

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. Мещеров - 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. Мещеров - доктор экономических наук, профессор

Редакционная коллегия:

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

И.Н. Дрогобыцкий - 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 20.06.2006 г.
Формат 60x84/8. Тираж 1000 экз.
Усл. печ. л. 12,09. Заказ №

Отпечатано в издательстве ООО «Послушный дом»

Научно-информационный журнал

В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

- Невский А.Ю.** Сотрудничество стран ЕврАзЭС в условиях вступления в ВТО 7
- Манахов С.В.** Приоритеты развития и направления совершенствования научно-технической политики России 13
- Паничкин А.В.** Федеральные и региональные компоненты промышленно-инвестиционной политики 19

МЕТОДОЛОГИЯ И ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ

- Стерликов Ф.Ф., Стерликов П.Ф., Гуськова М.Ф.** Экономическая теория ценности 27
- Макрушин С.В.** Разработка и исследование производственных функций секторов экономики России 41
- Вагин С.Г.** Некоторые теоретические аспекты генезиса современного корпоративного управления 56
- Пузиков Д.В.** Земельная рента как часть чистого дохода в сельском хозяйстве 62

СОВРЕМЕННЫЙ ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ

- Григорьян В.В.** Проблемы управления государственными предприятиями в субъекте Федерации 77
- Минашкин В.Г., Козарезова Л.О.** Принципы построения и структура системы показателей статистики рынка ценных бумаг 82
- Даудова П.А.** Воспроизводство трудового потенциала региона в аспекте человеческого развития 92
- Самарина М.В.** О некоторых вопросах исчисления себестоимости услуг как экономической категории 96

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

- Магомедова Б.А.** Проблемы оценки эффективности деятельности образовательных учреждений в субъекте Федерации 101

Экономика и политика

Сотрудничество стран ЕвразЭС в условиях вступления в ВТО

А.Ю. Невский

Дипломатическая академия МИД Российской Федерации

В середине 90-х гг. прошлого века в рамках Содружества Независимых Государств выявилось разнотемное развитие стран СНГ в интеграционном процессе. Разнотемное, или разноуровневое, развитие интеграции в Содружестве Независимых Государств определилось не просто так, по воле случая, а исходя из реальных, экономически обусловленных интересов на микроуровне предприятий стран, входящих в то или иное интеграционное образование.

Было создано несколько субрегиональных образований: Двустороннее содружество России и Белоруссии, Таможенный союз (Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Таджикистан, а с 2005 г. и Узбекистан), преобразованный в 2000 г. в международную субрегиональную экономическую организацию - Евразийское экономическое сообщество (ЕвразЭС); Организация Центрально-Азиатского сотрудничества (ОЦАС), образованная в 1994 г. в г. Чолпон-Ата Киргизской Республики, в нее вошли Казахстан, Киргизия, Таджикистан, Узбекистан. В 2004 г. к ОЦАС присоединилась и Россия. ГУУАМ - аббревиатура от названий стран, входящих в организацию, - Грузия, Украина, Узбекистан, Азербайджан, Молдавия, образована в 1999 г. в г. Вашингтоне. Однако в 2005 г. Узбекистан вышел из состава этой организации, теперь она носит название ГУАМ, как и до вступления в нее Узбекистана. Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) образована в 2001 г. в г. Шанхае, в нее вошли Казахстан, Киргизия, Китай, Россия, Таджикистан, Узбекистан, Организация региональной интеграции, создающая Единое экономическое пространство (ЕЭП), участники ЕЭП - Белоруссия, Украина, Казахстан и Россия; другие объединения.

В Договоре об учреждении ЕвразЭС определено, что данное Сообщество созда-

ется для эффективного продвижения процесса формирования сторонами таможенного союза и единого экономического пространства. Ранее заключенные договоры, а также решения органов управления интеграцией продолжают действовать в части, не противоречащей этому Договору.

Формированию данного экономического объединения предшествовал ряд подготовительных этапов. Вначале было подписано Соглашение о Таможенном союзе (ТС) между Российской Федерацией и Республикой Беларусь (6 января 1995 г.); далее - 20 января 1995 г. - Соглашение о Таможенном союзе между Российской Федерацией, Республикой Беларусь и Республикой Казахстан. Киргизская Республика присоединилась к этим соглашениям 29 марта 1996 г. Тогда же Республика Беларусь, Республика Казахстан, Киргизская Республика и Российская Федерация подписали Договор об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях; 26 февраля 1999 г. к соглашениям о Таможенном союзе и к названному Договору присоединился и Таджикистан.

В соответствии с Договором об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях были учреждены совместные органы управления интеграцией: Межгосударственный Совет, Интеграционный Комитет (постоянно действующий исполнительный орган), Межпарламентская Ассамблея. В декабре 1996 г. Интеграционный Комитет был наделен также функциями исполнительного органа Таможенного союза.

К концу 1998 г. завышенные ожидания ускоренных темпов интеграции в рамках данной "пятерки" государств СНГ не оправдались, поэтому участники Таможенного союза постепенно пришли к пониманию более взвешенного и поэтапно-

го движения по реализации поставленных целей, подписав 26 февраля 1999 г. “Договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве”.

В мае 2000 г. на заседании Межгосударственного совета Российская Федерация предложила создать на базе “пятерки” полноценную межгосударственную экономическую организацию. Президенты Белоруссии, Казахстана, Киргизии, России и Таджикистана согласились с концепцией создания международной организации.

10 октября 2000 г. был подписан Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества.

В 2005 г. в ЕврАзЭС вступил Узбекистан. Это решение было принято по заявлению Президента Узбекистана во избежание дублирования целей и задач ЕврАзЭС и ОЦАЭС.

В мае 2003 г. ООН зафиксировала статус Евразийского экономического сообщества как международной организации.

Процесс глобализации неразрывно связан с расширением влияния международных организаций, в частности Всемирной торговой организации (ВТО). В настоящее время из стран СНГ к ВТО присоединились Киргизия, Молдавия, Грузия и Армения. Другие проводят интенсивные переговоры по вступлению в ВТО - Россия, Украина, Казахстан и Белоруссия¹.

Для ВТО особо важны те региональные группировки, в рамках которых отменены или снижены торговые барьеры. Соглашения ВТО признают, что РТС и более глубокая экономическая интеграция могут быть весьма полезными. В то же время отмечается, что в некоторых обстоятельствах региональные торговые отношения могут повредить интересам других стран.

Обычно при создании таможенного союза или зоны свободной торговли нарушаются те принципы ВТО, которые провозглашают равное отношение ко всем торговым партнерам (принцип наибольшего

благоприятствования). Однако в трех статьях ГАТТ/ВТО содержатся возможности отступления от этого принципа. Так, ст. XXIV ГАТТ говорит о возможности проведения между странами некоторых торговых мероприятий, предусматривающих выполнение определенных критериев; ст. V Общего соглашения по торговле услугами позволяет членам ВТО подписывать соглашения об услугах, предполагая, что они имеют исключительно секторальное действие, устраняют дискриминационные меры и/или запрещают новые либо более жесткие; ст. XI ГАТТ (“разрешающая”) допускает некоторые отступления от режима наибольшего благоприятствования в пользу развивающихся стран и преференции в торговле товарами между ними.

Общая система преференций (ОСП) РТС (ч. IV ГАТТ) позволяет развивающимся странам получать выгоду от снижения преференциальных тарифов на рынках развитых стран.

Статья XXIV содержит важные положения о таможенных союзах (ТС), зонах свободной торговли (ЗСТ) и временных торговых соглашениях.

В статье изложены четыре главных ограничения:

- необходимо отменить пошлины и другие ограничительные меры “практически во всей торговле” товарами и услугами между территориями, составляющими ТС и ЗСТ;

- пошлины и другие ограничительные меры в торговле не должны быть более жесткими, чем это было до создания ТС и ЗСТ;

- если после вступления в ТС и ЗСТ его участник предлагает повысить связанную ставку пошлины, то перед заключением РТС необходимо провести переговоры с торговыми партнерами о компенсационном урегулировании;

- все РТС должны отчитываться перед ГАТТ/ВТО о соответствии перечисленным критериям и предоставлять необходимую информацию.

В целом, регулирование внешней торговли в странах ЕврАзЭС и ВТО в настоящее время связывает единство главных целей экспортно-импортных операций, ко-

¹ Единственная страна из государств Содружества Независимых Государств, которая даже не подавала заявления о приеме в члены ВТО, - Туркмения.

которые предполагают, во-первых, достижение оптимального уровня участия каждой страны в международной специализации; во-вторых, создание действенной системы экономической защиты национальной экономики от негативных явлений в мировом хозяйстве и недобросовестной конкуренции; в-третьих, содействие укреплению позиций отечественных производителей на мировом рынке.

Классическим регулятором внешней торговли в странах как Сообщества, так и ВТО служит таможенный тариф, в котором систематизирован перечень таможенных пошлин, взимаемых при пересечении товаром таможенной границы государства. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности, принятая в странах СНГ, соответствует международной системе описания и кодирования товаров.

В настоящее время средний уровень ставок таможенных тарифов в странах ВТО относительно низок - 4-5% стоимости товара, в странах же Содружества этот уровень составляет 10-15%.

Таким образом, вступая в ВТО в составе Таможенного союза, когда согласован единый внешний таможенный тариф по всему периметру вновь созданной единой таможенной территории из таможенных территорий стран-участниц, обеспечивающий единый преференциальный режим в торговле между странами участницами Таможенного союза и торгово-экономический режим в торговле с третьими странами, государства Таможенного союза сохраняют своеобразный "льготный" режим внутри Таможенного союза. Кроме того, при этом не возникает обязанности предоставлять аналогичный "льготный" режим в торговле с третьими странами и после вступления в ВТО.

Аналогичный подход осуществляется и по отношению к зоне свободной торговли. Так, государства-участники зоны свободной торговли при предоставлении режима наибольшего благоприятствования (РНБ) в условиях присоединения к ВТО в договорах с третьими странами освобождаются от обязанности распространения на эти третьи страны льготного режима торговли,

существующего в их отношениях с участниками зоны свободной торговли (ч. III, ст. XXIV Генерального соглашения по тарифам и торговле).

В условиях создания зоны свободной торговли в рамках СНГ у государств - участников Содружества, присоединившихся к ВТО, появляются большие возможности для сохранения льготных режимов торговли со странами СНГ. Для этого при вступлении в ВТО каждое государство - участник СНГ должно фиксировать в документах для ВТО перечень изъятий и режима наибольшего благоприятствования в пользу государств Содружества.

Вообще, если рассматривать проблему с ВТО более комплексно, то можно заметить определенную тенденцию в политике этой международной организации в отношении новых независимых государств.

Пока ВТО принимает в свои члены наиболее экономически слабые государства Содружества. Ускоренное принятие в ВТО Киргизии, Молдавии, Грузии и Армении, имеющих наиболее низкий уровень ВВП, отрицательное сальдо торгового баланса, большую зависимость от импорта, наводит на мысль, что прежде всего через эти страны можно вести определенную торговую политику на все пространство СНГ, и в первую очередь на Россию.

Главное требование ВТО - открытость рынка для импорта - позволяет осуществлять массовую товарную экспансию из третьих стран и ставит местных товаропроизводителей с низкой конкурентоспособностью производства в неравные условия.

Необходимость уменьшения импортных тарифов для стран с высокой долей импорта (Грузии, Киргизии, Молдавии, Армении) при вступлении в ВТО приводит к сокращению доходной части бюджетов, а это ведет к росту долговой зависимости от международных финансовых кредиторов. Так, Грузия при вступлении в ВТО снизила базовый таможенный импортный тариф с 12 до 5%, в связи с этим уменьшились поступления в бюджет, а обязательства Грузии после

вступления в ВТО возросли перед международными финансовыми организациями на 180 млн. долл. и уже составляют 16% ВВП².

Важным для России являются договоренности с новыми членами ВТО - государствами участниками Содружества о распространении на Россию действия пониженных ставок импортного тарифа на ввозимые российские товары.

Вступление стран в ВТО предполагает либерализацию международной торговли путем устранения нетарифных ограничений доступа товаров на рынок при последовательном сокращении уровня импортных пошлин. Для государств с неустановившейся рыночной экономикой, низкой конкурентоспособностью собственных товаров и услуг вступление в ВТО должно быть достаточно взвешенным и продуманным мероприятием и особенно в условиях участия в международной региональной организации интеграционного типа - ЕврАзЭС, да и всего СНГ. Так, в октябре 1998 г. Киргизия, завершив переговорный процесс и пройдя установленные процедуры, первой из стран СНГ стала членом ВТО. Тогда же Киргизия официально заявила, что будет ограничивать свое участие в формировании Таможенного союза, исходя из обязательств перед ВТО. Условия, на которых Киргизия присоединилась к ВТО, расходятся с условиями заключенного Соглашения о Таможенном союзе и существенно затрагивают экономические интересы других его участников. Киргизия, как член Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС, вступив в ВТО без достаточного согласования важнейших позиций с другими участниками Содружества, открыла не только свой внутренний рынок, но и потенциально внутренний рынок экономического объединения в целом для товаров и услуг из третьих стран. Киргизия вступила в ВТО, приняв в рамках этой организации тарифные уступки, снижающие до 17 % уровень совпадения ставок таможенного тарифа этой страны с Общим таможенным тарифом остальных стран Таможенного союза.

