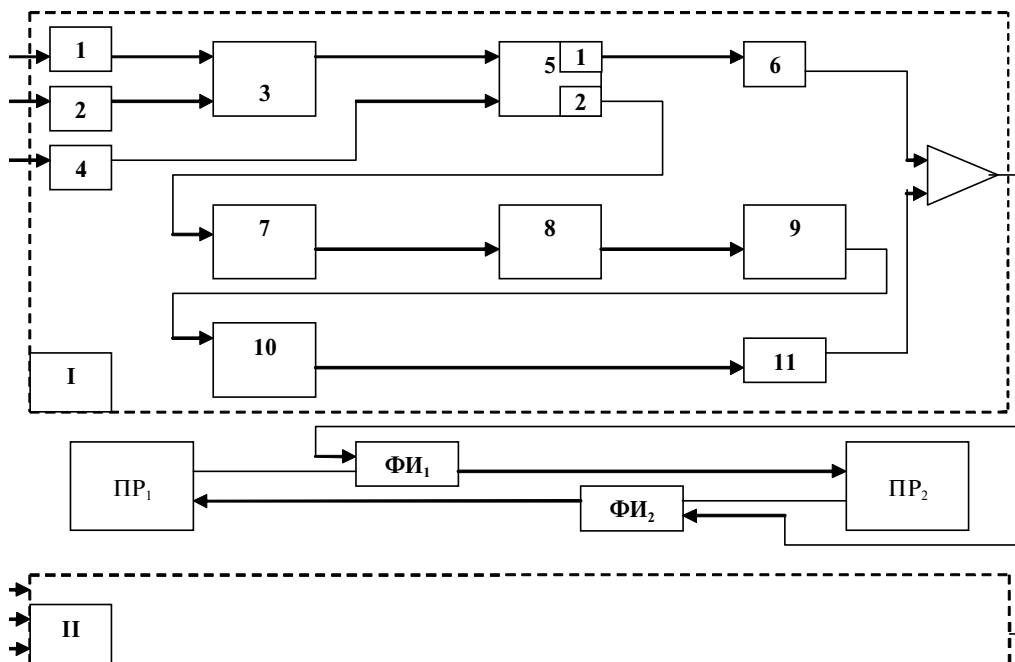


Рис. 1. Структура финансовой технологии

та структура набора операций I. В блоке 1 анализируются показатели финансового рынка, в блоке 2 - определенные показатели внешней среды, далее эта информация используется для формирования целей выбираемого финансового инструмента (блок 3). Цели сравниваются в блоке 5 с имеющимися в распоряжении предприятия финансовыми инструментами (блок 4). Если один из имеющихся в данный момент в распоряжении предприятия финансовый инструмент подходит по целям, информация об этом поступает в блок 6, где производится адаптация финансового инструмента к условиям данной сделки, и он занимает свое место в хозяйственной связи предприятия $ПР_1$ с предприятием $ПР_2$. Если в наличии у предприятия нет финансовых инструментов, удовлетворяющих его целям, информация об этом поступает с выхода 2 блока 5 в блок 7, где формулируется концепция разрабатываемого финансового инструмента, затем в блоке 8 формируется бюджет внедрения финансового инструмента, проводится необходимое лицензирование (блок 9), обучение персонала работе с данным финансовым инструментом (блок 10) и заключительная адаптация разработанного финансового инструмента к условиям сделки (блок 11).

В качестве примера финансовой технологии для пассажирского транспортного предприятия можно рассмотреть следующую работу, выполненную под руководством автора. Финансовым инструментом, реализующим связь между транспортной компанией и потребителем, является тариф. В современных условиях в ответ на растущую дифференциацию требований потребителей поставщики дифференцируют качественные характеристики продукции и усложняют тарифы, что позволяет потребителям получать услуги по оптимальному значению показателя «цена/качество». Для пассажирских железнодорожных перевозок был предложен метод дифференцирования тарифов. В основу его положена модель финансовых отношений, основанная на потребительском поведении пассажиров, изученном в результате анкетирования.

В рамках рассматриваемой модели предложено учитывать следующие факторы: сезонные колебания; за сколько суток до отправления приобретен билет; в какой день недели отправляется поезд; место в вагоне: верхнее, нижнее или боковое (для купейных и плацкартных вагонов). Таким образом, расчет цены билета должен строиться на основе поправочных коэффициентов к базовым ценам по типам вагонов:

$$Ц_{CB} = K_C \cdot K_{CP} \cdot K_{ДН} \cdot Ц_{БСВ}, \quad (1)$$

$$Ц_{KB} = K_C \cdot K_{CP} \cdot K_{ДН} \cdot K_{ВН} \cdot Ц_{БК}, \quad (2)$$

$$Ц_{ПЛ} = K_C \cdot K_{CP} \cdot K_{ДН} \cdot K_{ВН} \cdot K_B \cdot Ц_{БПЛ}, \quad (3)$$

где K_C - коэффициент сезонности;

K_{CP} - коэффициент, учитывающий, за сколько суток до отправления приобретен билет (рис. 2);

$K_{ДН}$ - коэффициент, учитывающий, в какой день недели отправляется поезд;

$K_{ВН}$ - коэффициент, учитывающий верхнее или нижнее место в вагоне;

K_B - коэффициент, учитывающий боковое место в вагоне;

$Ц_{БСВ}$ - базовая цена места в СВ;

$Ц_{БК}$ - базовая цена места в купейном вагоне;

$Ц_{БПЛ}$ - базовая цена места в плацкартном вагоне.

Определение коэффициентов вышеприведенных формул для разработки метода дифференцирования тарифов проводилось исходя из данных анкетного опроса пассажиров и анализа населенности за 4 года наблюдений.

Так, коэффициент сезонности равен:

$$K_{Ci} = 3_{Ci} / 3,$$

где 3_{Ci} - среднее значение населенности в определенный месяц (или период) на основании фактической населенности;

3 - среднее значение населенности в месяц (или период) на основании фактической населенности.

Коэффициенты, учитывающие, за сколько суток до отправления приобретен билет (см. рис. 2), получены расчетным путем на основании данных анкеты.

$0,16 K_{CP1} + 0,38 K_{CP2} + 0,24 K_{CP3} + 0,22 K_{CP4} = 1$,
где $K_{CP1} = 1,325$ (билет приобретен в день отъезда);

$K_{CP2} = 1$ (билет приобретен за 1-3 дня до отъезда);

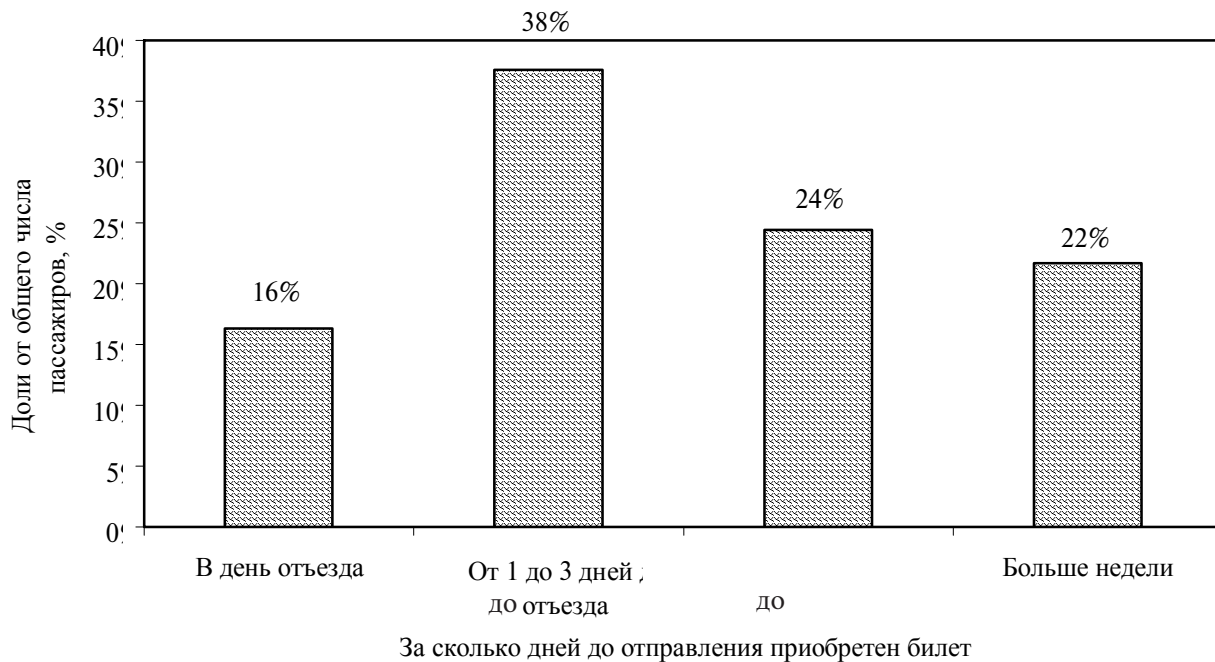


Рис. 2. Распределение пассажиров по срокам приобретения билета

$K_{СР3} = 0,935$ (билет приобретен за 4-7 дней до отъезда);

$K_{СР4} = 0,835$ (билет приобретен за 7 и больше дней до отъезда).

$$K_{дн} = 3 \frac{дн_i}{дн_i + 3},$$

От 4 до 7 дней до отъезда - где $дн_i$ - среднее значение населенности в определенный день недели на основании фактической населенности;

3 - среднее значение населенности в неделю на основании фактической населенности.

$$K_{ВН} = \begin{matrix} 1,04 & (\text{место нижнее}); \\ 0,97 & (\text{место верхнее}); \end{matrix}$$

$$K_{Б} = \begin{matrix} 1,075 & (\text{место не боковое}); \\ 0,925 & (\text{место боковое}). \end{matrix}$$

Данные коэффициенты получены на основании анкетирования. Большинство из респондентов считают, что разница в цене

билета на верхние и нижние места в вагоне должна быть от 6 до 10% (7%), а разница в цене билета на боковые и не боковые места в плацкартном вагоне должна быть 15 и больше процентов.

Предлагаемый метод дифференцирования пассажирских железнодорожных тарифов обеспечивает выполнение двух важных целей организации клиентоориентированного бизнес-процесса: не только учитывает поведение потребителей транспортной продукции, что повышает степень привлекательности предлагаемой услуги (перевозки) в глазах потребителей, но и способствует достижению главной цели любого предприятия - увеличения выручки.

Мониторинг в системе диагностики и стратегического планирования развития промышленного предприятия

С.О. Гордеев

Институт социально-экономических исследований
Дагестанского научного центра Российской академии наук

Высокий динамизм внешней среды и возрастание требований к практике управления предприятиями находят свое выражение в неуклонном совершенствовании как его функций, так и средств, способствующих принятию эффективных решений. Это диктует необходимость проведения всестороннего анализа не только возникающих, но и опережающих (возможных) изменений в различных областях деятельности предприятий, установления ее количественной оценки, причин тех или иных отклонений с целью разработки наиболее правильной линии поведения.

Выявляя и анализируя комплекс наиболее актуальных проблем, стоящих перед промышленным предприятием, руководству следует, прежде всего, выполнить диагностический этап управленческой деятельности. Он начинается с изучения текущего состояния внешней среды, от изменения которой во многом зависит функционирование и развитие предприятия как экономической системы и субъекта рынка. Это предопределяет необходимость совершенствования организационно-методического обеспечения диагностики качества хозяйствования, выбора инструментария, обладающего универсальным характером. Оно должно опираться, по нашему мнению, на единую систему критериев, норм и нормалей, которые способны обеспечить однозначный выбор из альтернативных вариантов развития предприятия.

С данной точки зрения, изучение изменений внешней среды должно исходить из соблюдения требований системного подхода, придающего комплексный характер проведению диагностики. Этому отвечает оценка внешней среды в следующем порядке:

- оценка изменений (воздействующих на разные аспекты хозяйственной деятельности предприятия), способствующая определению факторов наилучшего достижения выбранных целей функционирования и выполнению корректировки своей деятельности;

- определение факторов, представляющих угрозу для эффективной деятельности промышленного предприятия (угроза разорения).