² Комплексные проблемы экономического сотрудничества и природопользования России и стран СНГ / Под науч. ред. В.А. Вашанова. М., 2005. С. 25.

Россия, Казахстан и Белоруссия в настоящее время проводят интенсивные переговоры с ВТО. Ожидается, что Россия может присоединиться к ВТО в 2006 - 2007 гг., а вслед за ней Белоруссия и Казахстан.

После длительных дискуссий стороны пришли к согласию вести два процесса - вступление в ВТО и создание Таможенного союза - одновременно. При этом создавался механизм согласования позиций по вступлению в ВТО, предусмотренный Протоколом о международных торговых переговорах от 3 июня 1997 г. Этот механизм, однако, не позволил в полной мере согласовать позиции сторон. Каждая из стран СНГ - членов ЕврАзЭС - находится на определенной стадии процесса согласования позиций по вступлению в ВТО. Базовой позицией приема в ВТО являются российские ориентиры. Согласования внутри сообщества идут для того, чтобы избежать дополнительных торговых уступок развитым странам - членам ВТО.

Президенты стран - участниц ЕврАзЭС неоднократно подтверждали свои намерения и необходимость объединить усилия в выработке общей позиции при вступлении в ВТО и завершить формирование Таможенного союза.

Подводя итог данной сферы деятельности, можно сказать, что странам "пятерки" на стадии формирования Таможенного союза до 2000 г. не удалось решить основную задачу - создание единой таможенной территории, а также добиться полного согласования позиций по вступлению в ВТО. Вместе с тем им удалось приостановить процесс дезинтеграции и решить ряд очень важных задач. И главная из них - создание режима свободной торговли (отмена тарифных и количественных ограничений)³, который впослед-

³ Режим свободной торговли - режим, предполагающий неприменение тарифных и количественных ограничений в отношении товаров, происходящих с таможенной территории договаривающихся сторон, применение единой системы взимания косвенных налогов и взаимное неприменение мер, которые прямо или косвенно могут привести к дискриминации в отношении товара, происходящего с территории одной из сторон, по сравнению с аналогичными товарами, происходящими с таможенной территории другой стороны.

ствии был унаследован Евразийским экономическим сообществом.

Если проанализировать правовые акты Таможенного союза, то мы не найдем документа, который фиксировал бы учреждение зоны (режима) свободной торговли пяти стран.

Такой режим существует в рамках ТС, и его правовой основой являются двусторонние соглашения. К моменту преобразования Таможенного союза в ЕврАзЭС были решены следующие задачи.

В торгово-экономической области:

- согласован на 60 % Общий таможенный тариф для трех стран ТС (Белоруссия, Казахстан и Россия);

- начато согласование мер нетарифного регулирования и формирование общих торговых режимов в отношении третьих стран.

В области экономической политики:

- согласованы основные направления проведения структурной перестройки экономики государств - участников ТС;

- введена взаимная конвертируемость национальных валют;

- согласованы меры по обеспечению взаимодействия национальных валютно-финансовых систем;

- начато создание общей платежной системы;

- осуществлен переход на принцип взимания косвенных налогов "по стране назначения";

- определена концепция формирования единого экономического пространства.

Участие государств ЕврАзЭС в процессе интеграции дает возможность каждой стране обеспечить устойчивое и наиболее эффективное развитие с использованием всего интеллектуального и технического потенциала, накопленного человечеством. Противиться процессам глобализации означает остаться на обочине мирового развития, потерять шанс войти в мировое сообщество в качестве равноправного члена.

Основой координации позиций государств явился Протокол о международных торговых переговорах государств-участни-

ков соглашений о Таможенном союзе при вступлении во Всемирную торговую организацию, подписанный главами правительств 3 июня 1997 г. Этот документ предполагает самостоятельное присоединение государств-партнеров по ЕврАзЭС к ВТО, а также проведение регулярных конфиденциальных консультаций для обсуждения хода переговоров о присоединении к ВТО на уровне руководителей правительственных делегаций сторон на переговорах по присоединению к ВТО. В 2002 г. в целях создания условий для формирования таможенного союза и единого экономического пространства органами Сообщества приняты решения по совершенствованию механизма координации взаимодействия государств ЕврАзЭС на переговорах по присоединению к ВТО. В решениях было определено, что другими государствами ЕврАзЭС на переговорах по присоединению к ВТО за основу должны быть приняты условия присоединения России.

Также предложено правительствам государств ЕврАзЭС:

- осуществлять координацию переговорных позиций по присоединению к ВТО;

- ежеквартально проводить консультации руководителей правительственных делегаций сторон на переговорах по присоединению к ВТО.

Организовывать проведение этих консультаций предложено Правительству Российской Федерации.

В рамках консультативных встреч руководителей правительственных делегаций на переговорах по присоединению к ВТО государств ЕврАзЭС и Рабочей группы экспертов по проблемам взаимодействия с ВТО осуществляется координация переговорных позиций сторон, обмен информацией о проведенных раундах переговоров в рамках ВТО.

С мая 2003 г. государства Сообщества перешли на десятизначную систему кодирования товаров (ТН ВЭД ЕврАзЭС), основанную на международных классификаторах и соответствующую нормам и правилам ВТО.

Одной из наиболее важных составляющих Таможенного союза ЕврАзЭС является Общий таможенный тариф ЕврАзЭС (ОТТ ЕврАзЭС). ОТТ ЕврАзЭС создается путем унификации государствами-членами Сообщества ввозных таможенных пошлин на товары, поступающие из третьих стран. Инструмент ОТТ важен не только для взимания таможенных пошлин, но и для ряда сфер деятельности Сообщества, например сбора статистических данных, связанных с внешней торговлей ЕврАзЭС, или применения различных мер торговой политики. Идеальным было бы согласовать все 100% номенклатуры товаров, находящихся во внешнеторговом обороте (для стран ЕврАзЭС это порядка 12 000 товарных позиций). Однако реально такая стопроцентная унификация невозможна, хотя бы потому, что экономические интересы, а иногда и форс-мажорные обстоятельства в том или ином государстве требуют исключений из общих правил в сторону ослабления или ужесточения торгового режима для того или иного вида товаров. Поэтому охватить унификацией всю товарную номенклатуру внешнеторговой деятельности (ТН ВЭД ЕврАзЭС) даже при самых благоприятных обстоятельствах затруднительно.

В числе основных причин, влияющих на дальнейшее формирование ОТТ ЕврАзЭС можно назвать пополнение номенклатуры ТН ВЭД ЕврАзЭС новыми товарами, в частности продукцией высокой степени переработки, новыми технологиями.

Пока сохраняются расхождения в позициях Казахстана и России, Белоруссия на 90 % приняла российские ввозные по-

шлины. Отличие национального Таможенного тарифа Республики Казахстан от Таможенного тарифа Российской Федерации заключается в том, что доля нулевых ставок таможенных пошлин в казахстанском тарифе свыше 27 %, а в национальных тарифах Республики Беларусь и Российской Федерации менее 1 %, что не позволяет полностью сформировать ОТТ ЕврАзЭС.

Степень согласования позиций Строн при присоединении к Всемирной торговой организации (ВТО) зависит и от договоренностей по формированию Таможенного союза стран Сообщества. При присоединении стран ЕврАзЭС к ВТО на различных условиях доступа на их рынки товаров из третьих стран сформировать ОТТ ЕврАзЭС и, соответственно, создать Таможенный союз будет, мягко говоря, очень сложно.

В соответствии с существующими договоренностями⁴ Правительства стран Сообщества ежегодно формируют национальные перечни чувствительных товаров для их утверждения (фиксирования) Интеграционным Комитетом ЕврАзЭС. При этом количество товаров, включаемых в этот перечень, ограничено устанавливаемой ежегодно "квотой" - долей в совокупном импорте каждого государства за истекший год. В 2002 г. эта доля составляла 15 % совокупного импорта, в 2004 г. - 8 %, а в 2005 г. доля снижена до 5 %. При этом для Таджикистана делается исключение: перечень чувствительных товаров состоит лишь из одной позиции - глинозема, его доля не должна превышать 25 % совокупного импорта этой страны.

⁴ Соглашение об Общем таможенном тарифе государств - участников Таможенного союза от 17 февраля 2000 г.

Приоритеты развития и направления совершенствования научно-технической политики России

С.В. Манахов

Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова

Последняя треть XX - начало XXI столетия ознаменовались поистине революционными изменениями в жизни человеческого общества. Глобальные сдвиги в экономике, технологиях производства и сбыта, социальных и политических институтах периодически взрывают устоявшийся, казалось бы, порядок вещей, кардинальным образом преобразуют мир. При этом наиболее существенные трансформации, прежде всего, наблюдаются в экономической сфере. Удивительно, но в основе подавляющего большинства свершившихся за этот период времени перемен лишь один процесс - невиданное до этого развитие науки и техники, темпы которого неизменно ускоряются.

Наука еще с первой половины прошлого столетия начала постепенно превращаться в неотъемлемый элемент системы производительных сил, в дальнейшем, на протяжении многих последующих лет, роль научно-технической составляющей в совершенствовании производственных возможностей общества неизбежно возрастала. В результате уже к середине XX в. важнейшей основой для успешного развития большинства промышленно-развитых стран стала способность их экономик создавать действенные стимулы к разработке и внедрению новейших технологий. Все это позволяет говорить о том, что в настоящее время активно формируется новый тип экономики - экономики, в основе которой процесс увеличения знаний. Именно нарастающее использование новых знаний в ходе приобретающих все больший динамизм инновационных процессов становится основой устойчивого социально-экономического роста.

К сожалению, необходимо констатировать, что, несмотря на все выдающиеся до-

стижения отечественной науки и техники, уровень конкурентоспособности многих видов российской продукции, предприятий и отраслей на сегодняшний день оценивается как не слишком высокий.

Таким образом, становится очевидным, что современный этап развития российской экономики требует повышенного внимания к достижениям научно-технического прогресса. При этом одной из важнейших составляющих успешного вовлечения в мировые процессы прогресса науки и техники является реализация оптимальной научно-технической политики. На наш взгляд, задачу разработки грамотной, нацеленной на спасение отечественной науки научно-технической политики сегодня можно смело отнести к разряду первоочередных и наиболее важных.

В начале 1990-х гг. научно-технический и инновационный потенциал страны был намного выше, чем на сегодняшний момент. Разрушение СССР и разрыв научно-технологических связей, многократное сокращение затрат на науку, значительное постарение научных, конструкторских и инженерных кадров, предельный физический и моральный износ основных фондов, свертывание государственной поддержки науки и базисных инноваций, наконец, потеря стратегического мышления и настроения среди большей части государственных служащих и деловой элиты - все это сказывается на ослаблении позиций для технологического прорыва, ведет к его отторжению.

Сегодня приходится констатировать, что за годы реформ государству так и не удалось разработать стройную и понятную научно-техническую политику. Это обстоятельство, естественно, негативно отразилось и отража-

ется на развитии науки и техники в нашей стране. Фактически в течение всего первого десятилетия реформ страна была выключена из мирового технологического прогресса. На современном этапе научно-техническому развитию стало уделяться несколько больше внимания, однако в целом темпы осуществления положительных преобразований явно недостаточны. При этом дальнейшая потеря времени здесь просто недопустима, так как негативные последствия задержки технологического развития могут быть для страны тяжелыми и даже опасными. Необходимо иметь в виду, что подъем национальной экономики как в ближайшей, так и особенно в более далекой перспективе вряд ли возможен без прогресса в науке, технике, технологии, организации производства и труда.

В таких условиях тем более важно переломить негативные тенденции и пассивные психологические установки, сформировать *селективную* научно-техническую и инновационную политику, ориентированную на реализацию обоснованно выбранных приоритетов, обеспечивающих успешное освоение сравнительно узкого поля перспективных технологических прорывов.

Разработка оптимальной научно-технической политики - очень сложная задача, требующая учета множества факторов и, прежде всего, свойственных лишь данной стране особенностей. Однако при этом ни в коем случае нельзя изолироваться и от мирового опыта, без учета которого внедрение передовой, отвечающей тенденциям современного этапа мирового развития научно-технической политики просто невозможно.

В мировой хозяйственной практике, как правило, используются три основных подхода к формированию и проведению государственной научно-технической политики (ГНТП)¹.

1. **Фронтальное развитие.** В этом случае ГНТП основывается на поощрении макси-

мально широкого круга научных направлений. При использовании подобного подхода в разработке научно-технической политики средства, выделяемые государством, распределяются по широкому фронту научных исследований и разработок. Тем самым на государственном уровне утверждается равная важность для страны всех основных научных направлений. Фронтальная политика поощряет развитие самых разнообразных новых научных направлений, расширение горизонтов научного поиска. Такой подход к ГНТП характерен, как правило, для тех стран, где только еще закладываются контуры будущего национального научно-технического комплекса. В принципе, данный подход можно было бы считать идеальным, поскольку наука получает столько средств, сколько ей необходимо для развития. Однако данная схема безупречна лишь в теории, так как на практике пределами фронтального развития является ограниченность возможностей финансирования. В настоящее время даже самые развитые страны не могут позволить себе вести полноценный научный поиск по всем научным направлениям. В случае своего реального осуществления фронтальная ГНТП в конечном счете гарантированно приведет к упадку науки в стране, так как все большее количество научных направлений будет получать все меньшее количество ресурсов. В результате выделяемых средств будет недостаточно для нормального развития ни одного из научных направлений.

2. **Селективное развитие.** В основе селективной ГНТП - процедура своеобразной "инвентаризации" достижений по отдельным направлениям, позволяющая оценить целесообразность их дальнейшего развития за счет государственного финансирования. При этом в качестве основного критерия отбора научных направлений, как правило, выступает возможность достижения научно-технического лидерства, которое выражается в расширенном экспорте продукции с использованием результатов, полученных в данном научном направлении. В резуль-

¹ См., например: Цветков А.Н. Государственный организационно-экономический механизм научно-технических нововведений. СПб., 1997. С. 26-27.

тате грамотного осуществления селективной ГНТП научно-технический комплекс страны должен прийти к серии технологических прорывов, являющихся результатом отечественных нововведений.

3. *Ассимиляция зарубежного научно-технического опыта.* В этом случае страна не развивает собственных исследований и разработок, а идет по пути использования научно-технических достижений других, более развитых стран. При таком подходе к формированию ГНТП основным направлением деятельности становится закупка лицензий, ноу-хау, оборудования. Результатами подобной государственной политики становится существенная экономия средств на выполнение исследований, разработок, на создание научной инфраструктуры; использование импортных лицензий способно значительным образом повысить конкурентоспособность страны и даже стать исходной точкой “экономического чуда”. Однако в то же время придется смириться с серьезной зависимостью страны от зарубежных государств, с утратой собственного научно-технического потенциала и, следовательно, способности добиваться своих научно-технических результатов, что, конечно, в большинстве случаев является недопустимым.

Рассмотренные три подхода могут сочетаться друг с другом, обеспечивая гибкость ГНТП.

Правильность формирования ГНТП подтверждается достижением научно-технического лидерства или технологических прорывов в определенных научных направлениях. Научно-технического лидерства трудно добиться, но сравнительно легко его утратить. Поэтому при формировании ГНТП следует отдавать приоритет в финансировании, материальном и ресурсном обеспечении тем научным направлениям, которые не только в данный момент обеспечивают научно-техническое лидерство, но и обладают перспективами по его обеспечению в будущем.

Проблема разработки и внедрения собственной ГНТП ставит перед нашей стра-

ной задачу - определиться, какой из трех рассмотренных теоретических вариантов научно-технического развития в большей степени пригоден в российских условиях. По этому принципиальному для отечественной науки вопросу у ученых нет единства мнений.

Так, например, Г.А. Лахтин и Л. Э. Миндели, исходя из того, что наиболее существенное различие между схемами осуществления ГНТП кроется в характере получения новшеств, выделили две основные модели научно-технической политики. Первую модель, объединяющую в себе фронтальное и селективное развитие, Лахтин и Миндели определили как “пионерскую”, а вторую, основанную на ассимиляции зарубежного опыта, назвали “догоняющей”. При этом указанные авторы сошлись во мнении, что вторая схема является более дешевой и, следовательно, приемлемой для России: “В существующих ныне в нашей стране условиях можно ожидать преобладания догоняющего типа инновационных процессов”². При этом в качестве примера успешного применения подобной политики данные ученые приводят Японию.

Противоположную точку зрения занимает В. Ж. Келле. Он считает, что преобладание “догоняющего” варианта научно-технической политики для нашей страны не подходит. Отстаивая свою позицию, автор приводит ряд достаточно обоснованных, на наш взгляд, утверждений, подчеркивая, что “... у Японии не было развитой фундаментальной науки, а у России нет такого объема финансов, которые имела Япония. Поэтому для России более приемлема инновационная система с ориентацией на создание собственного инновационного продукта, а покупка патентов, лицензии должны служить дополнением и доминировать лишь в тех областях, где имеется пробел”³.

Подобное видение отечественной научно-технической политики представляется

² Лахтин Г.А., Миндели Л.Э. Контуры научно-технической политики. М., 2000. С. 40.

³ Келле В.Ж. Инновационная система России: формирование и функционирование. М., 2003. С. 102.

нам оптимальным. При этом важнейшей задачей в условиях применения подобного варианта ГНТП становится соблюдение субъектами инновационной деятельности оптимальных пропорций между отечественными и зарубежными разработками. В этой связи особое значение приобретают активные действия со стороны государства, которое должно способствовать расстановке научно-технологических приоритетов и обеспечению адекватной ресурсной поддержки, осуществлять экономическое и правовое регулирование.

Выбор основных приоритетов отечественной инновационной политики требует глубоко обоснованного стратегического подхода, любая ошибка может обернуться непоправимыми потерями. Поэтому потенциально перспективное направление деятельности для того, чтобы быть отобранным в качестве приоритетного, на наш взгляд, должно:

- соответствовать глобальному направлению технико-экономического развития;
- в полной мере использовать национальные конкурентные преимущества;
- иметь достаточный потенциал для обеспечения продолжительного экономического роста, улучшать общую экономическую среду;
- инициировать рост деловой активности в широком комплексе сопряженных отраслей и иметь выход в производственную и сбытовую среду.

Реализовывать приоритетные критические технологии надлежит посредством финансируемых при поддержке государства целевых программ, льготных кредитов, государственных закупок и предоставления государственных гарантий под инвестиции в закупки капиталоемкого оборудования отечественного производства.

К сожалению, данный в целом прогрессивный механизм в специфических российских условиях существенно извращается. Дело в том, что в нашей стране, как уже показала практика, чиновники при выборе приоритетных направлений финансирования

опираются не столько на реальные потребности и возможности бюджета, сколько на лоббистскую силу ключевых научно-технических организаций. Действительно, по оценкам большинства экспертов, существующие сейчас в России списки критических технологий мало влияют на решение задачи изменения структуры приоритетов и повышение эффективности государственных научных расходов, что лишней раз подтверждает мысль о несвободе их от лоббистских воздействий. В связи с этим мы убеждены, что сегодня для того, чтобы сохранить положительный характер в целом прогрессивных преобразований, необходимо осуществление комплекса мер по освобождению имеющейся конкурентной системы от предвзятости, так как сохранение сложившейся ситуации неизбежно приведет к консервации современного положения государственного сектора науки, а также возведет дополнительные препятствия на пути развития научно-технической деятельности в рамках предпринимательского сектора, являющегося основой национальных инновационных систем во всех развитых странах.

В данной связи, на наш взгляд, уже давно назрела необходимость активизации усилий, направленных на сохранение и развитие высокотехнологичного потенциала промышленности. Прежде всего, как нам кажется, требуется:

- ограничить круг государственных приоритетов в сфере научного и технологического развития, отсеяв все то, что не имеет стратегического значения для экономики и безопасности страны;
- выделить высокотехнологичное ядро промышленности из предприятий, действительно способных производить конкурентоспособную продукцию;
- обеспечить эффективное расходование средств государственного бюджета, создав полноценную конкурентную среду при распределении государственного заказа.

Общеизвестно, что одной из главнейших проблем в российской экономике на современном этапе ее развития является значи-

тельный физический и моральный износ производственных мощностей, не позволяющий выдерживать конкуренцию с западными производителями не только на внешнем, но даже на значительной части внутреннего рынка.

Следовательно, при разработке и реализации отечественной научно-технической политики необходимо учитывать, что она должна способствовать созданию такой системы, которая позволит в кратчайшие сроки и с высокой эффективностью использовать в производстве интеллектуальный и научно-технический потенциал страны. Единая научно-техническая политика является важнейшим инструментом и рычагом в руках государства для управления НТП в необходимом направлении, с помощью которого появляется возможность корректировать развитие экономики, обеспечивать ее структурную перестройку. Для этого в рамках инновационной политики разрабатывается инновационная программа (федеральная, региональная, отраслевая), которая представляет собой комплекс инновационных проектов и мероприятий, согласованный по ресурсам, исполнителям и срокам их осуществления и обеспечивающий эффективное решение задач по освоению и распространению новых видов продукции и технологий.

Необходимо отметить, что цели и направления инновационной политики государства не являются раз и навсегда заданными, они должны быть гибкими и легко поддающимися корректировке. Более того, в рамках разных сфер народного хозяйства характеристики научно-технической политики могут существенно различаться в зависимости от характерных особенностей конкретной отрасли, ее производственно-экономического потенциала и уровня конкурентоспособности основной продукции.

Все отрасли народнохозяйственного комплекса нашей страны в зависимости от уровня конкурентоспособности своей продукции можно с некоторой долей условности разделить на три группы:

- первая группа отраслей обладает большим конкурентоспособным потенциалом и давно работает на мировом рынке. Это отрасли топливно-энергетического комплекса, химическая и алюминиевая промышленность;

- предприятия отрасли второй группы производят продукцию, близкую к конкурентоспособной на мировом рынке. Это оборонная промышленность, машиностроение и др.;

- отрасли третьей группы включают в себя агропромышленный комплекс, легкую и пищевую промышленность и др. Их продукция на мировом рынке не котируется, поэтому они ориентированы, главным образом, на внутренний российский рынок.

Как можно видеть, каждая из трех групп отраслей существенно отличается друг от друга по уровню и перспективам развития, следовательно, и научно-техническая политика в отношении этих групп отраслей не должна быть единой, напротив, она также должна различаться по характеру, масштабам, объему ресурсов и т.д. При этом основные направления государственной политики в области науки и техники для России, на наш взгляд, сейчас едины, к ним необходимо отнести:

- разработку и совершенствование нормативно-правовой базы инновационной деятельности и механизмов ее стимулирования;

- создание системы поддержки инновационной деятельности, нацеленной на развитие производства, повышение конкурентоспособности и расширение экспорта наукоемкой продукции;

- развитие инфраструктуры инновационного процесса, включая системы информационного обеспечения, экспертизы, кредитования, сертификации, продвижения разработок и т.д.;

- развитие малого инновационного предпринимательства путем формирования благоприятных условий для функционирования малых организаций и оказания им государственной поддержки на начальном этапе деятельности;

- совершенствование конкурсной системы отбора инновационных проектов и программ. Реализация в отраслях экономики относительно небольших и быстро окупаемых инновационных проектов с участием частных инвесторов и при поддержке государства позволит усилить приток инвестиций в наиболее перспективные производства и организации;

- развитие лизинга наукоемкого уникального оборудования, а также широкое применение современных схем финансирования перспективных наукоемких проектов;

- совершенствование налоговой системы с целью создания выгодных условий для ведения инновационной деятельности;

- использование технологий двойного назначения, которые применяются для производства как военной техники, так и продукции гражданского назначения.

Государственная инновационная политика в базовых отраслях должна быть направлена на ускоренное промышленное освоение отечественных и зарубежных научно-технических и технологических достижений мирового уровня, воспроизводство природных ресурсов. Особое значение имеют экологические приоритеты инновационной деятельности во всех без исключения отраслях.

Необходима нацеленность научно-технической политики России на достижение и поддержание высокого уровня инновационной способности нации, которая характеризуется наличием:

- мощной современной науки;
- развитой сферы прикладных исследований;

- эффективных внедренческих и маркетинговых механизмов, включая прогнозирование спроса и методов продвижения изделия на рынок;

- гибкого производства, способного к быстрому переналаживанию;

- системы специализированной подготовки исследовательских, научных, инженерных и управленческих кадров;

- современной структуры комплексного финансирования научно-производственных и образовательных процессов в сфере высоких технологий, основанных на сочетании всесторонних средств прямой государственной поддержки, системы налогового и другого непрямого стимулирования инновационных начинаний.