Анализ внешней среды представляет собой процесс, посредством которого разработчики плана функционирования и развития контролируют внешние по отношению к предприятию факторы, чтобы определить наиболее перспективные возможности и угрозы его эффективной деятельности. Такой анализ помогает получить данные, требуемые для принятия решений, и важные результаты. Он дает промышленному предприятию время для прогнозирования возможностей, составления плана на случай непредвиденных обстоятельств и разработки системы раннего предупреждения на случай возможных угроз. Одновременно такой анализ представляет практический интерес и для разработки стратегий, которые могут превратить прежние угрозы в любые выгодные возможности. С точки зрения оценки этих угроз и возможностей роль диагностики внешней среды в процессе стратегического планирования заключается, по существу, в решении проблемы перемещения предприятия в положение, в котором оно должно находиться в будущем с учетом видения руководства. Это предполагает учет угроз и возможностей, с которыми может столкнуться предприятие. Они обычно выделяются в семь областей: экономика, политика, рынок, технология, конку-

ренция, международное положение и социальное поведение. Для оценки их влияния на эффективность промышленного предприятия необходимо провести мониторинг и диагностику факторов, действующих на него в каждой из указанных областей.

Обобщение теоретических и практических разработок данного направления позволяет определить содержание основных факторов в каждой из перечисленных выше областей влияния. К ним следует отнести, прежде всего, экономические факторы, которые должны постоянно диагностироваться и оцениваться. Они охватывают: темпы инфляции (дефляции), уровни занятости, международный платежный баланс, стабильность доллара США за рубежом и налоговую ставку. Каждый из этих факторов может представлять либо угрозу, либо новую возможность для предприятия. При этом следует иметь в виду их неоднозначность для разных предприятий. Так, спад производства в автомобильной промышленности является не только экономической угрозой для автозаводов, но и возможностью процветания для предприятий по выпуску запчастей для ремонта старых автомобилей.

Не менее важными в современной экономике становятся политические факторы, как следствие активизации участия лидеров бизнеса и предпринимательских фирм в политическом процессе. Они указывают на усиление роли государственной политики в деятельности предприятий. В этом аспекте важно постоянно отслеживать и анализировать следующие позиции:

- нормативные документы местных органов, региональных властей и федерального правительства;
- отношение политиков к антимонопольной деятельности;
- кредиты федерального правительства и регионов для финансирования долгосрочных вложений, ограничения по найму рабочей силы и возможности получения ссуды;
- соглашения по тарифам и торговле, направленные против других стран или заключенные с другими странами.

Отслеживать политические факторы необходимо также в связи с постоянным и активным участием правительства в деловых вопросах.

Областью постоянного беспокойства для промышленных предприятий выступает изменчивая рыночная внешняя среда. В ее анализ входят многочисленные факторы, которые могут оказать непосредственное воздействие на успехи или провалы предприятия. К основным из них, на наш взгляд, можно отнести: изменяющиеся демографические условия; жизненные циклы различных товаров и услуг; легкость проникновения на рынок; распределение доходов населения и уровень конкуренции в отрасли. В целом, анализ различных рыночных факторов дает возможность руководству укрепить позицию и уточнить стратегии предприятия по отношению к конкурентам.

Особое место в условиях рыночной экономики постиндустриального общества отводится технологическим факторам развития предприятий: резкие изменения в технологической внешней среде могут поставить предприятие в безнадежное, проигрышное конкурентное положение. Поэтому требуется их регулярный анализ и диагностика, обеспечивающие отслеживание изменений в технологии производства, применении средств информатизации в проектировании и предоставлении товаров (услуг) и технологии средств связи. Неоднозначность их воздействия на различные предприятия предполагает определение факторов технологической внешней среды, способных привести его в состояние “футурошока”. Этот термин ввел в оборот в 70-х гг. прошлого века Элвин Тоффлер как понятие “шок будущего”, означающее разрушительный стресс и дезориентацию, возникающие в индивидах из-за воздействия на них слишком больших перемен за короткое время. Своим действием он может разрушить предприятие.

Наряду с технологическими, в условиях глобализации возрастает влияние международных факторов. Поэтому крупные про-

мышленные предприятия и большинство мелких компаний России должны стремиться к активным действиям на международном рынке. Тем самым становится все более необходимым постоянно контролировать и оценивать изменения в данной области внешней среды, в которой угрозы и возможности могут возникнуть в результате легкости доступа к сырьевым материалам, деятельности иностранных картелей, изменений валютного курса и политических решений в странах, выступающих в роли инвестиционных объектов или рынков. Собственная стратегия предприятия может быть направлена на укрепление внутреннего рынка, поиск правительственной защиты против иностранных конкурентов или на расширение международной активности для противодействия стратегиям других компаний.

В данном аспекте ни одно предприятие не может себе позволить игнорировать факторы конкуренции. Они предопределяют необходимость проведения анализа конкурентов с учетом следующих диагностических элементов:

- анализ будущих целей конкурентов;
- оценка текущей стратегии конкурентов;
- обзор предпосылок в отношении конкурентов и отрасли, в которой функционируют данные компании;
- углубленное изучение сильных и слабых сторон конкурентов.

В совокупности они позволяют установить степень удовлетворенности конкурента своим положением, изменения в его стратегии, уязвимость и наиболее эффективные ответные меры со стороны конкурента.

Изучение указанных и других факторов (социального поведения) внешней среды позволяет создать перечень опасностей и возможностей, с которыми сталкивается предприятие в конкретных условиях функционирования и развития. Он включает взвешивание факторов (для измерения значимости каждого фактора для данной организации) и оценку воздействия каждого из них на деятельность промышленного предприятия. За основу формирования такого перечня нами была выбрана табличная форма расчета путем обработки экспертных данных с помощью аппарата нечетких множеств, приведенная ниже.

Воздействие фактора оценивается с помощью лингвистической переменной “Влияние факторов”, которая определяется на заданной шкале значений пятью термами T_j , $j = 1, 5$ - “очень слабое”, “слабое”, “среднее”, “большое” и “очень большое” влияние. Каждому терму переменной соответствует нечеткое интервальное множество значений оценки, определяемое с помощью отношения строгого порядка “оценка находится на заданном интервале, имеющем четкие границы значений”. При этом взвешивание фактора осуществляется с помощью степени принадлежности m_j оценки к заданному интервалу значений или к соответствующему терму T_j . Таким образом, оценка фактора задается парой $\langle m_j, T_j \rangle$, позволяющей осуществлять взвешивание действия каждого фактора как в качественной, так и в количественной форме, а также сравнивать между собой уровни воздействия на эффективность предприятия различных факторов, так как оно взвешивается для различных факторов по одной и той же шкале оценок.

Взвешивание факторов и оценки их влияния на предприятие с помощью нечетких множеств

После анализа перечня факторов и степени их воздействия проводится оценка сильных и слабых сторон предприятия. Для успешного планирования его деятельности необходимо иметь полное представление о его внутренних потенциальных возможностях и недостатках, а также о существенных внешних проблемах. Этому отвечает включение в мониторинг проведения маркетинговых исследований и стратегического планирования развития промышленного предприятия.

Переход на рыночные отношения, сопровождающийся разгосударствлением и приватизацией собственности, неизбежно приводит к появлению новых юридических лиц (субъектов собственности), а значит, и новых экономических структур. В таких условиях роль функции планирования возрастает, но характер, цели, формы и методы планирования видоизменяются в соответствии с его реальным предназначением. Оно вытекает из понимания плановости (плановмерности) как объективно необходимой формы управления экономическими процессами, так как постановка цели и пути ее достижения определяются сознательно. По такому принципу поддерживается и необходимое соотношение затрат ресурсов, движения продукта и стоимости.

Однако экономическая категория плановости неадекватна формам ее реализации. Практика промышленно развитых стран показывает, что планирование решает не только проблемы на уровне макроэкономической устойчивости и целевых программ, но и проблемы, не менее важные для обеспечения стабильного поступательного развития корпорации в условиях повышения риска рыночной среды. Возникновение новых отраслей на основе новых технологий, резкая дифференциация производства, изменение структуры промышленности кардинально расширили и изменили рамки рынков сбыта. Преобладающей формой организации крупных корпораций становится структура, включающая центры прибыли, получившие большую самостоятельность как в оператив-

ной работе, так и в определении количественных и временных параметров плана.

В настоящее время сложившаяся система управления первичными звеньями промышленности все более ощущает потребность в интеграции независимых планов развития подразделений на уровне единой долгосрочной концепции, определяющей общие цели, приоритеты в распределении инвестиционных ресурсов и главные направления развития производственно-хозяйственной деятельности. Практическому ее воплощению отвечает стратегическое планирование, в котором нашли свое отражение принципы управления промышленного предприятия.

Среди них следует отметить, прежде всего, непрерывный мониторинг (сканирование) тенденций развития национального хозяйства, который проводится по ряду основных направлений. К ним относятся:

- экономическое сканирование, т.е. анализ и оценка динамики макроэкономических показателей, экономической ситуации в отрасли конкурентов и положения на финансовом рынке;
- техническое сканирование, связанное с анализом и оценкой изменений в ходе научно-технической конкуренции и появления принципиальных новшеств, в том числе нетрадиционное использование известных технологий;
- политическое сканирование, предполагающее оценку политической ситуации, стабильности правительств, политического риска вложений в данный регион и системы государственного регулирования экономики.

В целом такой мониторинг предполагает сбор информации, оценку и прогноз значимости для предприятия важнейших изменений во внешней социально-экономической и технологической среде в целях подготовки стратегических решений на высшем уровне управления.

Проведение мониторинга подобной направленности способствует определению стратегических зон хозяйствования (принцип селективности стратегического планирова-

ния) и комплексности разработки стратегии. В этом аспекте предполагается анализ финансовой, ресурсной и организационной обеспеченности, а также определение и согласование временных и количественных параметров. Общее взаимодействие и содержание рассмотренных принципов стратегического планирования приведены на рисунке.

- разработку альтернативных вариантов;
- оценку, выбор и контроль реализации.

Стратегический анализ и прогностическое обеспечение составляют исходную базу и занимают одно из центральных мест в разработке стратегического плана. По направленности можно выделить три основные группы аналитико-прогностические работы:

Рис. Принципы стратегического планирования предприятия

Имеются различные подходы к пониманию основных результатов стратегического планирования. Сторонники формирования формализованных плановых структур к числу таких результатов относят планы, программы, отдельные проекты. С точки зрения практиков и управленческих консультантов, особое внимание должно уделяться повседневной деятельности менеджеров на основе понимания стратегических целей предприятия, путей их достижения, а также углубленного качественного анализа.

Хотя общий итог стратегической работы выходит далеко за рамки составления стратегических планов, главным результатом стратегического планирования остается разработка стратегической программы. Основные этапы разработки и реализации стратегии соответствуют классическому управленческому циклу принятия решения, который включает:

- стратегический анализ и прогностическое обеспечение;
- постановку целей;

- маркетинговые исследования;
- анализ ситуации на предприятии;
- анализ внешней среды (или сканирование внешней среды).

На заключительном этапе осуществляется увязка мероприятий программ, направленных на реализацию выбранной стратегии, между собой и по всем уровням управления фирмой. Программы (тактические планы) представляют структурированную, распределенную во времени последовательность действий на 6-8 месяцев, включающую описание мероприятий, оценку приоритетности и график выполнения, ответственных за реализацию и процедуру контроля.

Широкое распространение принципов стратегического планирования в американских и западноевропейских корпорациях привело к формированию соответствующей специализированной организационной структуры управления в виде интегрированной системы стратегических хозяйственных центров (СХЦ). Они формируют самостоя-

тельную стратегию, направленную против четко определенного внешнего конкурента. В состав СХЦ входят научные, производственные и сбытовые подразделения. Внутри СХЦ разрабатываются оперативные тактические планы (программы), представляющие собой инструкции для конкретных подразделений центра и исполнителей с графиче-

ком выполнения заданий. На уровне СХЦ осуществляется непосредственно стратегическое планирование: анализируются и прогнозируются тенденции развития рынка, оцениваются ресурсы, выбираются оптимальные альтернативы развития и даются задания на разработку функциональных программ.