Следует помнить, что смысл научно-технической политики ни в коем случае не должен сводиться исключительно к жесткой регламентации научно-технического прогресса и определению путей внедрения его результатов, гораздо более важным является создание таких условий, в которых бурное развитие науки и техники, основанное на широком использовании научно-технических достижений, приобретает характер естественной потребности общества.

В целом, на наш взгляд, использование на практике перечня представленных выше рекомендаций по формированию отечественной научно-технической политики способно ускорить вовлечение нашей страны в мировые процессы прогресса науки и техники, повысить конкурентоспособность многих видов российской продукции, а также основной массы предприятий и отраслей.

Федеральный и региональный компоненты промышленно-инвестиционной политики

А.В. Паничкин

Институт социально-экономических исследований
Дагестанского научного центра Российской академии наук

Промышленно-инвестиционная политика распадается на общесистемную и селективную. В разработке последней велика роль региональных правительств. Механизм формирования такой политики должен опираться на логику планирования “снизу вверх”. При ее разработке и обосновании следует использовать инструменты стратегического управления и базироваться на отображении структуры экономики через совокупность технологических укладов в противовес отраслевому подходу. Разработанные цели, критерии отбора приоритетов, а также механизмы реализации в целом формируют логику модели промышленно-инвестиционной политики.

Промышленная политика является одним из трех основных направлений в трансформационных экономических преобразованиях - дерегулирование в функционировании рынка и процесс институциональных преобразований в сочетании с созданием рыночной инфраструктуры служат своеобразной основой для ее проведения. Целью промышленной политики являются положительные изменения (рост, развитие) реального сектора экономики.

Цель развития реального сектора экономики можно конкретизировать следующим образом: повышение конкурентоспособности продукции и технического уровня производства, обеспечение выхода инновационной продукции и высоких технологий на внутренний и внешний рынок, замещение импортной продукции и перевод на этой основе инновационно активного промышленного производства в стадию стабильного роста.

Промышленная политика и ее цели не являются самодостаточными, они подчи-

нены требованиям экономической политики в целом. Но промышленная политика, в свою очередь, не монолитна и распадается на ряд “самостоятельных” политик: структурную, инвестиционную, инновационную (научно-техническую).

Промышленная политика как понятие лежит, скорее, в категориальном поле сторонников государственного регулирования экономики, так как приверженцы либерально-монетаристской модели приписывают рынку способность самоформирования и саморегулирования, что исключает использование государственной поддержки на приоритетных направлениях развития конкретного сектора экономики.

Достижение целей промышленной политики осуществляется через выработку приоритетов и реализацию мер государственного регулирования реального сектора экономики и базируется на формировании либеральной рыночной среды, которая в максимальной степени способствует росту эффективности производства и оптимизации структуры совокупного предложения.

С точки зрения состава объектов регулирования обычно выделяют общесистемную и селективную промышленную политику. Если первая направлена на создание общеблагоприятных условий для развития реального сектора экономики в целом, то вторая носит характер избирательного воздействия на субъекты предпринимательской деятельности.

Общесистемная политика имеет преимущественно макроэкономический характер и реализуется через меры налогового, монетарного, валютного, таможенного и прочего воздействия. Напротив,

селективная промышленная политика больше тяготеет к микроэкономической.

С точки зрения уровней регулирования можно выделить общефедеральную и совокупность региональных промышленных политик. В связи с таким делением возникает необходимость разделения компетенции федерального и региональных правительств в проведении промышленной политики.

Мы считаем, что в наибольшей степени за разработку и реализацию общесистемной промышленной политики должны отвечать органы федерального правительства. Однако это не исключает и даже предполагает совместную деятельность всех региональных правительств:

- по формированию предложений для общесистемной промышленной политики;
- по единообразной реализации согласованных и утвержденных мер указанной политики.

По нашему мнению, селективная промышленная политика должна формироваться при паритетном участии регионов и федерального правительства, причем механизм формирования и степень участия в нем каждого из уровня властей можно описать следующим образом:

1) формирование регионами собственных приоритетов промышленной политики;

2) увязка приоритетов на окружном уровне и подготовка предложений по селективной промышленной политике для федерального правительства, доведение информации до конкретного региона о результатах согласования приоритетов, формирование элементов окружной селективной промышленной политики;

3) увязка приоритетов на федеральном уровне, формирование селективной промышленной политики как части программы социально-экономического развития страны, детализация политики на окружных и региональных уровнях на основе ранее сформулированных предложений.

Те из региональных и окружных приоритетов, которые не вошли в федеральную се-

лективную политику, могут реализовываться указанными уровнями властей самостоятельно. Описанный механизм разработки селективной промышленной политики опирается на логику планирования “снизу вверх”, имеет итеративный характер, что во многом гарантирует максимальный учет интересов регионов и окружных образований.

Необходимость в таком механизме вызвана тем, что не может быть единой региональной промышленной или иной политики, имеющей микроэкономический характер. Наиболее вероятно, что число вариантов этой политики будет равно числу субъектов Федерации ввиду того, что:

- каждый регион характеризуется уникальной совокупностью экономико-географических условий, это не может получить адекватного отражения в федеральной промышленной политике;

- вероятно, меры селективного воздействия не будут превалировать в федеральной компоненте промышленной политики и должны быть переданы на места. Микроэкономический характер данного воздействия в наибольшей степени отвечает специфике задач, стоящих перед региональными органами власти, которые вынуждены решать не только сугубо экономические, но еще и социальные проблемы. Именно последние являются приоритетом для данного уровня государственного управления, но решены они могут быть лишь в совокупности с решением задач промышленной политики;

- общесистемная промышленная политика хотя и закладывается на федеральном уровне, однако реализуется на уровне субъектов Федерации. Что касается инвестиционной составляющей промышленной политики, то ответственность за ее реализацию в ряде нормативных документов уже прямо переложена на регионы. Наиболее спорным моментом в разработке промышленной политики (особенно на региональном уровне) является формулирование критериев отбора приоритетных направлений деятельности для селективного воздействия на деловую среду. Нам представляется, что

отбор приоритетов должен строиться исключительно на экономической основе:

1. Наиболее важным критерием следует считать наличие нереализованных конкурентных преимуществ у того или иного производства. Следовательно, особое внимание необходимо уделить тем отраслям промышленности, в которых преобладает импортная продукция, но имеется достаточная технологическая база для импортозамещения на основе дополнительных организационных мероприятий (например, построения вертикально интегрированных образований).

2. Наряду с этим критерием важно выделить еще один - существующий или потенциально высокий платежеспособный спрос. Без его наличия все меры по проведению промышленной политики превращаются в фикцию. Для этого необходимо оценить потребность в промышленных изделиях исходя из платежеспособного спроса на конечную продукцию и предстоящих сроков выбытия основных фондов.

Например, существует достаточно высокий потенциальный спрос на продукцию сельскохозяйственного машиностроения. В частности, внешний и внутренний рынки сельхозоборочной и тракторной техники оцениваются примерно в 1,7 млрд. долл., при том что в целом по России обеспеченность зерноуборочными комбайнами составляет лишь 38% потребности, а тракторами - 40%. Данный потенциальный спрос вполне может быть превращен в реальный, так как может быть оплачен за счет увеличения продажи сельскохозяйственной продукции.

Таким образом, одной из основных задач промышленной политики на федеральном и региональном уровнях станет построение организационных механизмов взаимодействия предприятий различных отраслей в направлении выявления существующего, но неэффективно используемого спроса. Наличие конкурентных преимуществ и высокого спроса должно сопровождаться достаточной рентабельностью объектов поддержки, что яв-

ляется основой для самофинансирования развития предприятий.

С точки зрения проведения региональной промышленной политики особое значение имеет также то, какое воздействие на другие отрасли и секторы экономики оказывает поддержка выбранного объекта. Приоритетное значение должны иметь те производства, которые обладают существенным мультипликативным эффектом, обеспечивая растущий спрос на продукцию сопряженных отраслей и на услуги инновационного характера.

3. Хотя технократические мотивы должны отойти на второй план при формировании приоритетов селективной промышленной политики, следует все же оставить для них определенную нишу (например, в виде конкурса на государственное финансирование инновационных проектов) с целью формирования портфеля прорывных технологий, находящихся в стадии готовности к производству и тиражированию в качестве типовых решений в отраслях - объектах поддержки селективной промышленной политики.

Формирование федерального компонента селективной промышленной политики и отбор прорывных инновационных направлений необходимо основывать на критериях технологического характера: следует перейти от продуктово-отраслевого представления экономики к отображению ее через совокупность технологических укладов.

Сложившаяся в настоящее время в России технологическая неоднородность отраслей и даже отдельных предприятий требует постоянного мониторинга ситуации в реальном секторе экономики, что позволит:

- выполнить работу по построению новых или реконструкции действующих технологических цепочек структурных схем, включающих кроме самих предприятий еще и финансовую инфраструктуру. При этом важно обратить внимание на то, что производства из разных технологических укладов плохо совместимы и, как правило, не могут быть включены в единую структурную схе-

му, а получающийся в результате воспроизводственный контур нежизнеспособен;

- на основе анализа ситуации возможно запланировать мероприятия промышленной политики по преодолению технологической многоукладности экономики, сформулировать приоритетные меры по перестройке существующих производств 2-3 технологических укладов на новой технической основе и включению их в структурные цепочки более высоких укладов.

Мы считаем, что построение эффективных структурных цепочек, замкнутых на платежеспособных потребителей, может стать одним из приоритетов селективной промышленной политики. Роль региональных властей может заключаться в содействии налаживанию взаимодействия между участниками бизнес-процесса, реализующими единые стратегические планы, а образовавшийся в результате корпоративных решений ресурс является совместным и используется для стимулирования инвестиционного процесса в интересах развития всей бизнес-структуры. Такие меры помогут восстановить единство воспроизводственного процесса, включить механизмы саморазвития технологических укладов.

Существенна также роль региональных администраций в стимулировании внешнего и внутреннего спроса. Важнейшим фактором роста внутреннего спроса является рост уровня доходов всех экономических агентов. Но решение этой задачи напрямую зависит от роста объемов производства в реальном секторе экономики. В какой-то мере это противоречие может быть разрешено через применение мер более частного порядка:

1) кредитование населения на закупку отечественных товаров длительного пользования, в том числе и ипотечное;

2) законодательное регулирование закупочной деятельности бюджетов всех уровней с переориентированием спроса на отечественные товары;

3) создание межрегиональных лизинговых компаний, встроенных в структурные цепочки;

4) меры регионального налогового стимулирования.

Совокупность этих и других способов воздействия обычно называют затратными методами промышленной политики. Как правило, они являются наиболее результативными, но их эффективность во многом зависит от того, в какой мере реализуются макроэкономическая и институциональная составляющие промышленной политики.

Однако не всякое предприятие промышленности может быть объектом поддержки региональных властей. В частности, специфика производств, относящихся к 5-му технологическому укладу, требует таких мер поддержки, которые выходят за пределы их компетенции и требуют вмешательства на федеральном уровне.

Таким образом, на основе вышеизложенного можно произвести декомпозицию цели промышленной политики в ряд взаимосвязанных задач:

- формирование эффективной организационной инновационно восприимчивой структуры промышленного производства;

- восстановление и развитие технологических цепей по производству технически сложной продукции, имеющей реальные внутренний и внешний рынки реализации;

- исправление накопленных структурных деформаций путем реструктуризации убыточного промышленного сектора;

- концентрация мер государственной поддержки на выбранных приоритетных направлениях;

- перераспределение полученных в сырьевых отраслях доходов в обрабатывающие отрасли промышленности и переориентация на непосредственное решение задач реконструкции и модернизации производства;

- формирование экономически эффективных высокотехнологичных производств по выпуску конкурентоспособной на внешнем и внутреннем рынках продукции.

Селективная промышленная политика реализуется через инвестиционную политику, под которой понимается система мер, обеспечивающая объем, структуру, направления инвестиций в наиболее перспективные направления деятельности на основе новых организационно-экономических решений, концентрации инвестиций и повышения их эффективности.

Реализация селективной промышленно-инвестиционной политики должна сопровождаться массовой заменой активной части основных производственных фондов, а следовательно, активизацией инвестиционного процесса в отраслях промышленности (как потребителей оборудования) и машиностроения (как поставщике инвестиционных товаров). Особенность машиностроения в рамках анализа промышленно-инвестиционной политики заключается в том, что оно рассматривается как базовая отрасль экономики, определяющая развитие в масштабах всей страны таких комплексов, как топливно-энергетический, транспортный, строительный, химический и нефтехимический и ряд других. От уровня развития машиностроения зависят важнейшие удельные показатели ВВП страны (материалоем-

кость, энергоемкость) и, как следствие, конкурентоспособность выпускаемой продукции.