Приоритеты при обосновании направления развития депрессивного региона

И.Х. Джанхотов

Институт экономики Российской академии наук

Темпы социально-экономического развития регионов России в значительной мере определяют и общие темпы роста ВВП страны. При обосновании направления развития каждого региона необходимо: во-первых, учитывать его природную и историческую специфику, обеспеченность факторами производства и социально-психологический климат; во-вторых, из множества существующих вариантов выбрать именно те приоритеты, которые обеспечат мультипликативный эффект. Для восстановления, например, такой республики, как Чеченская, требуется целенаправленный государственный протекционизм. При этом следует в рамках единого экономического пространства РФ соблюдать ряд принципов. В частности, принцип субсидарности, предполагающий разумное разграничение предметов ведения Российской Федерации и ее субъектов, а также полномочий субъектов и муниципальных образований, что особенно важно для распределения расходов между уровнями бюджетной системы. Не менее значимым представляется соблюдение принципа транспарентности (прозрачности) распределения бюджетных статей, позволяющего количественные параметры перераспределения оценить с позиции экономической, социальной и экологической эффективности. Это требует также разработки и реализации региональной комплексной программы обеспечения устойчивого развития региона, рассчитанной на долгосрочный период и учитывающей все составляющие социально-экономического развития. Теоретическая база программно-целевого планирования в значительной мере и выступает основой реализуемых в стране национальных приоритетов.

Для Чеченской Республики реализация приоритетов не должна ограничиваться толь-

ко теми, которые обозначены в перечне национальных проектов. Разрушения промышленной и гражданской сфер таковы, что необходимо вводить приоритеты, связанные с производственной и непроизводственной инфраструктурой, отдельно следует выделить строительство дорог, экологию, пищевую и перерабатывающую промышленность, сферу малого предпринимательства и др. Особое внимание должно быть уделено строительно-восстановительным работам, прежде всего в сфере жизнеобеспечивающих систем. Республике необходима специальная программа по восстановлению стройиндустрии. Учитывая имеющиеся ресурсы нерудных материалов, при наличии целевых средств, льготных кредитов и налоговых льгот в республике можно быстро поднять производство кирпича и железобетонных изделий, добычи песка, гравия и других материалов. Необходимо на республиканском уровне решить вопрос о выделении в долгосрочную аренду земельных участков для развития вышеуказанных производств.

Восстановление экономики Чеченской Республики может значительно затянуться, если не будут четко определены точки роста, обладающие мультипликативным эффектом. Получение такого эффекта определяется в динамике за счет включения в сферу производства все большего числа работников, в том числе и в смежных отраслях. По имеющимся данным, "государственные вложения в сельское хозяйство дают общий мультипликативный эффект, в 4-5 раз превышающий первоначальные вложения"¹.

Для Чеченской Республики опережающее развитие сельского хозяйства связано как с

¹ *Огнивцев С.Б.* Современная агропродовольственная экономика. М., 2000. С. 44.

его ролью в структуре валовой продукции и денежной выручки, так и с тем, что свыше 60% населения республики - это сельские жители. В 2004 г. в структуре денежной выручки удельный вес сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности составлял примерно 30%. Следует также отметить, что из общей численности населения республики 1121,4 тыс. человек в 2004 г. сельское население составляло 738 тыс. человек (65,8%), а численность зарегистрированных в органах занятости безработных - 359,7 тыс. человек (32,1%)². При этом в сельском хозяйстве было занято только 9,7 тыс. человек, что составляло 8,4% общей численности работающих.

Несмотря на роль и значение развития сельского хозяйства в деле сокращения безработицы и повышения продовольственной обеспеченности республики, на финансирование сельского хозяйства в 2004 г. было выделено 317 млн. руб., это 3,1% расходной части республиканского бюджета. При этом дебиторская задолженность составила 144,5 млн. руб. (из них 132,8 млн. руб., или 91,9%, просроченная), а кредиторская - 1075,8 млн. руб., в том числе 982,6 млн. руб., или 91,3%, просроченная. Кредиторская задолженность в сельском хозяйстве республики больше дебиторской в 7,4 раза. В целом приведенные данные о превышении кредиторской задолженности над дебиторской говорят о финансовом банкротстве, об отсутствии оборотных средств и возможности для расширенного воспроизводства. Без увеличения финансовых вложений в сельское хозяйство республики проблему безработицы практически не решить.

Кратко рассмотрим основные направления развития сельского хозяйства в Чечен-

² Для сравнения напомним, что до военных действий численность зарегистрированных безработных в Чеченской Республике в 1994 г. составляла 0,9 тыс. человек, при заявлении потребности предприятиями и организациями в 1,4 тыс. работников и не занятых трудовой деятельностью, но ищущих работы - 4 тыс. человек (Социально-экономическое положение России. 1994. М., 1994. С. 380, 383, 386).

ской Республике. Начнем с растениеводства. В 2004 г. общая посевная площадь республики составила 131,6 тыс. га, из них зерновые занимали 62,2%, кормовые - 31,5%, технические (сахарная свекла и подсолнечник) - 6%, картофель и овощи - 0,3%. В 2004 г. было получено 95,2 тыс. т зерновых, 18,2 тыс. т сахарной свеклы и 0,9 тыс. т подсолнечника. Вся эта продукция произведена в сельскохозяйственных организациях, там же сосредоточено и основное производство кормов. Основное же поголовье скота и птицы находится в хозяйствах населения. С целью стимулирования дальнейшего развития ЛПХ целесообразно усилить интеграцию сельскохозяйственных организаций и хозяйств населения. Для этого необходимо привести структуру посевных площадей в соответствие с потребностями животноводства хозяйств населения, сократив удельный вес пшеницы и увеличив производство ячменя и зернобобовых культур.

Особое внимание целесообразно уделить восстановлению садов и виноградников, наиболее трудоемких культур, позволяющих наладить переработку плодов и винограда. В ближайшие годы необходимо в республике восстановить виноградно-винодельческий подкомплекс АПК. Это был один из наиболее доходных комплексов, обеспечивающий существенное пополнение бюджета республики. В среднем за 1986-1990 гг. Чеченская Республика производила 10% валового сбора винограда в РФ (685,8 тыс. т). Общая площадь виноградников в среднем за 1986-1990 гг. составляла 16,8 тыс. га (из 156,2 тыс. га в России (10,7%). По объему производства винограда и по площади выращивания республика находилась на третьем месте в России, пропустив только Дагестан и Краснодарский край.

Однако затем произошло снижение объемов производства и площадей, занятых виноградом. Помимо кампании по борьбе с алкоголизмом, на снижение площадей под виноградниками повлияло и начатое с 1990 г. рыночное реформирование России, а для

Чеченской Республики эти процессы усугубились и военными действиями.

Дальнейшее развитие виноградарства в республике позволит обеспечить работой значительную часть ее сельского населения. Однако для решения проблемы требуется специальное постановление правительства, выделяющего эту сферу в целевую программу, установления государственного заказа и гарантированных цен при закупке винограда, льготных ставок по кредитам и авансирования закупок, льгот по налогам. Кроме того, учитывая, что в республике предстоит большая работа по восстановлению виноградников, целесообразно провести четкую работу по сортовой дифференциации, с тем чтобы впоследствии ввести систему по контролю и защите винодельческой продукции по происхождению.

Важнейшей проблемой для развития виноградарства выступает финансирование работ по закладке виноградников. Как известно, на поддержку виноградарства из федерального бюджета ежегодно выделяются средства: в 2004 г. эта сумма составила 192 млн. руб., что позволило посадить 5554 га виноградников, в среднем затраты на 1 га составили 35 тыс. руб. В довоенный период в республике было почти 16,8 тыс. га виноградников, в 2004 г. - 4,7 тыс. га или почти в 4 раза меньше. Для восстановления площадей в течение пяти лет в республику необходимо вкладывать по 85 млн. руб. ежегодно. Эти вложения должны быть четко специализированы и закреплены в бюджете.

Развитию животноводства в республике способствует наличие пастбищ и опыт по производству скотоводческой продукции, имевшийся до начала военных действий. В

1985 г. в республике производилось 35 тыс. т мяса, в 2005 г. - 2 тыс. т. В целом, реализация Программы поддержки и развития малого бизнеса в АПК республики в перспективе может обеспечить работой свыше 30 тыс. человек и увеличить производство мяса, молока, шерсти.

На начало 2005 г. в структуре поголовья скота на долю хозяйств населения приходилось 99,2% поголовья крупного рогатого скота (в том числе 99,5% коров), 97,9% овец и коз, 82% птицы и 96,6% лошадей. Реальная поддержка хозяйств населения с целью максимальной занятости избыточной сельской рабочей силы должна охватывать систему мероприятий, включающую:

1) усиление интеграции общественного и личного хозяйства по линии обеспеченности кормами, использования техники при обработке и уборке, транспортной поддержки ЛПХ;

2) государственную поддержку при организации кооперативов по переработке продукции и при производстве консервов, виноматериалов и вина, переработке мяса, молока, шерсти, организации народных промыслов. При этом целесообразно строительство мини-заводов по переработке продукции за счет бюджета под ключ, с передачей их кооперативам на условиях долгосрочной аренды с последующим выкупом;

3) организацию специальных подразделений по обслуживанию ЛПХ в транспортировке и реализации продукции; использование системы лизинга и регионального заказа, гарантирующего авансирование процесса производства и закупки произведенной продукции.

Информационное обеспечение управленческого контроля

Т.А. Корнеева

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

Современные рыночные формы и методы хозяйствования требуют активного проникновения внутреннего контроля в функции управления производственными подразделениями и предприятием в целом. Этим обусловлено расширение функций управленческого контроля, к которым следует отнести:

- обеспечение эффективности работы административного руководящего аппарата (менеджеров) посредством применения контрольных мер;

- четкое определение обязанностей отделов и работников, которое исключило бы совпадение или, наоборот, неопределенность в ответственности за участок производства или проведение конкретной операции;

- разработку системы учета, обеспечивающей оперативное получение полной и точной информации о результатах реализации производственной программы, исполнения работниками своих обязанностей;

- разработку форм отчетности для производственного аппарата и дирекции с целью составления информации (на основе бухгалтерских данных) о положении дел на производстве и привлечения внимания к положительным и отрицательным моментам выполнения программы;

- проверку отдельных хозяйственных актов как неотъемлемого элемента оперативного руководства.

Отсюда следует, что информационное обеспечение управленческого контроля играет исключительно важную роль в функционировании всей его системы.

Организация информационного обеспечения управленческого контроля имеет большое значение и для повышения качества управления хозяйствующим объектом в це-

лом. Данная проблема до последнего времени практически не исследовалась и в специальной литературе не освещалась. На практике ей также не уделяется должного внимания, в результате чего задачи информационного обеспечения контроля четко не ставятся, а следовательно, либо не решаются вовсе, либо решаются на низком уровне, обычно в ходе выполнения других задач управления.

Под информационным обеспечением управленческого контроля, как мы считаем, следует понимать совокупность сведений, характеризующих фактическое состояние или изменение объекта контроля на определенный момент времени и основанных на нормативно-правовых, законодательных актах.

Информация, необходимая для проведения управленческого контроля, должна отвечать определенным требованиям: достоверности, достаточности, релевантности, полезности (эффект от использования информации должен превышать затраты на ее получение), понятности, оперативности, регулярности, надежности. Такими свойствами должна обладать любая информация, в том числе традиционного бухгалтерского учета. Однако их значимость может быть различна. Для управленческого контроля наиболее значимыми являются следующие требования: достоверности, достаточности, оперативности.

Достоверность информации зависит от таких факторов, как независимость и компетентность источника. Вместе с тем достоверность информации зависит от ее достаточности. При определении достаточности необходимо учитывать следующие положения:

- информация из независимого источника (от третьих лиц) более достоверна, чем

полученная непосредственно от сотрудников экономического субъекта;

- информация, выявленная в результате самостоятельного анализа или проверки, более достоверна, чем сведения от других лиц;
- аудиторская информация в форме документов и письменных сообщений более достоверна, чем сообщения в устной форме.

Информация из разных источников должна сопоставляться.

Качество и убедительность информации зависят от ее оперативности. Известно, что успех корректирующих воздействий во многом зависит от желания подчиненных устранять обнаруженные недостатки. Если корректирующее действие проводится немедленно после обнаружения таких недостатков, то оно вызывает меньшее сопротивление. Иное дело, когда, например, через неделю после обнаружения нежелательной ситуации приходит указание об ее устранении. К этому времени подчиненные уже и сами могли устранить недостатки. В данном случае информация будет избыточной или ненужной.