По нашему мнению, проблема источников финансирования инвестиций на региональном уровне должна рассматриваться не изолированно, а вместе с решением задач предынвестиционной подготовки предприятия. Существенную помощь в этом вопросе могут оказать региональные власти:

- необходима методическая помощь предприятиям в проведении комплексной финансово-экономической диагностики;
- полезными могут оказаться методы информационной поддержки предприятий - их обеспечение систематизированной информацией о внешней среде является обязательным условием для успешного проведения стратегического анализа и отбора альтернатив;
- серьезным препятствием для начала инвестиционного процесса может стать наличие у предприятия просроченной задолженности перед бюджетами всех уровней. Реструктуризация (вплоть до полного списания) этой задолженности - один из реальных рычагов промышленной политики в регионе.

Методология
и теория ЭКОНОМИКИ

Экономическая теория ценности

Ф.Ф.Стерликов

доктор экономических наук, профессор
лауреат премии Правительства Российской Федерации
в области науки и техники

Межвузовский центр экономического образования
Министерства образования и науки Российской Федерации

П.Ф. Стерликов

кандидат экономических наук, доцент, докторант
Московский государственный институт электроники и математики
(технический университет)

М.Ф. Гуськова

кандидат экономических наук, доцент, докторант
Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова

Необходимо более осмысленное изучение основы спроса: полезности и стоимости, форм их проявления - качества и цены, и факторов и процессов, воздействующих на их формирование.

К. Маркс "Капитал"

Политическая экономия длительное время старалась отмежеваться от теории предельной полезности и других теорий полезности заодно, игнорировала их в исследованиях экономических явлений. Такое положение в конечном счете обусловило застой в разработке и теории стоимости, и теории полезности. Экономический аспект полезности исследовался только в связи с проблемами качества продукции¹.

При разработке теории стоимости основоположники классической политической экономии вполне обоснованно вынуждены были размежеваться с теми авторами, которые считали полезность единственной основой рыночных цен.

Разрабатывая проблемы теории стоимости, К. Маркс абстрагировался от качествен-

ных различий создаваемых товаров (как и от других усложняющих обстоятельств). "...Рыночная цена имеет то общее с рыночной стоимостью качественное определение, что все находящиеся на рынке товары одной и той же сферы производства (качество их, конечно, предполагается одинаковым) имеют одну и ту же цену, или являются фактически представителями общей стоимости товаров этой сферы"².

В последующем экономисты уделили недостаточно внимания необходимости учета данной абстракции при анализе стоимостных отношений. Таким образом, полезность как качественная характеристика благ оказалась невостребованной в рамках теории стоимости и неадекватно изученной в рамках самостоятельной теории.

Исследования, проведенные в рамках теории ценности, выявили причины такого состояния. Мы пришли к выводу, что, наряду с объективными обстоятельствами, значительную роль сыграли и субъектив-

¹ См.: Стерликов Ф.Ф. Стимулирование качества продукции. М., 1978; Он же. Очерки экономической теории качества. М., 1978; Малышев П.А., Стерликов Ф.Ф. Законы экономической жизни. М., 1991; Гуськова М.Ф., Стерликов П.Ф., Стерликов Ф.Ф. Экономика. М., 1999; Гуськова М.Ф., Стерликов П.Ф., Стерликов Ф.Ф. Качество и издержки в теории ценности благ. М., 2004.

² Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2- изд. Т. 26, ч. 2. С. 222.

ные, а именно: надстроечные, идеологические. Если быть очень краткими, то речь идет о следующих конкретных обстоятельствах.

Во-первых, так называемый “кризис” теории стоимости во всех ее вариантах, заметно проявившийся в конце XIX в., возник в связи с тем, что ее развитое состояние связывали с именем К. Маркса в совокупности с его позициями не только в экономике, но и в философии и политике. Неприятие правящей идеологией целостности учения К. Маркса, в первую очередь о преходящем характере существующего строя, обусловило преграду распространению и развитию теории стоимости. Итак, имеет место идеологическое обстоятельство “кризиса” теории стоимости.

Во-вторых, “неприятие” теории полезности, в том числе и предельной, в XX в. таким большим отрядом экономистов, как российский (и всех социалистических стран), объясняется тем, что теории полезности начали появляться и развиваться в пику марксистской теории (“вечной и единственно верной”). И здесь имеет место идеологическое обстоятельство “кризиса” теорий полезности.

Таким образом, можно отметить чрезвычайную сложность, чинимую внешними обстоятельствами, развития обеих теорий: и теории стоимости, и теории полезности. Однако исторически обе эти теории, более столетия конкурируя в вопросе первичности или единственности основания цены товара, в том или ином виде делали реверансы “противостоящей” теории. В любом варианте теории стоимости присутствовала полезность блага, а в любой теории полезности - стоимость. И это не случайно. По нашему мнению, обе эти теории являются составными частями более общей теории - экономической *теории ценности*. И современная экономическая теория должна решить следующие задачи методологического значения:

1) провести научный *анализ* теорий стоимости и полезности в отдельности, как составных частей экономической теории ценности;

2) провести *синтез* теорий стоимости и полезности в более общую теорию ценности;

3) попытаться устранить вселенскую методологическую мешанину (учесть уровни восхождений от конкретного к абстрактному и обратно и многое другое) и терминологическую путаницу (ценность, стоимость, цена, полезность и т.д.).

Последнее можно проиллюстрировать только одним примером, не вдаваясь пока в анализ позиций классиков и современных ученых.

Й. Шумпетер, подытоживая одно из суждений о позиции К. Маркса, пишет, что он “пронес сквозь всю свою теорию идею *абсолютной ценности (стоимости)* вещей, ... для Маркса *ценности* и *цены* не представляли собой одно и то же. Тем самым он создал для себя дополнительную проблему, которая, очевидно, не существовала для Рикардо, а именно проблему соотношения между двумя расчетами: расчетом *ценностей* и расчетом *цен* (выделено нами. - Ф.С., П.С., М.Г.)”³. Далее Й. Шумпетер утверждает: “В действительности в марксистской теории ценности нет ничего мистического или метафизического”. Это связано, на его взгляд, с тем, что К. Маркс центральному понятию своей теории - *абсолютной стоимости* - не придавал того значения, которое обнаруживает себя в некоторых областях философии, а также отсутствием логических оснований - закона, “мешающего нам определять воплощенный труд как *меновую ценность*, хотя это может придать... вводящий в заблуждение смысл последнему термину”.

Приступим к краткому анализу.

Полезность имеет более древнюю историю по сравнению со стоимостью и является всеобщей категорией, хотя на определенном историческом этапе их пути пересекаются: и теорию стоимости, и теорию полезности вынуждены рассматривать совместно. Объективная необходимость совместного анализа этих теорий объясняется тем, что

³ Шумпетер Й.А. История экономического анализа: В 3 т. / Пер. с англ. под ред. В.С. Автономова. Т. 2. СПб., 2001. С. 782-785.

внимание в историческом плане к закономерностям функционирования полезности было обращено в связи с попытками проникнуть в тайны закона стоимости, с одной стороны, а с другой - оценить обществом ценность созданного продукта, которая неразрывно связана как с оценкой полезности, так и с оценкой издержек ресурсов на производство этого продукта. В итоге ценность продукта может зависеть не только от полезности, но и от ресурсов, которые общество тратит на его производство, на удовлетворение соответствующей потребности.

Для примера проанализируем схему формирования стоимости качественно однородных продуктов в условиях различных соотношений спроса и предложения. При этом сохраним предпосылку о том, что каждая единица содержит только необходимое рабочее время.

Допустим, имеет место такой случай, когда общественный труд разделен пропорционально общественным потребностям в соответствующих продуктах. Для удовлетворения общественной потребности в каком-то продукте общество может выделить часть совокупного труда, например 1000 ч. Этого продукта, каждая единица которого удовлетворяет только одну потребность, произведено 1000 ед. Поскольку потребность в продукте тоже равна 1000 ед. (предложение равно спросу), постольку все фактические затраты труда этой сферы признаются общественно необходимыми и все единицы продукта обладают потребительной стоимостью. Стоимость продукта для данного случая определяется путем деления соответствующей части совокупного труда (1000 ч) на число произведенных продуктов (1000 ед.) и равна 1 ч.

Теперь допустим второй случай, когда произведено 1100 ед. продукта (предложение превышает спрос на 100 ед.). Фактически затрачено 1100 ч рабочего времени. Здесь распределение труда оказалось не в соответствии с общественными потребностями, и поэтому 100 ед. продукта свою полезность

потеряли. Потерянными для общества оказались и 100 ч фактических затрат на эти 100 ед. избыточных продуктов. Общественно необходимыми являются только 1000 ч из 1100 фактически затраченных. Стоимость продукта в этом случае равна частному от деления общественно необходимых затрат (1000 ч) на число произведенных продуктов (1100 ед.), или около 0,9 ч.

И наконец, рассмотрим третий случай, когда произведено 900 ед. продукта (предложение меньше спроса на 100 ед.). Рабочего времени фактически затрачено 900 ч. Но общество распределило совокупный труд таким образом, что в данной сфере производства нужно затратить на удовлетворение определенных потребностей 1000 ч. Они не могут быть затрачены на другие блага, ведь распределены соответствующие средства производства и рабочая сила. Поэтому весь потенциальный труд (не вдаваясь в подробности, почему он не был весь использован на производство данного продукта и частично потерян) относится обществом на производство указанного продукта. Как и в предыдущих случаях, стоимость продукта найдется делением общественно необходимых затрат сферы (1000 ч) на количество произведенных продуктов (900 ед.). Она равна для данного случая около 1,1 ч.

Если рассматривать соотношение спроса и предложения в статике, как итоги хозяйственной деятельности товаропроизводителей за определенный период, например за год, то из проведенного анализа можно сделать вывод: соотношение спроса и предложения не отклоняет цену от стоимости, а оказывает влияние на величину стоимости единицы продукта. В первом случае общественно необходимыми будут фактические затраты на тех предприятиях, где на производство продукта расходуется 1 ч рабочего времени, во втором случае - 0,9 и в третьем случае - 1,1.

Спрос и предложение модифицируют (изменяют) совокупную стоимость продуктов данной сферы производства. На поверхности хозяйственной жизни это определя-

ется как отклонение цен от среднеотраслевых затрат труда на единицу продукции.

Рассмотрим схему формирования стоимости качественно неоднородных продуктов в условиях равенства спроса и предложения, где предложение исчисляется не в единицах продукта, а в *единицах полезности*. Здесь тоже могут иметь место три случая.

В первом случае допускаем, что каждая единица продукта содержит 1 ед. полезности. Известная отрасль производства может затратить часть совокупного труда, равную 1000 ч. Предложение в единицах потребительной стоимости и единицах продукта равно спросу (1000 ед.). Все 1000 ч фактических затрат на предприятиях данной сферы признаются общественно необходимыми. Стоимость единицы полезности и единицы продукта равна 1 ч.

Во втором случае допускаем, что каждая единица продукта содержит больше единицы полезности, например на 10% (1,1 ед.). Теперь 1000 ед. полезности будет содержаться в 900 ед. продукта. Поскольку спрос (1000 ед.) совпадает с предложением (1000 ед. полезности), постольку и общественно необходимыми будут признаны все 1000 ч фактических затрат в данной сфере производства. Стоимость единицы полезности остается неизменной, равной одному часу, а стоимость единицы продукта окажется примерно равной 1,1 ч (1000 ч, разделенные на 900 ед., или 1 ч, умноженный на 1,1), так как каждая единица продукта содержит 1,1 ед. полезности. Если же 1000 ед. полезности содержатся в 900 ед. продукта, каждый из которых отличается единичным качеством (величина потребительной стоимости продукта отличается от единицы), то и стоимость каждого продукта будет единична. Так, продукт, содержащий 0,9 ед. полезности, имеет стоимость 0,9 ч, а продукт, содержащий 1,3 ед. полезности, - 1,3 ч.

В третьем случае допускаем, что каждая единица продукта содержит 0,9 ед. полезности. Предложение 1000 ед. полезности будет содержаться в 1100 ед. продукта. Стоимость единицы продукта будет равна 0,9 ч.

Из анализа следует такой вывод: качество влияет на *единичную стоимость блага*. Величина единичной стоимости блага равна стоимости единицы полезности, умноженной на величину полезности блага.

Что касается стоимости единицы полезности, то к ней полностью применимо учение о рыночной стоимости. Она рассматривается, с одной стороны, как средняя стоимость товаров, произведенных в данной сфере производства, а с другой - как индивидуальная стоимость товаров, производимых при средних условиях и составляющих значительную массу продуктов данной сферы. Ведь единица полезности едина для всех товаров одной сферы, и здесь учитываются условия продажи по рыночной стоимости товаров "приблизительно одного и того же качества". Отклонения единичной стоимости отдельных товаров различного качества (а при дальнейшем развитии - цен производства) происходят от рыночной стоимости единицы полезности. Она является тем центром, вокруг которого колеблются единичные стоимости разнокачественных товаров. Непременным условием при этом остается равенство стоимостей всей товарной массы сумме единичных стоимостей всех отдельных товаров, вместе взятых.