Все остальные требования, на наш взгляд, играют подчиненную роль: несущественная информация, даже если она вполне достоверна, не может помочь в принятии управленческих решений.

Релевантными для принятия управленческого решения можно считать те сведения, которые непосредственно связаны с данным решением: условия, в которых принимается решение; целевые критерии; набор возможных альтернатив (какие решения в принципе можно принять); последствия принятия каждой из альтернатив (что произойдет, если будет принято то или иное решение).

Круг источников внешней и внутренней информации для обеспечения управленческого контроля достаточно широк. К ним относятся:

- документы, регламентирующие деятельность предприятия (устав, регистрационное свидетельство, учетная политика, внутрифирменные инструкции);

- документы, отражающие результаты деятельности (бухгалтерская и статистическая отчетность, экономические анализы);

- материалы различных проверок, судебных и арбитражных исков;

- документы, связанные с планированием деятельности предприятия (инвестиционные программы и бизнес-планы, сметы, проекты);

- документы оперативной и текущей деятельности предприятия (протоколы заседаний совета директоров и собраний акционеров, договоры и соглашения);

- письменная информация, полученная по результатам бесед с руководством и персоналом, при осмотре предприятия;

- первичные учетные документы, регистры бухгалтерского учета, результаты инвентаризации имущества и обязательств.

Информация, составляемая на базе перечисленных выше источников, организуется в различные информационные системы, которые все более широко используются на предприятиях. Именно эти системы становятся сегодня основой информационного обеспечения управленческого контроля.

Информационное обеспечение управленческого контроля предусматривает сбор, обработку и передачу финансовой и нефинансовой информации, используемой менеджерами для планирования и контроля хода деятельности подразделений, измерения и оценки полученных результатов.

Информационное обеспечение в системе управленческого контроля предполагает:

- идентификацию затрат и результатов с деятельностью конкретного структурного подразделения;

- персонализацию учетных документов;

- составление менеджерами смет на будущее и отчетов о результатах деятельности за отчетный период. Эти отчеты должны быть понятны как тем, кто оценивает, так и тем, чья деятельность оценивается.

Эффективность хозяйствования предприятия и его центров ответственности во многом зависит от выбора модели нормативного метода учета. Учитывая отраслевые осо-

бенности и специфику отдельных производств, можно выделить следующие модификации нормативного метода учета затрат:

- 1) учет по нормативным затратам;
- 2) параллельный учет фактических и нормативных затрат;
- 3) смешанный способ.

При использовании *первой модификации* на счетах бухгалтерского учета движение материальных ценностей отражают по нормативам. Все выявленные отклонения по мере их возникновения накапливаются и в конце отчетного периода присоединяются к нормативным затратам.

Проблемы данной модификации обычно связаны с распределением и перераспределением затрат: общепроизводственных, общехозяйственных, встречных услуг вспомогательных производств, распределением затрат между выпуском и незавершенным производством, себестоимостью проданных товаров (продукции, работ, услуг) и остатками затрат на складе готовой продукции и пр. Все перечисленные проблемы связаны с условными расчетами, поэтому в данной ситуации сложно говорить о фактической себестоимости продукции работ и услуг. Серия расчетов, связанных с усреднением и перераспределением затрат, подлежащих фиксации в учетной политике организации, начинается уже с отпуска материалов в производство. О фактической (в прямом смысле этого слова) себестоимости не может идти речи, так как оценку учетной стоимости отпущенных в производство материалов допускается производить по условным оценкам (ФИФО, ЛИФО, средневзвешенной), а транспортно-заготовительные расходы распределяются по учетным периодам и объектам калькулирования на основе среднего процента.

Следует отметить, что условные расчеты целесообразны, без них бухгалтерский учет становится неэффективным, т.е. выгода не покрывает затраты на его ведение. Однако специалистам по бухгалтерскому учету необходимо подбирать методики распределения за-

трат, наиболее адекватно отражающие действительное состояние вещей. Например, распределение расходов на обслуживание производства и управление - традиционное одноступенчатое и двухступенчатое калькулирование. Первое подразумевает распределение этих расходов пропорционально какой-либо базе (заработной плате производственных рабочих и т.д.) на объекты калькулирования. При двухступенчатом калькулировании, или "АВ-костинг", распределение осуществляется сначала на операции, затем на объекты калькулирования.

К недостаткам учета по нормативным затратам относится прежде всего то, что он не отвечает требованиям оперативного учета и контроля. Информация, генерируемая системой, поступает к менеджерам после окончания отчетного периода, что не дает возможности оперативно принимать управленческие решения по мере возникновения отклонений в производственном процессе.

При *второй модификации* нормативного метода учета затрат движение информации о затратах на производство и объеме выпуска продукции отражается в двух оценках: по фактически приведенным затратам и по нормативным затратам, запланированным к выпуску готовой продукции. Отклонения от норм выявляются в конце отчетного периода и представляют собой разницу между фактическими затратами и нормативными.

Третья модификация нормативного метода имеет два варианта. При первом варианте отклонения от норм, выявленные в течение отчетного периода, полностью относятся на себестоимость продукции (готовой, а при определенной учетной политике - реализованной). Нормативная себестоимость незавершенного производства на конец месяца исчисляется как разность между нормативной суммой затрат на производство и нормативной себестоимостью товарного выпуска. В результате все неучтенные в течение месяца или другого отчетного периода отклонения учитываются в остатках незавершенного производства.

При втором варианте отклонения от норм распределяются между продукцией и незавершенным производством. Здесь осуществляется повседневный контроль за затратами. Полученные в течение отчетного периода данные об отклонениях не обобщаются в регистрах бухгалтерского учета и не отражаются на счетах. Суммы отклонений определяются по каждой группе однородной продукции путем сопоставления фактических затрат с объемом выпуска продукции, оцененным по нормативной себестоимости. Незавершенное производство оценивают по нормативной себестоимости, исходя из балансов движения полуфабрикатов в производстве.

В практике западного учета применяется система оценки издержек на производство изделия, опирающаяся на нормативные издержки в дополнение к регистрации фактических затрат на счетах бухгалтерского учета либо заменяющая ее. В течение отчетного периода осуществляется оперативный контроль за фактическими издержками производства. Если фактические затраты выше нормативных (или наоборот), то это фиксируется на счетах отклонений и служит основанием для принятия управленческих решений.

Не менее важной составной частью системы информационного обеспечения управленческого контроля является составление бюджетов структурных подразделений. Под бюджетами подразумевается количественное выражение централизованно устанавливаемых показателей плана предприятия на определенный период. Бюджет включает в себя лишь целевые показатели, устанавливаемые аппаратом управления организации, которые объект бюджетирования (структурное подразделение) обязан выполнить. В отсутствие обоснованного бюджетного задания процесс контроля невозможен. Руководителям структурного подразделения и вышестоящей службы необходимо самим располагать количественной информацией о выполнении бюджетного задания для того, чтобы эффектив-

но осуществлять оперативное управление. Так, бюджет для центра затрат должен содержать информацию об ожидаемых затратах, основанную на планах управления и концепции контролируемых затрат. Определение контролируемых статей - ключевая задача при внедрении на предприятии системы учета по центрам ответственности. В идеале все затраты должны быть закреплены за определенными подразделениями и конкретными подотчетными лицами.

Если за определенным участком или центром закрепляется ответственность за какие-то статьи затрат, то менеджер такого подразделения должен иметь реальную возможность влиять на величину данных затрат. На практике это по большей части невозможно, вследствие чего используют "относительный контроль". Последний означает, что менеджер контролирует большую часть факторов, воздействующих на данный бюджет. Бюджеты, разрабатываемые для центров затрат, иногда называют сметами учета по ответственности. Чтобы обеспечить внутри предприятия кооперацию (взаимодействие) менеджеров различных уровней и направлений деятельности и быть уверенным в обоснованности отраженных в смете целей, необходимо каждого менеджера активно вовлекать в подготовку сметы его подразделения.

Широкое распространение получили гибкие сметы, позволяющие пересчитать ожидаемые затраты на фактический объем производства. Суть пересчета заключается в четком разделении всех учитываемых статей затрат на переменные (т.е. прямо пропорциональные динамике объемных показателей) и постоянные и в корректировке ожидаемых переменных затрат на коэффициент фактического изменения объема производства. Это позволяет исключить неконтролируемое изменение затрат, поскольку объем производства не контролируется центрами затрат. Такая корректировка плановых данных в случае выявления отклонений называется обратной связью.

Результат процедуры управленческого учета, в ходе которой фактические результаты сравнивают с запланированными величинами, называют отчетом об исполнении бюджета. Он представляет собой взаимосвязанную отчетность различных уровней управления, рассматриваемых в качестве центров затрат.

Не только отчет об исполнении бюджета, но и другие формы внутренней отчетности базируются на соблюдении двух принципов. Во-первых, внутренняя отчетность содержит только те показатели, которые подконтрольны менеджеру данного центра ответственности и на динамику которых он может оказывать влияние. Во-вторых, отчетность должна содержать информацию об отклонениях, наличие которой позволяет реализовать принцип управления по отклонениям. Суть этого принципа состоит в предположении, что менеджеру более высокого уровня нет необходимости в текущем порядке регулировать детали деятельности центров ответственности на более низком уровне. Он начинает действовать только тогда, когда на нижнем уровне возникает проблема, проявляющаяся как отклонение от заданного параметра. На крупных многоуровневых предприятиях со сложной структурой оптимальное информационное обеспечение управления вызывает необходимость фильтровать учетные данные для повышения их аналитичности, что также требует представления сведений об отклонениях.

Большинство руководителей не имеют времени изучать детализированные бухгалтерские отчеты и искать проблемные области. Поэтому такие отчеты наряду с суммарными величинами должны указывать статьи, по которым отмечены особо плохие или особо хорошие результаты. Для пояснения этих статей может приводиться расшифровка, показывающая причины возникших отклонений, принятые меры, и другая необходимая информация. Таким образом, отчетность по центрам затрат играет роль сигнальной системы, обеспечивающей аппарат управле-

ния информацией о ходе производственного процесса и динамике затрат.

Контроль исполнения бюджетов осуществляется одновременно:

- самими центрами ответственности, отвечающими за выполнение сметного задания. В этом случае контроль текущих показателей необходим для самостоятельной корректировки оперативной деятельности центра ответственности с целью наилучшего исполнения сметы;
- службами аппарата управления, ответственными за разработку тех или иных показателей сметы. Управленческие службы на основе анализа текущей информации разрабатывают рекомендации высшему должностному лицу предприятия, ответственному за сводный бюджет, для централизованной корректировки оперативной деятельности центров ответственности с целью наилучшего исполнения сметного задания.

Контроль текущего выполнения бюджета необходим структурным подразделениям для анализа собственных “слабых мест” и разработки эффективных способов управления в рамках бюджетного задания. Фактически на основе самоконтроля подразделения регулярно проводит экспресс-анализ собственной деятельности с целью выявления внутренних резервов повышения эффективности на основе анализа “входящих” в хозяйственную деятельность ресурсов и “выходящих” результатов их исполнения.

При взаимодействии подразделений в процессе хозяйственной деятельности ежедневно возникает масса ситуаций, по которым необходимо принимать согласованные управленческие решения. Естественно, все эти ситуации нельзя запрограммировать в сводном бюджете организации, который фиксирует лишь целевые показатели подразделений. Оперативные управленческие решения влияют на фактические результаты деятельности взаимодействующих подразделений. Каждое из подразделений подсчитывает, насколько эффективно принятие данного решения с точки зрения выполнения соб-

ственного бюджетного задания. Это возможно на основе отчетности, в которой делаются выводы о профессиональной пригодности того или иного менеджера, разрабатываются финансовые и нефинансовые критерии его деятельности, формируется система материального и морального поощрения персонала предприятия.

С учетом результатов проведенных исследований и их практической значимости, в целях обеспечения процесса управления и принятия эффективных управленческих решений весь поток контрольно-аналитической информации впервые предлагается сгруппировать по следующим направлениям.

Во-первых, следует традиционно осуществлять сбор данных по материально-вещественному фактору о наличии и использовании имеющихся у хозяйствующего субъекта ресурсов, о достигнутом уровне в процессах хозяйственного кругооборота и их результатах. С этой целью необходимо привлекать данные бухгалтерского учета в сопоставлении с показателями бизнес-планов, бюджетов, смет, нормативов и т.п., а также осуществлять сбор информации с использованием контрольных процедур, выявляя отклонения, которые подвергаются традиционному факторному анализу.

Второе направление контрольной информации предлагается формировать с учетом возможной оценки деятельности человеческого фактора, т.е. участия и ответственности менеджеров и исполнителей разного уровня по выполнению делегированных им обязанностей в процессе функционирования и развития хозяйствующего субъекта. Для обеспечения решения тактических задач, но исходя из стратегической программы, управляющие высшего уровня должны четко определить круг полномочий, которые они оставляют за собой, а также порядок делегирования полномочий конкретным зонам, сферам и центрам ответственности. С учетом границ полномочий определяется объем, периодичность и форма представления основных показателей, а также других

конкретных требований к информации, которая должна формироваться для конкретного менеджера и исполнителя. Значительное место в формировании и оценке такой информации играют формы управленческого контроля и, прежде всего, аудит.

Определение процесса управления как последовательного выполнения управленческих функций позволяет сформировать третье направление контрольно-аналитической информации, осуществляющее оценку исполнения контрольной функции в функциональных подсистемах управления и по видам управленческой деятельности. Эта оценка должна дать возможность администрации хозяйствующего субъекта предвидеть тенденции развития негативных и позитивных явлений в ходе решения поставленных производственно-хозяйственных и финансовых задач, разрабатывать варианты их нейтрализации или дальнейшего развития.

Информацию четвертого направления, предназначенную для высшего управленческого персонала, представляем как не согласованные до отчетного периода варианты оценки предшествующей деятельности, альтернативные варианты эффективного использования имеющихся ресурсов на перспективу, дальнейшего функционирования и развития хозяйствующего субъекта. Она может быть сформирована в виде возможных изменений направлений, перечня оценочных показателей деятельности, консультаций по вопросам минимизации налогообложения, консультаций по вопросам улучшения организации и методики учета и других подсистем управления экономикой хозяйствующего субъекта.

Организацию управленческого контроля для нужд управления будем считать целесообразной и эффективной только при четкой организации структуры управления с выделением конкретных центров управления и ответственности за конкретные участки производственной, хозяйственной и финансовой деятельности, с определением объема их полномочий и уровня ответственности.

В настоящее время у многих субъектов управления возрастает потребность в оперативном и полном определении состава и объема информации, необходимой им для эффективного осуществления управленческих функций, в том числе контрольных. Вместе с тем какие-либо методические разработки, позволяющие решить эту актуальную проблему, пока еще отсутствуют. Нами была предпринята попытка разработки основ методики определения и оценки достаточности информационной базы управленческого контроля.

Концептуальный подход, на котором основывается указанная методика, заключается в том, что информационная база управленческого контроля может считаться полной только тогда, когда составляющие ее данные (сведения) позволяют обеспечивать качественное решение всех стоящих перед внутренним контролем задач. Следовательно, основой для определения состава необходимой информации должна выступать, прежде всего, конкретная задача контроля. На предприятиях существует множество задач управленческого контроля, которые различаются по уровням иерархии, субъектам и объектам контроля, видам деятельности и т.д. Эта совокупность задач контроля базируется на целях, стратегии и тактике деятельности предприятия, а также вытекающих из них потребностях в определенных управленческих действиях. Поэтому процесс контроля должен начинаться с постановки осмысленных целей управления, которые формируют систему основополагающих принципов и приоритетов, определяющих стратегическую направленность деятельности предприятия по всем уровням его управления.

Для реализации целей управления предприятием вырабатывается стратегия, которая выступает генеральной программой, устанавливающей комплекс мер, средств и методов для достижения указанных целей. За разработку стратегии, которая в обязательном порядке должна включать не только подготовку стратегических планов, но и осу-

ществление контроля за их исполнением, отвечают в первую очередь менеджеры высшего звена. На основе принятой стратегии на каждый конкретный период времени вырабатывается тактика, учитывающая неожиданные (незапланированные) изменения условий внешней и внутренней среды. Огромную роль в успешном решении этих задач играет порядок осуществления внутреннего управленческого учета и подготовка отчетности для внутренних целей.

Реализация стратегических и тактических задач управления предприятием тесно связана с решением задач управленческого контроля на самом верхнем уровне управления. Не случайно в законодательном порядке ответственность за организацию управленческого контроля во всех без исключения экономических субъектах возлагается именно на высшие должностные лица, поскольку компетентный, заслуживающий доверия персонал, с четко определенными правами и обязанностями, является важнейшим элементом системы управленческого контроля. Контрольные функции, реализуемые высшими менеджерами, обеспечивают, как правило, решение комплексных задач контроля, которые формулируются в самом общем виде и представляют собой не что иное, как более или менее конкретизированное выражение целей контроля, достигаемых в результате решения определенной совокупности взаимосвязанных задач контроля. Поэтому решение всей совокупности задач контроля, учитывающих организационные, информационные, технические, методические и другие возможности его осуществления, обеспечивает последовательное и поступательное движение к достижению целей контроля.

Все задачи управленческого контроля самого верхнего уровня на предприятии конкретизируются и детализируются в задачи контроля нижестоящих уровней управления - субъектов контроля (структурные подразделения предприятия, менеджеры предприятия, отдельные специалисты), а также в задачи контроля по его объектам (от-

дельные виды деятельности, отдельные виды продукции и услуг).

Задачи управленческого контроля, стоящие перед его субъектами, должны находить отражение, прежде всего, во внутренних нормативных документах предприятия - положениях о структурных и функциональных подразделениях предприятия, должностных инструкциях (обязанностях) его персонала и т.д., а задачи контроля по его объектам - в правилах и положениях, регламентирующих различные виды деятельности. Эти две группы задач управленческого контроля тесно связаны между собой, решаются одними и теми же специалистами предприятий и в определенной мере дублируют друг друга.

Каждая общая комплексная задача контроля разбивается на несколько задач более низкого уровня. На самом нижнем (базовом) уровне формируются конкретные (частные) задачи управленческого контроля. Именно они и являются первичными объектами информационного обеспечения управленческого контроля, объектами для определения состава необходимой информации.

Под частной задачей управленческого контроля следует понимать определенную и логически ясную потребность управленческой практики в осуществлении конкретных контрольных действий, которые могут быть представлены в виде четкого алгоритма их выполнения. К таким задачам относятся, в частности, стандартные или типовые задачи внутреннего контроля, например, за соблюдением норм расхода сырья и материалов, выполнением сотрудниками должностных обязанностей, соблюдением представленных им полномочий и т.п. Следует отметить, что в общем случае и комплексные, и частные задачи контроля могут находиться на любом из уровней структуры задач контроля. Однако, как показывает практика, большая часть комплексных задач контроля получает свою конкретизацию именно на нижнем (базовом) иерархическом уровне.

Таким образом, информационная база управленческого контроля может считаться полной только в том случае, если она

обеспечивает качественное решение всех стоящих перед контролем задач.

Процесс определения информационной базы управленческого контроля можно подразделить на этапы, на каждом из которых формируется соответствующее подмножество необходимой информации. По результатам сравнения требуемой информации с той, что имеется в наличии, выявляются отклонения. На основе суммарной величины этих отклонений дается степень полноты информационной базы контроля. В рамках разработанной методики определения и оценки достаточности информационной базы осуществляется разложение комплексных задач контроля на множество частных (базовых) взаимосвязанных и взаимообусловленных задач, что дает возможность: во-первых, существенно углублять и детализировать отдельные стороны процесса осуществления контрольной деятельности; во-вторых, обеспечивать более полное выявление информации, необходимой для решения комплексных задач контроля; в-третьих, реализовывать системный подход в их решении.

Указанная методика может использоваться как с позиций конкретных субъектов контроля, так и с позиций отдельных объектов контроля. Кроме того, данная методика может применяться для определения и оценки достаточности информации, которая необходима для реализации не только функции контроля, но и других управленческих функций.

Результаты проведенного исследования информационной базы управленческого контроля позволяют сделать вывод о том, что задачи контроля не могут быть решены при недостаточном их информационном обеспечении. Поэтому, если менеджеры всех уровней управления по-прежнему не будут уделять должного внимания решению проблем информационного обеспечения внутреннего контроля, он не сможет в полном объеме реализовывать свои функции, качественно и эффективно решать стоящие перед ним задачи, что, в свою очередь, будет негативным образом сказываться на надежности и эффективности деятельности предприятия в целом.

Концепция управления основным капиталом транспортного предприятия

Д.В. Войнич

НОУ ВПО “Международный институт рынка”, г. Самара

Исходя из современных представлений о финансовой деятельности предприятия обеспечение максимизации благосостояния собственников декларируется как главная цель. Собственники связаны с предприятием инвестированным капиталом, и обеспечение их благосостояния возможно настолько, насколько успешно этим капиталом управляют. Следовательно, основная задача управления капиталом - максимизация благосостояния собственников, а если учесть, что предприятие для достижения своих целей может использовать, кроме собственного, и заемный капитал, основную задачу финансовой деятельности можно конкретизировать как **максимизацию благосостояния собственников наименьшим возможным собственным капиталом**. С этой точки зрения управление капиталом становится центральной задачей управления финансами¹.

Исследование капитала как объекта управления многими авторами предлагается проводить с использованием методологии системного анализа.

В данной статье под системой в соответствии с определениями С.В. Емельянова, Э.Л. Наппельбаума, А.И. Уёмова понимается специфический способ организации знаний о реальности, специально рассчитанный на наиболее эффективное использование этих знаний для осуществления некоторого целенаправленного взаимодействия с реальностью и основанный на описании любого объекта через характеристику свойств и отношений между объектами, являющимися его частями².

¹ См.: *Бланк И.А.* Управление использованием капитала. Киев, 2002. 656 с.; *Мэй М.* Трансформирование функций финансов: Пер. с англ. М., 2005. 232 с.

² См.: *Емельянов С.В., Наппельбаум Э.Л.* Системы, целенаправленность, рефлексия // Системные исследования: Методологические проблемы: Ежегодник. М., 1981. С. 7-38; *Уёмов А.И.* Системный подход и общая теория систем. М., 1978.

Рассмотрим возможность применения системного подхода для организации управления капиталом предприятия.

Поскольку любая реальность наблюдаемого мира раздваивается на субстратную и функциональную части (принцип диакосмической дикосмезы Ганзена -Толкачева³), капитал предприятия можно рассматривать с субстратной и функциональной точек зрения (причем и субстратная, и функциональная части могут, в свою очередь, рассматриваться как системы). Определения капитала, которые дают современные экономисты, делают упор на субстратный аспект. При этом основная функция капитала - приносить доход его владельцу - разными авторами представляется с небольшими вариациями, а по субстратному аспекту мнения существенно различаются.

В описании капитала можно выделить большое число отношений различных видов. В своей совокупности они образуют различные структуры системы. Здесь следует заметить, что в финансовом менеджменте существуют устоявшиеся термины. Например, термин “структура капитала”, приведенный без дополнительных пояснений, понимается как отношение собственного и долгосрочного заемного капитала⁴.

Остановимся на функциональной структуре капитала, объединяющей функции его как системы и функции его элементов. Условия реализации функции системы определяются через совокупность отношений между системой и окружающими ее объектами. Для реализации функции систе-

³ См.: *Толкачев В.К.* Роскошь системного мышления: Практикум по развитию мышления. СПб., 1999. 348 с.

⁴ См.: *Ковалев В.В.* Введение в финансовый менеджмент. М., 2004. 768 с.

мы необходимо функционирование всех ее элементов, при этом результат функционирования одних элементов системы обеспечивает необходимые условия для функционирования других.

С одной стороны, основной капитал как собственно система состоит из элементов - структурных единиц объекта, с другой стороны, он сам как элемент входит в состав системы более высокого порядка - предприятия, и при управлении основным капиталом конечная цель - улучшение заданных показателей предприятия.