Противоречие между общественно необходимым и фактическим уровнем удовлетворения потребностей (полезности) созданными продуктами труда разрешается (воспроизводится) законом ценности. Категория полезности анализируется совместно с категорией издержек производства.

Вторая сторона продукта - издержки производства - также является общей экономической категорией. Общие экономические категории получают в различных обществах специфические экономические формы проявления, зависящие от систем экономических категорий этих обществ, выражающих определенные экономические отношения.

В товарном производстве полезность выражается в форме потребительной стоимости товара. В нетоварном производстве полезность выражается в форме непосредственной полезности продукта.

На всех исторических этапах полезность имеет общую сущность - способность продукта труда удовлетворять общественные потребности (непосредственно - предметы потребления или косвенно - средства производства для производства предметов потребления). Одинакова и мера полезности. Мерой полезности выступает эффективность удовлетворения единицей продукта труда определенной потребности, т.е. качество продукта труда.

Что касается способа определения полезности, то он зависит от экономических отношений в различных обществах, в первую очередь регулируемых соответствующими формами собственности на средства производства.

В товарном производстве экономические отношения обуславливают несоответствие ближайшей цели производства (производство прибыли) с конечной целевой функцией - удовлетворением потребностей. В рыночном хозяйстве полезность продукта определяется способностью приносить прибыль.

Автор курса политической экономии И. Горлов рассматривал довольно подробно теорию ценности⁴. У него то начало, которое мы называем субъективным моментом, выдвинуто на первый план. Пределы, в которых колеблются цены, определяются у него жертвами, на которые способны владельцы вещей, и достатком этих владельцев. Лишь позже он выдвинул и второе начало - издержки. В некоторых отношениях еще ближе к субъективизму И. Лилеев. Хотя он и считает, что в нормальном состоянии ценность определяется стоимостью произведенной косвенно трудом, но отводит много ме-

⁴ Исторически сложилось такое положение, когда по разным причинам, в том числе и перевода с разных языков на русский язык, очень часто понятие "ценность" используется для обозначения и полезности, и стоимости. Ярким примером этого служит позиция И. Горлова и некоторых других.

Авторы данной работы придерживаются твердой позиции четкого различения трех понятий - "ценности", "полезности" и "стоимости". Ценность, по их мнению, выступает категорией, синтезирующей полезность и стоимость.

ста вопросу о потребителе и полезности, находя, что эта область заслуживает большего внимания, чем принято считать. Из потребностей он довольно наглядно выводит соотношение между спросом и предложением, изображая, как они исчезают параллельно с удовлетворением потребностей.

Вреден Э. - противник конструирования категории потребительной и меновой ценности. Свои взгляды он развил в работе "Различение потребительной и меновой ценности". Понятие "запрос" он заменил понятием "спрос".

Одним из первых значительное внимание уделил проблеме стоимости в своих примечаниях к переводу книги Д. Милля "Основания политической экономии" Н.Г. Чернышевский. Он сумел подняться над уровнем современности и выпрыгнуть из рамок, поставленных жизнью. Миллевский вариант рикардовской теории стоимости вполне удовлетворял Н.Г. Чернышевского. Автор различает меновую ценность и внутреннюю ценность. Меновая ценность вещи есть покупательная сила вещи, степень власти к приобретению других вещей взамен за эту вещь. Чтобы предмет имел меновую ценность, нужно, во-первых, быть годным на известное употребление, по мнению покупателя. На языке экономической теории это выражается так: меновую ценность имеют лишь те предметы, которые имеют внутреннюю ценность. Но никто ничего не даст за предмет самый необходимый или полезный, если он приобретается без всякого затруднения, одною силою желания иметь его. Итак, затруднительность приобретения служит вторым элементом, необходимым для составления меновой ценности.

Внутреннюю ценность Н. Г. Чернышевский характеризует следующим образом: "Измерение ценности потребностями человека дает норму уже вовсе не меновой, а внутренней ценности. Мы видим, что по сущности дела, меновая ценность должна совпадать с внутренней и отклоняться от нее только вследствие ошибочного признания труда за товар, которым труду никак не следует

быть. Поэтому возможность отличать меновую ценность от внутренней свидетельствует только об экономической неудовлетворительности быта, в котором существует разность между ними”.

Взгляды Н.Г. Чернышевского не отличаются ясностью, и он в дальнейшей трактовке предмета впадает в противоречия. Признав, что измерение ценности потребностями человека дает норму внутренней ценности, он в рассуждении о мере стоимости приходит к выводу, что общей нормой ценности служит “количество труда”. Он дал анализ труда как элемента производства и высказал категорическое утверждение, что мерилом стоимости является труд, и в то же время утверждал, что ценность измеряется потребностями. Таким образом, Н.Г. Чернышевский, как и многие исследователи на протяжении полутора столетий, не смог четко определить соотношение понятий “стоимость”, “полезность” и “ценность”.

П.Б. Струве развил учение о самостоятельном характере цены и о статистической природе ценности.

В учение о самостоятельном характере цены входит в качестве составной части учение о статистической природе ценности. Но первое из этих учений заключает в себе и другую идею. По мнению П.Б. Струве, цена есть результат множества субъективных оценок, “отвердившихся” в ней. Эти-то отвердившиеся оценки и учитывает статистическое наблюдение. Но так как за отвердившимися оценками не скрывается никакой субстанции, теория ценности и должна ограничиваться статистическим учетом цен. Цены нельзя ни из чего вывести, так как они - явление всецело исторического характера. Таким образом, по П. Б. Струве, задачи экономической теории могут быть лишь чисто описательными. Как ни резко выражает он эту мысль в своей теории цены, но еще резче она выражена в той части теории П.Б. Струве, где у него теория цены соприкасается с теорией капитала. Здесь в его изображении задачи экономической теории

оказываются тождественными с задачами бухгалтерии: «Политическая экономия о природе прибыли не может сказать ничего больше, чем скажет самый правильный бухгалтерский отчет или о чем говорит ст. 10 нашего “Положения о промысловом налоге”». Несколько раньше, сопоставляя свою теорию с другими, желающими дать прибыли на капитал какое-то другое объяснение, неописательного характера, П.Б. Струве говорит следующее: “Это решение может показаться наивным и тривиальным, если противопоставить ему столь “глубокие” теории, как теорию эксплуатации”. Позицию П.Б. Струве нельзя, вопреки его мнению, считать ни наивной, ни тривиальной по той простой причине, что она вовсе не представляет собой даже и намека на решение вопроса. Но она интересна.

Здесь речь идет о теории цены в ее частностях (мотивация и т.д.). Некоторые из отмеченных положений вошли в более позднюю работу П.Б. Струве “Хозяйство и цена”. Прежние взгляды претерпели изменения под влиянием идеологических мотивов (революция 1905 г.)⁵. Однако четкости в соотношении интересующих нас категорий она не прибавила.

Р. Энтов, осуществивший общую редакцию русского перевода “Стоимость и капитал”⁶, отмечает, что содержание категории “стоимость”, используемой Хиксом и его последователями, сильно отличалось от того, что вкладывали в это понятие представители классической политической экономии. Ссылаясь на работу одного из представителей австрийской школы К. Менгера, он объясняет это тем, что в последней трети XIX в. широкое распространение получает субъективистская трактовка стоимости. По словам Менгера, стоимость “есть характеристика того, насколько для нас важны отдельные товары (или наборы товаров), когда без владения этими товарами невозможно удовлетворить наши потребности”. При подобном подходе, согласно которому стоимость

⁵ Струве П.В. Современный кризис в политической экономии. М., 1911. С. 144.

⁶ Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал. М., 1993.

блага определяется его полезностью, нелегко провести разграничение между понятиями стоимости и субъективной полезности.

Как считает Р. Энтов (и многие другие экономисты), субъективистская характеристика, порвавшая с трудовой теорией стоимости, в конечном счете оказалась замкнутой в себе, ее было трудно сомкнуть “напрямую” с какими-то явными характеристиками хозяйственного процесса. Именно так объясняется многими экономистами тот факт, что центр тяжести “марксистской” теории стоимости все более переносился на анализ цен. Причем в зависимости от исходных предпосылок того или иного автора уровень цены более или менее жестко связывался с редкостью данного блага. Так, например, в теории равновесия А. Маршалл достиг некоторого компромисса между теориями полезности и издержек производства. Термин “стоимость” во многих работах Маршалл употребляет как синоним цены, а “нормальная стоимость” - как обозначение равновесной цены: в конечном счете нормальная стоимость товара должна обеспечивать равновесие между спросом и предложением.

В работах западных экономистов начала XX в. термин “стоимость” (“ценность”) постепенно все тесней срастался с понятием равновесной цены. Предложенная А. Маршаллом концепция и получившая дальнейшее развитие в послевоенные годы по мере эволюции замыкается в круг все более бедных с содержательной точки зрения дедуктивных построений. В неоклассической теории единичные акты товарного обращения рассматриваются в отрыве от стоящих за ними общественно-производственных отношений. Поэтому современные сторонники экономической теории Хикса, исходящие из того, что хозяйственные процессы регулируются принципами субъективной полезности, но отвергающие как “примитивные” или “излишние” представления австрийской школы, по существу, оказываются даже более беспомощными, чем их предшественники.

Сам Хикс был несколько иного мнения. Он последовательно обнаруживает себя в содружестве с Маршаллом, Вальрасом и Парето, и, наконец, с Кейнсом.

В первой части работы Хикс пересматривает теории стоимости Парето. Он делает оговорку, что, поскольку работы Вальраса и Парето на английский язык не переведены и в целом недостаточно известны английским читателям, он опирается не на теорию стоимости Парето, а на более известную теорию стоимости Маршалла. Это создаст определенные преимущества, поскольку он не считал, что теория Парето во всех отношениях превосходит теорию Маршалла. По мнению Хикса, необходимо дополнить теорию Парето в тех случаях, когда она не уступает соответствующим положениям Маршалла.

Содержание первой части книги, посвященной теории субъективной стоимости (“Потребности и их удовлетворение”) соответствует третьей книге “Принципов...” Маршалла. Здесь у Хикса проявился собственный интерес, так как анализ проблемы (у Маршалла) начинается с теоретического обоснования статистического изучения спроса. Таким образом, маршаллианский анализ прямо используется в исследовании Хикса.

В трудах А. Маршалла существует ценная логика определения категории ценности. С одной стороны, имеется потребитель, обладающий денежным доходом, с другой - рынок потребительских товаров. Возникает вопрос, каким образом потребитель распределяет свой доход на покупку различных товаров. Заключение потребителя-покупателя следующее: предельные полезности купленных товаров должны быть пропорциональны их ценам.

Современные ученые экономисты продолжили исследования взаимодействия категорий полезности, стоимости и ценности и стоящих за ними экономических отношений.

Самыми интересными являются позиции С.В. Брагинского и Я.А. Певзнера⁷.

⁷ См.: Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. М., 1991.

Авторы рассматривают историю вопроса о переводе на русский язык термина “стоимость” из трудов Маркса и Энгельса и восстанавливают лингвистические тонкости интересующих нас понятий.

В конце XIX в. русскими учеными слово “Wert” переводилось как ценность. В первые 10-12 лет после Октябрьской революции в нашей литературе также преобладало понятие “ценность”. В переводах трудов Маркса и Энгельса этот термин уступил место термину “стоимость”, и больше к термину “ценность” не возвращались.

С помощью термина “стоимость” данная категория была привязана к положению о том, что стоимость означает только овеществленный в товаре общественный труд, и ничего больше. Полезность полностью исключается из анализа, и теории стоимости придается ярко выраженный затратный характер.

Авторы высказали свою точку зрения на состояние проблемы и направления ее решения: “В действительности же **“стоимость” (ценность)** (выделено нами. - Ф.С., П.С., М.Г.) представляет собой синтез результатов и затрат. Где первые должны быть определены как единство конкретной и абстрактной полезности, а вторые - как единство конкретного и абстрактного труда (и шире: всех воспроизводимых и невозпроизводимых ресурсов, имеющих альтернативные возможности применения). При этом в понятие “конкретная полезность” вкладывается тот же смысл, что в настоящее время в понятие “потребительная стоимость” (здесь неправильность применения перевода слова “Wert” словом “стоимость” уже совершенно очевидна), но последнее оказывается ненужным”⁸.

Авторы не призывают к возврату к первоначальному понятию “ценность”, но считают необходимым четкое и правильное обозначение того, что она на самом деле означает.