Автором выявлены следующие отраслевые особенности основного капитала транспортно-предприятия:

1) так как транспорт является отраслью экономики с высокой капиталоемкостью, для него характерны продолжительные сроки проектирования, создания, функционирования и окупаемости элементов основного капитала;

2) для транспорта характерна переменная во времени загрузка элементов основного капитала со значительными суточными, сезонными, месячными колебаниями, вызываемыми неравномерностью перевозок;

3) если для снятия "пиковых" нагрузок создается резерв провозной и пропускной способности транспортных систем, это приводит к трендовой перегрузке элементов основного капитала;

4) требования безопасности движения приводят к затратам на поддержание элементов основного капитала в требуемом состоянии даже в период снижения объемов перевозок;

5) во время пикового спроса возможно оказание услуг пониженного качества за счет использования морально устаревших элементов основного капитала транспортных систем, если это не нарушает требования безопасности движения;

6) для большинства видов транспорта тарифы устанавливает государство, что снижает способность предприятия воспроизводить элементы основного капитала с потребной скоростью.

Таким образом, в задачу управления основным капиталом необходимо ввести как минимум три качественно различные системные единицы, связанные между собой и принадлежащие различным уровням: большую систему - предприятие как совокупность подсистем (основной капитал, оборотный капитал, персонал и т.д.), решающих задачи этой отрасли экономики; объект (основной капитал), входящий в состав большой системы; элементы (отдельную инвентарную единицу основного капитала).

Вышеуказанные системные единицы имеют различные жизненные циклы и в количественном, и в качественном отношении, а также иные существенные системные отличия, которые необходимо отметить:

- объект (для рассматриваемого класса систем) не может самостоятельно решать задачи в бизнес-процессах предприятия. Задачи решаются выбранной совокупностью объектов;

- элементы в составе объекта образуют разнесенную в пространстве структуру со связями различной интенсивности как в системах управления, так и в согласованных проектах параметров.

В некоторых классах рассматриваемых объектов можно выделить в качестве подсистем парк элементов. Под парком элементов понимается совокупность элементов, предназначенных для решения одинаковых задач. Парк элементов может состоять как из однотипных, так и из разнотипных единиц. Элементы могут приобретаться у поставщиков и могут изготавливаться силами предприятия.

Постановка задачи управления объектом может быть сведена к введению следующих пространств, в которых задаются свойства объекта разных физических категорий:

- пространство затрат $C = (C_1, \dots, nr)$, в котором задаются затраты, связанные с эксплуатацией объекта на всех этапах его жизненного цикла;

- пространство эффектов применения $V = (V_1, V_2, \dots, V_p)$, в котором определены показатели общего эффекта применения объекта;

- пространство характеристик $X = (X_1, \dots, X_m)$, в котором определены характеристики объекта при его функционировании;

- пространство конструктивных параметров $K = (K_1, K_2, \dots, K_n)$, в котором определена материальная основа объекта.

Постановка задачи управления основным капиталом предполагает, что для выбранной отрасли экономики существуют методы вычисления характеристик X , параметров эффекта V и затрат C , определяемых конструктивными особенностями объекта:

$$\begin{cases} x_i = f_i^X(K_1, \dots, K_n, y^X) & i = \overline{1, m} \\ V_i = f_i^V(K_1, \dots, K_n, y^V) & i = \overline{1, p} \\ C_i = f_i^C(K_1, \dots, K_n, y^C) & i = \overline{1, r}, \end{cases}$$

$$\begin{cases} k \in K \subset \mathbb{R}^n; \\ x \in X \subset \mathbb{R}^m; \\ v \in V \subset \mathbb{R}^p; \\ c \in C \subset \mathbb{R}^r, \end{cases}$$

где y^X, y^V, y^C - параметры внешних по отношению к основному капиталу условий, не контролируемых при управлении основным капиталом;

K, X, V, C - области допустимых и реализуемых значений параметров объекта, выделенные ограничениями.

Внешние для объекта условия у разбиваются на три группы:

- условия, определяемые физической средой;
- условия, определяемые предприятием;
- условия, определяемые конкурентной средой.

Управление основным капиталом направлено на достижение конечной цели получения полезного эффекта V в течение расчетного срока T .

Разработка модели системы управления основным капиталом базировалась на следующих концепциях:

1. Концепция технологического уклада (С.Ю. Глазьев, Д.С. Львов, В.И. Лукашев).

Допустим, смена технологического уклада происходит через T лет. Чтобы предприятию не отставать в технологическом отношении, основной капитал предприятия $K_{\text{физ}}$ должен изменяться (переходить в следующий технологический уклад) со скоростью

$$V_{\text{изм}} = K_{\text{физ}} / T \text{ (руб./год)}.$$

Отдача от капитала предприятия (за год) состоит из амортизации A и чистой прибыли $ПР$, поэтому

$$\frac{K_{\text{физ}}}{T} \leq A + d_{\text{физ}} ПР,$$

где $d_{\text{физ}}$ - доля чистой прибыли, инвестируемая в основной капитал.

2. Концепция управления на основе ценности (VBM - value-based management) - ориентирует предприятие на выявление лучшего метода создания добавленной ценности в качестве эталона, а не просто использования результатов существующих конкурентов. Это нацеливает предприятие на получение максимальной добавочной стоимости.

3. Концепция совокупной стоимости владения (ССВ) - ориентирует предприятие на выбор элементов основного капитала с минимальной ССВ.

Модель системы управления основным капиталом представлена на рис. 1.

Концептуальная схема управления основным капиталом (ОК) показана в таблице.

Реализация системы управления основным капиталом транспортного предприятия возможна только при условии вхождения ее как подсистемы в систему менеджмента предприятия. Интеграция проводится через добавление задач в блоки компонентов менеджмента и доведение их до конкретных сотрудников через организационную пирамиду. Это, в том числе, должно найти свое отражение в изменении документооборота и должностных инструкций.

Доведение целей предприятия до конкретных сотрудников в рамках выбранной системы менеджмента проводится через организационную пирамиду (рис. 2). Эта

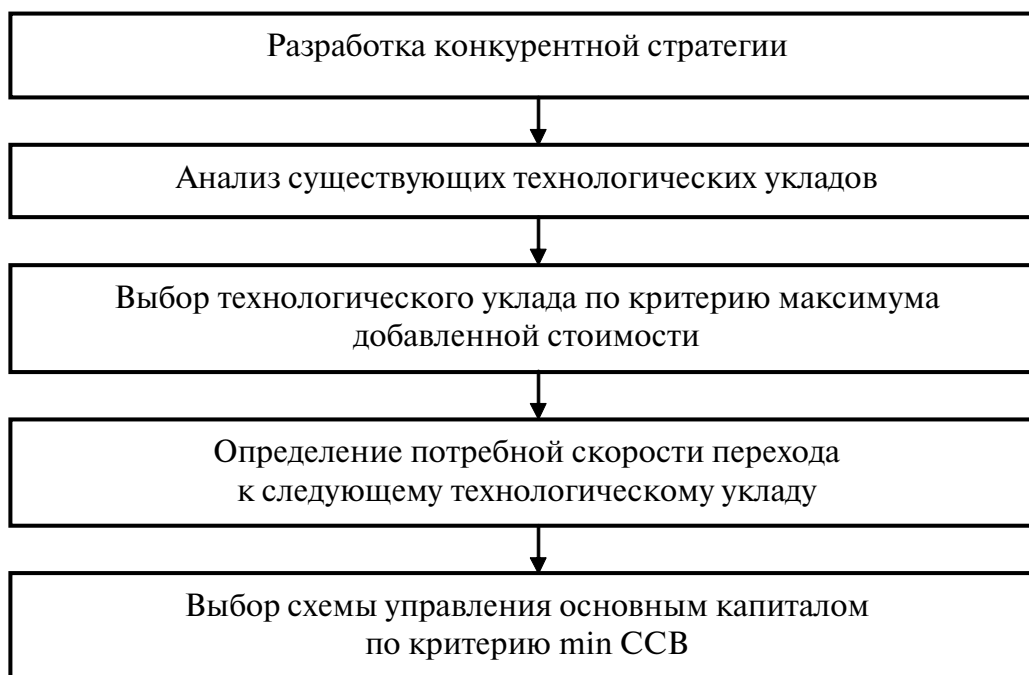


Рис. 1. Модель системы управления основным капиталом

Концептуальная схема управления основным капиталом

Стадия жизненного цикла ОК	Подсистемы			
	Финансовая/ бухгалтерская	Организа- ционная	Технологи- ческая	Программно- реструктури- зационная
Приобретение	Способ приобретения Разработка учетной политики	Обеспеченность ресурсами для нормальной работы элементов ОК	Приведение технологического процесса в соответствие с возможностями предприятия	Проверка соответствия приобретаемых элементов ОК программе реструктуризации
Используй- вание/ модерни- зация	Финансирование ТО и ТР, снабжения запчастями Формирование фондов, работа с МОЛ	Контроль технич- экономических показателей и выявление причин отклонения	Контроль соблюдения технологического процесса	Подготовка плана мероприятий по модернизации ОК в соответст- вии с программой реструктуризации
Ликвидация/ списание	Планирование финансовых операций с целью минимизации налоговых выплат и рациональное использование вырученных денег	Обеспечение выполнения сроков и бюджета мероприятий по ликвидации ОК	Согласование операций для перехода в новый технологический уклад	Согласование сроков ликвидации и момента перехода на новый технологический уклад



Рис. 2. Организационная пирамида интеграции системы управления основным капиталом в систему управления предприятием:

1. Отражение роли основного капитала в миссии предприятия: Удовлетворение потребностей клиентов в услугах такси наилучшим подвижным составом.
2. Цели: за 24 месяца аккумулировать денежные средства для технического перевооружения.
3. Выбор конкурентной стратегии для наилучшей реализации поставленной цели.
4. Влияние основного капитала на добавленную стоимость; минимизация ССВ основным капиталом.
5. В разделы бизнес-плана по методике ЮНИДО-КОМФАР добавляются подразделы по управлению основным капиталом.
6. В положение о подразделениях добавляются задачи по управлению основным капиталом.
7. В должностные инструкции добавляются задачи по управлению основным капиталом.

схема была разработана автором для предприятия пассажирских перевозок (такси).

Применение предлагаемого решения позволило достичь следующих значений базовых показателей использования основного капитала за расчетный период 36 мес.:

- фондоотдача 8,43 руб.;
- фондовооруженность 153 тыс. руб.;

- интенсивность потребления капитала 11,72%.

При этом основные показатели эффективности инвестиционного проекта (ставка дисконтирования 14%) были следующими:

- дисконтированный период окупаемости - 24 мес.;
- IRR = 69%;
- PI = 1,85.

Экономическая наука и образование

О социально-экономических функциях домашнего хозяйства в современной России

Е.А. Мазная

Самарский государственный педагогический университет

В своем Послании 2006 г. Федеральному Собранию Президент РФ В.В. Путин значительное внимание уделил демографической проблеме, подчеркнув, что ежегодно численность населения России уменьшается на 700 тыс. человек. Один из способов решения данной проблемы - увеличение рождаемости, что, как известно, является одной из важнейших функций домашних хозяйств. В связи с этим считаем необходимым обратиться к анализу функций домашних хозяйств в экономике.

Согласно традиционному подходу домашнее хозяйство - субъект хозяйствования, который снабжает экономику ресурсами и выступает потребителем произведенных в обществе товаров и услуг. Кроме того, домохозяйство взаимодействует с государством, являясь налогоплательщиком и получателем социальных трансфертов, и финансовым сектором, благодаря которому сбережения домашних хозяйств превращаются в необходимые экономике инвестиции. На наш взгляд, такой подход несколько недооценивает роль домашнего хозяйства как участника экономики. Так, домашнее хозяйство - это единственный субъект, в рамках которого происходит воспроизводство важнейшего ресурса экономики - рабочей силы. Домохозяйство также обеспечивает занятость населения и позволяет приспособиться к бедности. Не отрицая значимости функций, традиционно предписываемых домашним хозяйствам (поставщик ресурсов, потребительская, сберегательная), предлагаем более подробно остановиться на таких функциях, как воспроизводственная, обеспечение самозанятости и занятости населения, сглаживание неравенства доходов.