Последнее замечание свидетельствует о необходимости решения, а не о решении самой проблемы, которая остается нерешенной.

⁸ Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. С. 29.

Наиболее глубокие и всесторонние исследования категорий “стоимость”, “полезность”, “ценность” и их соотношения проведены в монографии П.А. Малышева и Ф.Ф. Стерликова⁹. В ней авторы четко расставляют эти категории по местам, исключив любые недомолвки. Ценность, по их мнению, является обобщающей категорией. Ценность блага увеличивается и при возрастании полезности блага, и при снижении стоимости блага.

На самом деле, попробуем рассмотреть данное положение, строго придерживаясь экономического подхода.

Основная задача экономики состоит в максимизации удовлетворения безграничных потребностей людей (индивидуальных, коллективных, общественных и глобальных) имеющимися ограниченными ресурсами. Способствовать решению этой задачи можно двумя путями:

первый путь - повысить способность единицы блага удовлетворять потребность. Это возможно повышением качества блага, а в конечном счете увеличением полезности блага. Полезность блага проявляется двояко: с одной стороны, увеличением количества удовлетворяемых потребностей единицей блага, с другой стороны, более интенсивным удовлетворением единичной потребности. Обе стороны обеспечивают увеличение массы (объема) удовлетворяемой потребности;

второй путь - снизить затраты ресурсов на производство единицы блага. Этот путь позволит из имеющихся ресурсов произвести больше благ и, таким образом, больше удовлетворить потребностей.

Обобщив наиболее известные точки зрения, можно констатировать определенную математическую зависимость интересующих нас категорий:

$$\text{Ценность блага} = \frac{\text{Полезность блага}}{\text{Стоимость блага}}$$

⁹ Малышев П.А., Стерликов Ф.Ф. Законы экономической жизни. М., 1991.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что *теория ценности благ является более общей теорией, включающей две широко известные теории - теорию полезности благ и теорию стоимости благ*, отражающей экономические отношения по поводу удовлетворения потребностей ограниченными ресурсами общества.

Итак, ценность блага увеличивается и при возрастании полезности блага, и при снижении стоимости блага. Попробуем перевести данную зависимость в категории их проявления на уровне реальной хозяйственной жизни.

На уровне экономической практики в первую очередь возникает вопрос об эффективности затрат. Наиболее эффективным будет то решение, которое больше способствует решению главной задачи экономики - "максимизации удовлетворения безграничных потребностей ограниченными ресурсами общества"¹⁰.

Эффективность произведенного блага будет тем выше, чем выше будет способность единицы блага удовлетворять потребность, тем выше полезность и ее форма проявления - качество блага. Наиболее эффективным будет и вариант, когда на единицу блага будет израсходовано меньше ресурсов. При этом варианте из имеющихся ресурсов можно произвести больше благ и тоже больше удовлетворить потребностей.

Отмеченное выше позволяет зафиксировать математическую зависимость и форм проявления сущностных категорий:

$$\text{Эффективность блага} = \frac{\text{Качество блага}}{\text{Издержки ресурсов на производств во блага}}$$

На рынке эффективность блага определяет покупатель. Он повышает спрос на более качественные товары и более дешевые. Спрос, как форма выражения ценности блага, можно выразить следующим соотношением качества и цены:

¹⁰ Экономическая теория: Учебник / Под ред. В.Д. Камаева. М., 2005. С. 27.

Рассмотренная концепция ценности блага позволяет ставить вопрос о наличии самостоятельных экономических связей, выражаемых законом ценности. Закон ценности благ объединяет искусственно разведенные, по разным причинам, в том числе и чаще всего идеологическим, законы - закон полезности и закон ценности. Такое объединение соответствует современному периоду развития экономической мысли. До последнего десятилетия XX в. эти законы изучались в рамках разных экономических течений: закон стоимости в марксистской ветви, а закон полезности - в экономике. Направление современной экономической мысли - экономическая теория¹¹, наконец, объединяет оба экономических течения и создает условия для совместного исследования законов полезности и ценности. Теперь можно исследовать эти законы и категории в рамках экономической теории, анализируя теорию стоимости и теорию полезности в отдельности и синтезируя их в теорию ценности.

Анализируя исторические формы материально-вещественной стороны продукта (непосредственной полезности, потребительской стоимости, общественной полезности), можно заметить, что для характеристики всех этих форм используется качество. С помощью качества измеряется величина полезности, потребительской стоимости продукта. Повышение качества продукции означает, что он получает более высокую полезность.

¹¹ Замена учебной дисциплины "Политическая экономия" на учебную дисциплину "Экономическая теория" в России осуществлена по инициативе и специальным письмом доктора экономических наук, профессора Ф.Ф. Стерликова, начальника Главного управления преподавания гуманитарных наук, члена коллегии Министерства высшего и среднего образования РСФСР, в 1991 г. В последующем и научная специальность "Политическая экономия" трансформировалась в научную специальность "Экономическая теория". Основное ее отличие - объективный анализ *всех* экономических теорий без идеологического давления.

Качество применяется для характеристики результата сопоставления общественной потребности и полезности продукта. Способ определения полезности с помощью качества зависит от форм собственности на средства производства.

Приведенный анализ показывает место качества блага в системе экономических категорий. Качество является мерой полезности продукта и определяется эффективностью удовлетворения определенной общественной потребности его единицей.

Объекты экономических отношений между людьми в процессе производства и обмена продуктов различного уровня полезности возникают по поводу возмещения дифференцированных в соответствии с качеством продуктов издержек на эти блага. Содержание этого отношения выражается *единичной стоимостью разнокачественных* продуктов.

Материальное содержание полезности составляют свойства продукции. Однако свойства лежат в основе и других категорий, тесно связанных с полезностью, таких, как качество, коэффициент качества. Общественным содержанием полезности выступает способность продукции удовлетворять общественные потребности. Часть продукции может не обладать полезностью только потому, что ее выпущено сверх общественной потребности в ней. С совокупной потребностью общества сопоставляется вся система данного продукта труда. А вот общественным содержанием качества выступает способность единицы продукции удовлетворять общественные потребности. В интересах более обоснованного использования экономических и иных рычагов воздействия на него требуется разграничить понимание социальной и технической сущности качества. Под качеством продукции в социальном плане понимается эффективность удовлетворения единицей продукта труда определенной общественной потребности. Она выражается в способности единицы продукции удовлетворять общественные потреб-

ности. Способность же продукта удовлетворять потребности проявляется двояко.

С одной стороны, две единицы одинакового блага могут удовлетворить неодинаковое количество потребностей: одна единица блага - больше потребностей, другая - меньше. Например, в двух вузах при прочих равных условиях, но неодинаковой квалификации преподавателей можно создать различное количество образовательных услуг, которые удовлетворят неодинаковое количество потребностей в образовательной услуге. Это количественная сторона полезности единицы продукта.

С другой стороны, две единицы продукта могут удовлетворить одинаковое количество потребностей или даже только одну потребность, но с различной полнотой, различной интенсивностью. Например, в двух вузах можно получить одинаковое количество образовательной услуги, но различных видов, которые удовлетворят потребность в образовательной услуге с различной интенсивностью. Это качественная сторона полезности единицы блага. Количественная и качественная стороны вместе характеризуют эффективность удовлетворения определенной общественной потребности единицей блага, качество блага. Поскольку измерению подвергается только форма (имеющая соответствующее содержание), постольку показателем качества в данном аспекте может быть только показатель эффективности удовлетворения определенной общественной потребности единицей продукции по сравнению с общественно нормальным уровнем.

Под качеством блага в техническом плане понимается степень выраженности совокупности свойств единицы блага и их соотношения в социально нормированных пределах, обуславливающая соответствующую степень способности единицы блага выполнять свое функциональное назначение. Показателем качества здесь может выступать только показатель степени выраженности совокупности свойств единицы и их соотношения в социально нормированных преде-

лах. Указание на пределы свойств необходимо потому, что вне этих границ свойства характеризуют бракованное (бесполезное) благо, не обладающее способностью выполнять свое функциональное назначение.

Проведенный анализ теоретической категории “качество продукции” позволил выявить содержание и форму проявления ее общественной стороны, которая и интересует экономическую науку. Содержанием качества, как уже отмечалось выше, выступает способность единицы продукции удовлетворять общественные потребности. Она выступает в форме эффективности удовлетворения потребности. Количественная и качественная определенность этой эффективности и является исходным пунктом для экономической оценки качества блага. Такая оценка открывает возможность количественного измерения материально-вещественной стороны блага.

Проблема измерения (взвешивания, сопоставления) полезностей взаимосвязана с другими проблемами: в первую очередь, с получением количественной определенности отношений производителя и потребителя, общественной эффективности. Определение величины полезности, получившей в хозяйственной практике наименование качества продукции, приобретает особое значение в связи с проблемой экономического воздействия на качество.

Прежде чем приступить к рассмотрению проблемы измерения потребительской стоимости, следует определить пределы, границы проблемы. Она существует только для блага как общественной полезности, т.е. когда продукт труда обладает способностью удовлетворять определенную общественную потребность.

Свое исследование мы ограничиваем рамками измерения однородных полезностей и абстрагируемся от необходимости и возможности соизмерения разнородных полезностей. Измерение даже однородных полезностей является достаточно сложной проблемой, требующей своего разрешения.

На возможность измерения полезности указывали (и прямо, и косвенно, но достаточно определенно) классики экономической теории. Неоднократно отмечалось, что различные вещи становятся количественно сравнимыми лишь после того, как они сведены к одному и тому же единству. Только как выражения одного и того же единства они являются одноименными, а следовательно, соизмеримыми величинами. Известна и методология измерения полезности. В качестве полезности продукт измеряется потребностью в нем.

Что касается меры какого-либо продукта, эту меру отчасти определяют качеством продукта как потребительской стоимости, его специфической полезностью, пригодностью, отчасти - количеством обменивающихся лиц. Она определяется числом потребителей, помноженным на величину их потребности.

Следовательно, полезность может измеряться количеством и величиной потребностей, удовлетворяемых (потенциально или реально) данным благом. В теории и хозяйственной практике требуется измерять как массу потребительской стоимости всего валового блага, так и величину полезности единичного блага. Под массой полезности понимается потребительский эффект всех произведенных благ, поскольку именно он количественно выражает отношения между обществом и коллективом предприятия. Масса созданной полезности равна произведению количества единиц блага данного вида (Φ) - физического объема - и величины полезности единицы блага - качества блага (K):

$$П = \Phi \cdot K.$$

Каждая единица блага, являющаяся конкретной полезностью, удовлетворяет данную потребность с известной эффективностью. Общественная эффективность единицы данного вида блага в потреблении - количественная определенность конкретной полезности - сводится к измерению количества единиц блага и определению величины полезности единицы продукта, выра-

жаемой количеством и величиной потребности, удовлетворяемой данным благом.

Нельзя согласиться с мнением, что измерение количества блага не составляет особых трудностей и сводится к обычной задаче измерения продуктов в натуральных, физических единицах. Задача эта, несомненно, гораздо сложнее. Дело в том, что даже однородные блага отличаются друг от друга отдельными свойствами, марками, артикулами, сортностью, категорией качества. В силу этого она не поддается непосредственному суммированию. Такая сумма не может дать точного, а иногда и приблизительного представления о величине полезности массы блага.

Наибольшую сложность в силу своей неразработанности представляет задача определения величины потребительной стоимости (полезности) единицы продукта. Для ее решения необходимо сопоставить единичный продукт, как определенную степень выраженности его полезных свойств, с количеством и величиной потребности, удовлетворяемой этим благом.

Приемлемый метод измерения величины полезности единицы продукта должен удовлетворять следующим условиям: во-первых, иметь одну и ту же методологию измерения для всех продуктов труда; во-вторых, обеспечить принципиальную возможность вычисления измеряемой величины; в-третьих, обеспечить получение оперативных (до потребления) количественных показателей. Сопоставление единичного продукта с удовлетворяемыми потребностями удобнее вести после того, как будут подробнее проанализированы сопоставляемые величины.

Каждая единица блага обладает совокупностью свойств, в силу которой она удовлетворяет определенную потребность. В свою очередь каждая потребность имеет количественную и качественную определенность.

Качественная определенность единичной потребности заключается в том, что она может удовлетворяться с известной степенью, известной интенсивностью.

Например, сталеплавильная печь, выполняя свое назначение, может обеспечить выпуск стали более или менее качественной; трактор, выполняя работу более или менее качественно, - вспахать на большую или меньшую глубину, обеспечить большую или меньшую вспушенность пашни. Сырье может содержать большее или меньшее количество полезных веществ, топливо - различную теплотворную способность. Костюмы могут неодинаково соответствовать эстетическим, гигиеническим и другим требованиям. Блага питания имеют различную питательную ценность: усвояемость, калорийность. Даже такой схематический обзор показывает, что качественная определенность единичной потребности является величиной изменяющейся.