Анализ данного вопроса начнем с рассмотрения основной функции домашнего хозяйства - воспроизводственной.

Воспроизводственная функция домашнего хозяйства включает физическое воспроизводство (деторождение) и воспроизводство человеческого капитала. Реализация физического воспроизводства возможна только семейными домохозяйствами, что обуславливает их приоритетность перед домохозяйствами несемейными, так как повышает их ценность как субъектов предложения важнейшего экономического ресурса - труда. Как семейное, так и несемейное домашнее хозяйство участвует в формировании человеческого капитала.

Исследование размера и структуры домашних хозяйств в России приводит к выводу о том, что выполнение домашними хозяйствами воспроизводственной функции считать эффективным нельзя, поскольку только для простого замещения поколений, по расчетам демографов, необходимо примерно 2,6 ребенка в среднем на одну брачную пару, т.е. половина домашних хозяйств должна иметь не менее трех детей в своем составе, в то время как в настоящий момент коэффициент рождаемости равен 1,3. Таким образом, размер домашнего хозяйства, исходя из необходимости воспроизводства населения, должен насчитывать 4 - 5 человек, 2 - 3 из которых - дети. Иначе в скором времени домашнее хозяйство не сможет исполнять роль поставщика экономических ресурсов, главным из которых является человеческий.

Один из возможных путей решения указанной проблемы - восстановление воспроизводственной функции заработной платы.

Для того чтобы рабочая сила постоянно присутствовала на рынке, домашнему хозяйству необходимо производить и воспроизводить свою рабочую силу. Затраты на производство и воспроизводство рабочей силы составляют, как известно, ее стоимость, равную стоимости жизненных средств, необходимых для поддержания жизни владельца рабочей силы, о чем писал К. Маркс. Маркс указывал также: для того чтобы рабочая сила непрерывно появлялась на рынке, продавец рабочей силы по причине своей смертности «должен увековечить себя... Сумма жизненных средств, необходимых для производства рабочей силы, включает в себя поэтому жизненные средства таких заместителей, то есть детей рабочих, и таким путем увековечивается на товарном рынке раса этих своеобразных товаровладельцев»¹. Отсюда, заработная плата, которую получает работник от продажи своей рабочей силы, должна обеспечивать нормальное воспроизводство не только его самого, но и его семьи. В действительности же этого не происходит: работодатель, определяя состав издержек на рабочую силу, не учитывает многих затрат работников, в том числе и на содержание детей, т.е. работодатель недоплачивает работнику часть стоимости его рабочей силы. Другими словами, оплата труда не выполняет своей воспроизводственной функции. (Очевидно, в частности, этим можно объяснить тот факт, что оплата труда наемных работников в России значительно отстает от заработной платы в высокоразвитых странах мира: уровень заработной платы в России в 2004 г. был ниже в 4 раза, чем во Франции, в 4,8 раза, чем в Великобритании, 5,3 раза, чем в Германии, 5,5 раза, чем в США)².

В данной связи проблема восстановления воспроизводственной функции заработной платы приобретает особое значение. Для ее решения считаем необходимым пересмотреть

¹ Маркс К. Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Избр. соч.: В 9 т. Т. 7. М., 1987. С. 163.

² Миронов В. Экономический рост и конкурентоспособность промышленности: ценовые и неценовые факторы анализа // Вопр. экономики. 2006. № 3. С. 49.

систему расчета заработной платы работников путем ее дифференцирования в зависимости от вида домашнего хозяйства, членом которого является конкретный работник. Точнее говоря, нужно учитывать количество детей, находящихся в домашнем хозяйстве, т.е. заработная плата работника должна включать оплату труда самого работника, а также сумму, необходимую для содержания каждого имеющегося у этого работника ребенка и неработающей, ухаживающей за детьми жены, предположим, в размере прожиточного минимума на каждого. Можно, конечно, возразить, сказав, что система социальной поддержки населения предусматривает выплату пособий на детей. Но, во-первых, размер этих пособий настолько незначителен, что он не в состоянии покрыть всех необходимых затрат на содержание ребенка. И даже предложение Президента увеличить размер пособий до 1,5 тыс. руб. за первого ребенка и до 3 тыс. руб. за второго не решит этой проблемы в полной мере, поскольку пособия не предусматривают обеспечение жизни неработающей женщины. Так называемый «материнский капитал» в сумме 250 тыс. руб., который сможет получить женщина после рождения второго ребенка, также не предназначен для этой цели, так как его использование, как известно, ограничено. Во-вторых (хотелось бы в очередной раз подчеркнуть), расходы на содержание семьи – это не форма социального обеспечения, а часть стоимости рабочей силы.

Итак, для того чтобы восстановить воспроизводственную функцию домашнего хозяйства, необходимо обеспечить справедливую оплату труда работника, учитывая особенности размера и состава его домашнего хозяйства, либо значительно увеличить пособия на детей. Кроме того, нужно заметить, что от уровня доходов, получаемых домашними хозяйствами за счет продажи ресурсов (а, как известно, заработная плата занимает большую долю – 60-65% – всех денежных доходов населения), зависит покупательная способность и сберегательное поведение

домохозяйств, т.е. выполнение ими потребительской и сберегательной функций.

Еще одной функцией домашних хозяйств в экономике является обеспечение занятости и занятости населения. В настоящее время в России данная функция домашних хозяйств реализуется в основном неофициально в форме ведения личных подсобных хозяйств, индивидуально-трудовой деятельности и пр. (Вместе с тем, по некоторым данным, если безработных, ведущих ЛПХ, считать занятыми, то уровень безработицы снизится с 8 до 6%. При этом интересно отметить, что только 6,6% из тех, для кого ЛПХ является единственным источником дохода, относят себя к занятым.)³ В ряде стран существует довольно успешная практика реализации данной функции домохозяйств. При этом развивается два направления: организация производства в условиях домашнего хозяйства на базе привлеченного капитала и организация семейного бизнеса на основе собственных ресурсов домашнего хозяйства. Рассмотрим указанные пути подробнее.

1. Работа на дому, или организация мелкотоварного производства в рамках домашнего хозяйства

Реализация данной возможности предполагает интеграцию домашнего хозяйства с промышленным капиталом, механизацию домашнего хозяйства, оснащение его оборудованием, необходимым для производства. Такая связь капитала с домашним хозяйством выгодна во многом: владелец капитала за счет того, что ему не нужно строить производственные помещения, склады и прочее и осуществлять связанные с ними затраты (оплачивать коммунальные услуги, охрану и т. д.), обеспечивает себе экономию издержек на организацию производства. Члены домашнего хозяйства решают проблему занятости (прежде всего, женской - появляется возможность совмещать работу и воспитание детей), получают работу и источник

³ Капелюшников Р. Занятость в домашних хозяйствах населения // Вопр. экономики. 2005. № 7. С. 106, 107.

дохода; кроме того, им не нужно тратить время и силы на дорогу к месту работы и обратно, можно также экономить в расходах на одежду делового стиля и пр. Организация производства в домашнем хозяйстве выгодна также и обществу в целом: оно получает качественный конкурентоспособный товар; снимается проблема с транспортом в часы пик, в некоторой степени нормализуется социальная обстановка.

Эффективность формы производства, о которой ведется речь, подтверждается опытом развитых и развивающихся стран мира. Так, в такой высокоиндустриальной стране, как Япония, многие автомобильные предприятия используют домашние хозяйства в качестве субподрядчиков по изготовлению конструктивных и комплектующих деталей машин, окончательная сборка которых завершается в головной фирме. При этом данные компании оснащают домашние хозяйства необходимой техникой с программным управлением. Подобная практика используется и в Италии, где множество потребительских товаров производится домашними хозяйствами опять же со всей необходимой для этого современной механизацией. Тот же процесс можно наблюдать и в развивающихся странах, например в Турции и Китае. Здесь домашние хозяйства на основе привлечения капитала и иностранных инвестиций производят разнообразный ассортимент потребительской продукции. Причем необходимо отметить, что произведенные домохозяйствами товары оказываются конкурентоспособными не только в своей стране, но и за рубежом.

Отсюда возникает вопрос: почему при всех видимых достоинствах организации производства в условиях домашнего хозяйства, при имеющемся положительном опыте многих стран она не развивается в нашей стране? Каким образом привлечь в домашнее хозяйство свободные капиталы, превратить домашнее хозяйство в эффективный, рентабельный элемент рыночной экономики?

На наш взгляд, для решения указанных задач необходимо предпринять следующие меры:

1) установить налоговые льготы и субсидии тем владельцам капитала, которые будут инвестировать свой капитал в производство на базе домашнего хозяйства;

2) наладить производство специального оборудования для механизации домашних хозяйств;

3) проводить обучение работников, членов домашних хозяйств, правилам пользования техникой, обеспечить овладение ими необходимыми технологиями механизированного труда.

Создание благоприятных условий для развития производства на базе домашнего хозяйства в значительной степени будет способствовать решению проблемы занятости населения и повышению уровня благосостояния граждан.

2. Семейный бизнес, бизнес домашнего хозяйства

Опыт различных стран показывает, что семейный бизнес насчитывает более 200 видов деятельности: бытовое обслуживание, разнообразные ремесла, образовательные, деловые услуги и многое другое. В настоящее время в условиях всеобщей информатизации и компьютеризации в рамках домашнего хозяйства возможна организация не только ручного труда, но и интеллектуального. Компьютер может сыграть значительную роль в организации бизнеса для специалистов, научных работников, молодежи. С помощью компьютера можно оказывать ряд услуг: ввод информации в компьютер, уроки по компьютерной грамотности, различные консультации, составление компьютерных программ, компьютеризированные бухгалтерские услуги, помощь организациям или частным лицам в создании собственной страницы в Интернете и др.⁴ Так, в США бизнес домашних хозяйств, связанный с компьютером, является одной из наиболее перспективных тенденций развития рыночной экономики в последние годы.

⁴ Разумнова И. И. Семейный и надомный бизнес: опыт США // США - Канада. Экономика - Политика - Культура. 2001. № 1. С. 106 - 107.

Во многих развитых странах семейный бизнес занимает заметное место. Например, в Великобритании семейный бизнес составляет 75% от количества всех фирм в стране, производя около 50% национального продукта. При этом за счет семейного бизнеса обеспечивается занятость половины населения страны⁵. В странах ЕС семейные фирмы составляют 85%⁶, а в США - свыше 90%⁷.

В 1989 г. в Германии проводился семинар на тему "Есть ли у семейных фирм будущее?", организованный Фондом электротехнической промышленности фирмы "Клернер - Меллер". В ходе семинара было отмечено, что большая часть всех лучших руководителей, входящих в элиту западногерманской экономики, приобретала опыт организации эффективного производства именно в мелких семейных фирмах.

Одним из перспективных путей обеспечения занятости населения, на наш взгляд, является организация домашнего производства и бизнеса в сельских домашних хозяйствах. Известно, что в связи с ограниченными возможностями приложения труда непосредственно по месту жительства в сельской местности уровень безработицы достаточно высок, и зачастую безработица принимает тяжелые формы. Согласно данным статистики уровень безработицы на селе составляет 12 - 14% трудоспособного населения⁸. В хозяйствах населения занято 4,5 млн. человек, которые по закону "О занятости" не считаются занятыми⁹.

Хозяйства населения вносят значительный вклад в производство сельскохозяйственной продукции. Некоторые виды сельскохозяйственной продукции, в производстве которой глав-

⁵ Бархатова Н. М. Семейный бизнес и семьи в бизнесе // ЭКО. 1999. № 2. С. 127.

⁶ Там же.

⁷ Розенблатт П., Мик Л. де, Андерсон Р., Джонсон П. Семейный бизнес в США: Пер. с англ. М., 2001. С. 14.

⁸ Огарков С. Причины кризиса в сельском хозяйстве и направления его оздоровления // АПК: экономика, управление. 2004. № 5. С. 23.

⁹ Ушаев И. Социально ориентированная экономика - веление времени // Экономика сельского хозяйства России. 2004. № 5. С. 3.

ным образом господствует ручной труд, практически в полном объеме производятся в хозяйствах населения. По данным статистики, хозяйства населения России производят 93% картофеля, 82% овощей, 55% мяса скота и птицы, около 50% молока¹⁰, почти 60% шерсти и более 88% меда¹¹. К примеру, в Самарской области хозяйства населения в 2004 г. произвели 84% картофеля, 89% овощей, 57% мяса, 61% молока, 77% шерсти и 75% яиц¹².

Кроме того, необходимо особо отметить, что производительность труда в расчете на 1 га земли в хозяйствах населения значительно выше, чем в крупных и фермерских хозяйствах. Так, в 2004 г. в целом по РФ выработка на 1 га земли в хозяйствах населения была в 10,6 раза выше, чем в крупных хозяйствах, и в 10,1 раза выше, чем в фермерских хозяйствах¹³; в Самарской области – в 50,6 раза больше, чем на крупных сельскохозяйственных предприятиях, и в 54,1 раза больше, чем в фермерских хозяйствах¹⁴.

В настоящее время в развитых странах развитие малого бизнеса, значительную часть которого составляет бизнес домашних хозяйств, поддерживается финансами специальных фондов и различными государственными программами, поскольку государство ценит тот значительный вклад, который вносят мелкие, в том числе и семейные, фирмы в развитие экономики. Кроме того, что через самозанятость малые семейные фирмы улучшают состояние рынка труда, активизируя трудовую деятельность, они еще выступают в качестве фактора более эффективного функционирования крупных и средних предприятий. Как показывает статистика западных стран,

¹⁰ Козлов М. Экономическое положение сельскохозяйственных товаропроизводителей (по материалам социологического опроса) // Вопр. экономики. 2004. № 5. С. 145.

¹¹ Пациорковский В.В. Сельская Россия: 1991 – 2001 гг. М., 2003. С. 21.

¹² Самарский статистический ежегодник. Офиц. изд. 2005. Самара, 2005. С. 227.

¹³ Рассчитано по: http://www.gks.ru/free_doc/2005/b05_13/14-02.htm.

¹⁴ Самарский статистический ежегодник. Офиц. изд. 2005. Самара, 2005. С. 225, 226.

большая часть всех новаций в экономике зарождается именно среди малого бизнеса. Благодаря своим изобретениям мелкие фирмы составляют определенную конкуренцию крупным предприятиям, эффективно воздействуя на перемещение их капиталов и кадров. Малые семейные фирмы, быстрее реагируя на изменения рыночной конъюнктуры, придают гибкость рыночной экономике. Необходимо отметить также и то, что семейные фирмы, как правило, работают на местном сырье и на местный рынок, тем самым активизируя его.

Почему же потенциал домашних хозяйств не используется в нашей стране, почему семейный бизнес, имеющий столь широкое распространение во многих странах, не так популярен в России? С нашей точки зрения, есть несколько причин. Во-первых, в ходе перестройки хозяйственного механизма в нашей стране значительная часть населения оказалась за чертой бедности либо стала получать доходы, едва покрывающие жизненно необходимые расходы. А ведь организация бизнеса требует, прежде всего, наличия достаточного стартового семейного капитала или так называемого доходно-имущественного потенциала, который включает недвижимость, капитальные и финансовые активы, имущество и пр. Во-вторых, не всякая семья сможет организовать бизнес, поскольку необходим определенный человеческий капитал, включающий соответствующие знания, опыт, предпринимательские способности.

Возможно, осуществление ниже перечисленных мер будет способствовать решению такой задачи. Считаем необходимым:

1) укрепление института частной собственности домашних хозяйств, и прежде всего на землю;

2) развитие системы информационных и консультационных центров обслуживания домашних хозяйств по проблемам организации семейного бизнеса;

3) совершенствование механизмов поддержки малого бизнеса, улучшение условий кредитования домашних хозяйств;

4) ослабление налогового бремени домашних хозяйств, организующих бизнес;

5) развитие системы проката и лизинга современной эффективной техники для домашних хозяйств, и прежде всего для сельских;

6) создание специализированных служб, которые бы проводили исследования в области сельского хозяйства, информировали производителей о результатах этих исследований, способствовали внедрению инноваций всеми категориями хозяйств, что способствовало бы росту эффективности последних;

7) укрепление связей домашних хозяйств с другими хозяйствующими субъектами с целью создания возможностей реализации произведенной домашними хозяйствами продукции.

Функция домохозяйств по обеспечению занятости населения тесно связана с еще одной важнейшей их функцией - сглаживанием неравенства доходов. Данная функция заслуживает особого внимания, поскольку при переходе от административно-командной экономики к рыночной усиливается дифференциация доходов (децильный ко-

эффициент в России ежегодно растет и в 2004 г. был равен 15,0)¹⁵. По мере вовлечения все большего количества домохозяйств в рыночные отношения, т.е. по мере становления домашнего хозяйства в качестве активного участника экономики, неравенство населения по уровню доходов сокращается.

Наш анализ показывает, что роль, которую домашние хозяйства играют в экономике, гораздо шире, нежели им предписывает традиционный подход, согласно которому домашние хозяйства выступают поставщиком экономических ресурсов и основным потребителем созданных в обществе благ. Домашнее хозяйство, являясь наиболее массовым субъектом экономики, в своем стремлении к собственной стабильности неизбежно способствует росту благосостояния населения и укреплению общества в целом. Поэтому изучение функций и потенциала домашних хозяйств даст возможность разработать и обосновать меры государственной поддержки домохозяйств и позволит решить ряд социально-экономических проблем нашей страны.

¹⁵ http://www.gks.ru/free_doc/2005/b05_13/06-01.htm

Рецензия на монографию авторского коллектива Института экономики РАН “Трансформация роли государства в условиях смешанной экономики”*

Трансформация роли государства в экономике - одна из наиболее острых дискуссионных проблем современной экономической теории, чаще всего обсуждаемая научной общественностью, представителями бизнеса и власти. Позиции относительно степени и форм участия государства в экономике варьируются от требований максимально сократить это участие до предложений максимально увеличить его присутствие в экономике. Для современных дискуссий на эту тему характерно то, что предметом споров является лишь степень участия государства в регулировании экономики. Необходимость государственного регулирования никем не оспаривается. Непреходящий интерес к данной проблеме объясняется особой значимостью того или иного варианта ее решения на практике для реализации экономических интересов всех слоев общества, для обеспечения качества экономического роста и экономической безопасности страны.

В данном контексте несомненный интерес представляет рецензируемая монография, посвященная исследованию проблем трансформации роли государства в смешанной экономике. Хотелось бы прежде всего отметить в качестве несомненного достоинства работы системный подход к анализу этой проблемы, проявившийся в том, что исследование авторами роли государства осуществлялось не абстрактно, а на примере анализа роли государства в важнейших сферах общественного воспроизводства: в сфере предпринимательства, в сфере финансовых отношений, в сфере инвестиционной деятельности, в сфере отношений собственности. Особое внимание уделено в работе

* Трансформация роли государства в условиях смешанной экономики. М.: Наука, 2006.

развитию системы контрактных отношений государства с контрагентами и поддержке государством важнейшего структурного элемента рыночной экономики - малого предпринимательства. Положительным моментом в монографии является плодотворное сочетание теоретических и методологических аспектов исследования с анализом реальных экономических процессов, реальных экономических отношений. Данный позитивный подход прослеживается во всех разделах работы.

Большой интерес представляет глава монографии, в которой рассматриваются сущность и направления трансформации экономической системы в России, глава, четко формулирующая критерии оценки эффективности трансформации, в качестве которых предлагаются повышение уровня жизни и рост благосостояния населения страны, обеспечение оптимальных темпов и качества экономического роста. При этом акцентируется внимание на необходимости в процессе трансформации учитывать исторические и экономические особенности развития России, исследовать опыт стран, наиболее успешно осуществляющих формирование рыночной экономики.

Значительное и вполне заслуженное внимание в монографии уделено исследованию различных аспектов трансформации государственной собственности. В работе убедительно показано, что государственная собственность является неотъемлемым элементом рыночной экономики, экономической основой государственного регулирования, источником материального и финансового обеспечения выполнения государством его функций. В работе акцентируется внимание на том, что без государственного сектора, без государственной собствен-

ности ни одна экономика, а тем более рыночная, не может функционировать нормально, поскольку частная собственность, частный капитал в силу своей определенной ограниченности не в состоянии использовать все факторы экономического роста. Вне зоны экономических интересов частного капитала оказываются факторы роста, приобретающие все большее значение для обеспечения его современного качества. Это инвестиции в человеческий капитал: в образование, здравоохранение, социальную защиту населения, охрану окружающей среды. Это реализация крупных, долгосрочных, связанных с большой долей риска технологических проектов, Это, в конце концов, антимонопольная политика. Использование данных факторов экономического роста - функция государства, государственного сектора, экономической основой которого является государственная собственность. Наряду с методологическими проблемами трансформации государственной собственности в монографии исследуются ее конкретные направления в сфере бюджетных отношений, в сфере природопользования, а также анализируются социальные аспекты трансформации отношений собственности.

Положительной оценки заслуживает представленный в монографии основательный, комплексный анализ направлений трансформации финансовой системы и роли государства в регулировании этого сложного многокомпонентного процесса. Авторы исследования отмечают возрастающую роль системы финансов в процессе обеспечения экономического роста, в процессе государственного регулирования социально-экономического развития. Подчеркивается и особая сложность трансформационных процессов в этой сфере общественного воспроизводства.

В работе исследуются основные направления и проблемы трансформации финансовой деятельности государства в рыночной экономике: проблемы преобразования бюджетной системы РФ, развития финансово-

го рынка, системы страховых институтов. Сформулированы предложения о направлениях реформирования государственного финансового контроля и о мерах по повышению его эффективности. Отмечая значение проведения монетарной политики в интересах обеспечения устойчивого функционирования сферы финансов, авторы в то же время обращают внимание на необходимость обеспечения ее большей гибкости.

Достоинством рецензируемой монографии является и представленный в ней квалифицированный анализ как теоретических, так и практических проблем активизации роли государства в расширении масштабов инвестиционной деятельности в России и в повышении ее эффективности. Инвестиционный процесс справедливо рассматривается авторами как ключевой фактор экономического роста. Поскольку интенсивность инвестиционных процессов определяется возможностями их финансирования, постольку в разделе, посвященном трансформации инвестиционных потоков, внимание акцентируется на оптимизации и повышении эффективности процесса формирования финансовых источников инвестирования. Особое внимание уделяется роли государства в финансовом обеспечении инвестиционных процессов: во-первых, его роли в качестве субъекта косвенного регулирования экономики, формирующего нормативную базу распределительных процессов, в том числе нормы амортизации, величину налоговых ставок и т.д.; во-вторых, роли государства как непосредственного участника инвестиционного процесса в качестве инвестора; в-третьих, роли государства как субъекта привлечения иностранных инвестиций. Заслуживает внимания предложение авторов о формировании Федерального фонда развития, ориентированного на финансовое обеспечение крупных инвестиционных проектов, на финансирование программ "Ипотека", "Дороги" и др.

Вполне логично включение в структуру монографии раздела, посвященного госу-

дарственному регулированию процесса трансформации малого предпринимательства, состояние которого оказывает существенное воздействие на эффективность экономики в целом. В данном разделе авторы особое внимание уделяют такой важной (с точки зрения обеспечения качества экономического роста) составляющей позитивного воздействия малого бизнеса на экономику, как его инновационная активность. Именно малые предприятия в большинстве индустриально развитых стран являются носителями научно-технических новшеств. Авторы предлагают в принятой Концепции инновационной политики РФ предусмотреть интенсификацию процесса создания благоприятных условий для функционирования и развития малых, высокотехнологичных организаций, оказывающих помощь по созданию инновационной системы поддержки малых

предприятий и формированию необходимой инновационной инфраструктуры.

Монография заканчивается разделом, посвященным национальным проектам РФ, представляющим собой эффективную форму использования ограниченных государственных финансовых ресурсов, оказывающего мультипликативное воздействие на экономический рост в многочисленных смежных отраслях.

Конечно, работа значительно выиграла бы, если бы авторы уделили большее внимание исследованию роли государства в обеспечении инновационного качества экономического роста.

В целом, следует отметить, что авторам, сотрудникам Института экономики РАН, удалось в своей работе системно и фундаментально осветить роль государства на современном этапе развития России.

**Доктор экономических наук,
профессор А.В. Мещеров**