Анализ количественной и качественной определенности единичной потребности позволяет уточнить форму проявления качественной определенности, выражаемой общественной эффективностью единицы данного вида продукта в потреблении. Общественная эффективность единицы продукта может характеризоваться количеством удовлетворяемых потребностей и интенсивностью (степенью) удовлетворения единичной потребности. Она имеет количественную и качественную стороны.

Количественная определенность эффективности единицы продукта выражается через количество удовлетворяемых потребностей, качественная определенность эффективности единицы продукта - через интенсивность удовлетворения единичной потребности. Общественная эффективность единицы продукта зависит от этих показателей.

$$K = K_{\text{кол}} \cdot K_{\text{кач}},$$

где $K_{\text{кол}}$ - количественная определенность эффективности;

$K_{\text{кач}}$ - качественная определенность эффективности.

Первый показатель определяется путем соотношения фактического объема удовлетворяемых единиц продукта потребностей с объемом, принятым для данного продукта за норму. Второй показатель - соот-

ношением фактической интенсивности удовлетворения данным продуктом единичной потребности с интенсивностью, принятой за базу.

Оба показателя эффективности связаны с отдельными группами совокупности свойств продукта труда. Одна группа свойств продукта труда обуславливает количество удовлетворяемых единицей продукта потребностей, другая группа свойств - интенсивность удовлетворения потребностей. Практическое использование количественной и качественной определенности эффективности требует установления характера связи этих коэффициентов со свойствами продукта труда, определения пределов их величин.

Формирование стоимости блага можно представить следующим образом. Выявление адекватности массы созданного продукта и общественных потребностей осуществляется с учетом качества продукции, ее полезности. Результат процесса труда исчисляется в единицах потребительной стоимости (полезности). Эта масса потребительной стоимости сопоставляется с общественной потребностью. При их совпадении совокупная стоимость массы потребительной стоимости равна фактическим отраслевым затратам труда. Соответственная часть этого совокупного труда, среднее, полученное от деления совокупной стоимости на число единиц потребительной стоимости, определит стоимость единицы потребительной стоимости. Стоимость же продукта труда определяется умножением стоимости единицы потребительной стоимости на количество единиц потребительной стоимости, содержащихся в продукте труда. Таким образом, можно считать, что разнокачественные блага имеют *единичную стоимость*.

На необходимость учета (“взвешивания”) полезности вещей при определении их стоимости указал Ф. Энгельс в 1844 г., критикуя односторонность трактовки категории стоимости и школой Рикардо, определяющей стоимость только издержками производства, и школой Сэя, определяющей стоимость только полезностью: “По-

пытаемся внести ясность в эту путаницу. Стоимость вещи включает в себя оба фактора, насильственно, и, как мы видим, безуспешно разъединяемые спорящими сторонами. Стоимость есть отношение издержек производства к полезности. Ближайшее применение стоимости имеет место при решении вопроса о том, следует ли вообще производить данную вещь, т.е., покрывает ли ее полезность издержки производства. Лишь после этого может идти речь о применении стоимости для обмена.

Если издержки производства двух вещей одинаковы, то полезность будет решающим моментом в определении их сравнительной стоимости”.

Таким образом, экономические отношения по поводу качества благ и издержек на производство благ выступают формой проявления теории ценности на поверхности экономической действительности.

Выводы

Проведенный теоретический анализ важнейших проблем, связанных с формированием ценности благ, с позиции общей экономической теории и на основе концепции различных школ экономической мысли касается ряда малоразработанных и дискуссионных вопросов, внимание к которым в настоящее время не соответствует роли ценности благ в современной экономике.

В процессе исследования выявилась необходимость в уточнении экономических категорий “полезность”, “стоимость”, “ценность” вследствие отсутствия на современном этапе развития экономической науки их общепринятых трактовок.

Важным в настоящий момент является внесение уточнений в категориальный аппарат теории ценности благ. Ценность благ есть результирующая двух категорий: полезности и стоимости блага, выступающих на поверхности экономической действительности в форме качества благ и цены благ.

Теория ценности благ является синтетической теорией, включающей две широко известные теории - теорию полезно-

сти благ и теорию стоимости благ, отражающей экономические отношения по поводу удовлетворения потребностей ограниченными ресурсами общества.

Экономическая модель формирования ценности благ отличается четким установлением места полезности (качества) благ и издержек.

$$\text{Ценность блага} = \frac{\text{Полезность блага}}{\text{Стоимость блага}} .$$

Повышение полезности и сокращение издержек на производство единицы блага увеличивают ценность данного блага.

Ценность блага, как сущностное понятие, имеет на поверхности реальной экономической действительности форму проявления - спрос; полезность - качество; стоимость - цену.

$$\text{Спрос} = \frac{\text{Качество}}{\text{Цена}} .$$

Соотношение этих поверхностных (с точки зрения теории) категорий можно проиллюстрировать примером спроса на два автомобиля - "Мерседес" и "Ока".

Для авторов данной статьи полезность "Мерседеса" является очень высокой. И тем не менее ценность этого автомобиля равна нулю. Такой результат обеспечивается тем, что цена этого автомобиля по сравнению с доходами данных покупателей равна бесконечности (знаменатель дроби равен бесконечности). На самом деле нулевая ценность понятна и обывателю и объясняется тем, что "Мерседес" в обозримом будущем не будет удовлетворять наши потребности.

Такой же результат - нулевая ценность - будет для нас и по автомобилю "Ока". А здесь числитель (полезность, качество) равен нулю. И этот автомобиль не будет удовлетворять наши потребности.

Спрос на оба автомобиля для конкретных потребителей равен нулю.

Рассмотренный пример, конечно же, не охватывает всего разнообразия проявления закона ценности.

Результаты проведенных исследований обуславливают более тщательный анализ теории стоимости и теории полезности раздельно, с последующим синтезом в обобщенную теорию экономической ценности.

Разработка и исследование производственных функций секторов экономики России

С.В. Макрушин

Государственный университет управления

Введение

Цель настоящей статьи - представить результаты разработки и исследования производственных функций (ПФ) секторов современной российской экономики. Данная работа проводится в рамках изучения открытой трехсекторной модели национальной экономики, разработанной В.А. Колемаевым¹. Для достижения актуальных результатов исследования, в том числе построения прогнозов поведения экономической системы, требуется на основе реальных данных получить параметры модели, отвечающие современному состоянию российской экономики, прежде всего производственную функцию рассматриваемых секторов.

Трехсекторная модель отражает следующие основные черты поведения национальной экономики на макроуровне: динамику, в том числе воспроизводственный процесс, нелинейность, макроэкономическую структуру, натуральную и стоимостную сбалансированность на внутреннем и мировых рынках, конкуренцию макроэкономических агентов (секторов), регулируемую роль государства. В используемой модели макроэкономическая структура учтена разбиением производственной подсистемы на три сектора: материальный (нулевой) - производит предметы труда; фондосоздающий (первый) - средства труда; потребительский (второй) - предметы потребления.

Отраслевая специфика производства в каждом из секторов отражается в модели собственной производственной функцией. В качестве производственных функций

¹ См.: Колемаев В.А. Математическая экономика. М., 2005.

используются функции Кобба - Дугласа. Производственные функции материального, фондосоздающего и потребительского секторов экономики составляют центральную часть трехсекторной модели экономики и являются единственными нелинейными уравнениями в модели.

Объект исследования - макросекторы современной российской экономики - определил единственный доступный источник данных, работа с которым позволяет получить необходимую информацию: только Росстат имеет право и возможность собирать и обрабатывать информацию обо всех экономических агентах, действующих на территории страны и открыто публикует агрегированные результаты. Однако ввиду переходного периода в экономике, из-за смены методик сбора информации и их несовершенства, высокой инфляции, скрытой безработицы, нарушений работы госслужб предоставляемые Росстатом данные являются сложным объектом для анализа и обработки.

Модель трехсекторной экономики

Трехсекторная модель экономики является развитием широко известных малосекторных макроэкономических моделей. Напомним, в базовой нелинейной модели экономического роста Солоу рассматривается неструктурированная экономика, производящая один агрегированный продукт, который может как потребляться, так и инвестироваться. В нелинейной двухсекторной модели экономического роста Удзавы, как и в схеме воспроизводства Маркса, - два сектора (два подразделения): первое производит средства производства, второе - предме-

ты потребления. Однако объединение таких разнородных продуктов, как предметы труда (используются в одном производственном цикле) и средства труда (используются во многих производственных циклах), в один продукт, обозначаемый как средства производства, представляется нецелесообразным. Из этих соображений следует выделение в один сектор отраслей, подотраслей и производств, создающих предметы труда, а в другой - создающих средства труда, что в результате дает трехсекторную модель экономики. Дальнейшее дробление производственной подсистемы приводит к усложнению модели и большим аналитическим трудностям, но дает мало принципиально нового.

Автором проводится исследование подмножества открытой трехсекторной модели экономики². Модель открытой трехсекторной экономики отличается от закрытой тем, что в ней рассматривается взаимодействие национальной экономики с мировым рынком. Так как вид производственных функций, являющихся предметом настоящей статьи, в обоих вариантах модели идентичен, для упрощения ниже приводится описание более компактного закрытого варианта модели. Как и модель Солоу, трехсекторная модель экономики является динамической, т.е. переменные модели меняются со временем.

Закрытая трехсекторная модель экономики

В состав модели входят следующие 10 элементов.

Три нелинейных статических элемента

$$X_i = A_i K_i^{\alpha_i} L_i^{1-\alpha_i}, i = 0, 1, 2 \quad (1)$$

производственные функции трех секторов экономики (материального, фондосоздающего и потребительского),

где X_i - выпуск i -го сектора в неизменных ценах некоторого базового года;

² См.: *Макрушин С.В.* Компьютерное моделирование конкуренции материального и потребительского секторов национальной экономики // Фин. менеджер. 2006. № 2.

K_i, L_i - основные производственные фонды и число занятых в i -м секторе.

Технологический уклад в экономике считается постоянным, поэтому производственными функциями секторов являются функции Кобба - Дугласа с постоянными коэффициентами для каждой отрасли.

Три линейных статических распределительных элемента:

$$L = L_0 + L_1 + L_2 \quad (2)$$

распределение занятых по секторам, где L - общее количество занятых в экономике.

$$X_1 = I_0 + I_1 + I_2 \quad (3)$$

распределение продукции фондосоздающего сектора.

$$(1 - a_0)X_0 = a_1X_1 + a_2X_2 \quad (4)$$

распределение продукции материального сектора,

где a_i - коэффициенты прямых материальных затрат секторов, которые ввиду допущения о неизменности технологического уклада считаются постоянными.

Четыре линейных динамических элемента первого порядка:

$$\frac{dK_i}{dt} = -\mu_i K_i + I_i, i = 0, 1, 2 \quad (5)$$

динамика фондов по секторам,

где μ_i - коэффициенты износа ОПФ, постоянные из-за неизменности технологического уклада.

$$\frac{dL}{dt} = vL \quad (6)$$

изменение общего числа занятых,

где v - темп изменения количества занятых (считающийся в модели неизменным).

Однако на практике удобно рассматривать приведенную выше модель не в абсолютных показателях, а в относительных в расчете на одного занятого. Такой подход не только удобен технически, но и обоснован методологически: переход к показателям на одного занятого позволя-

ет наблюдать изменение уровня потребления и фондовооруженности одного работника, а не их абсолютные величины, не учитывающие изменений количества занятых. Для осуществления перехода рассмотрим равенство (6) как дифференциальное уравнение. Решив его, получим функцию зависимости общего числа занятых от времени следующего вида:

(7)

Далее заменим в уравнениях (1-5) все переменные на удельные величины (в отношении к общему числу занятых):

$$x_i = \frac{X_i}{L} - \text{удельный выпуск (народно-}$$

хозяйственная производительность) i -го сектора;

$$\theta_i = \frac{L_i}{L} - \text{доля } i\text{-го сектора в распреде-}$$

лении трудовых ресурсов;

$$x_{li} = \frac{I_i}{L} - \text{удельное производственное}$$

потребление инвестиционных товаров i -м сектором.

Таким образом мы перейдем к системе уравнений в удельных показателях ввиду исключения модели (6), имеющей на одно уравнение меньше.

Стационарный вариант

Автором исследуется стационарный вариант модели, что представляется оправданным, поскольку в этом случае управляющее воздействие (причина) и его следствие рассматриваются в один и тот же, хотя и удаленный, момент времени. Данный момент времени наступает, когда все зависящие от времени переменные модели (в относительных показателях) перестают изменяться, и модель, завершив переходный процесс, становится стационарной. Хотя теоретически переходный процесс в трехсекторной модели экономики продолжается бесконечно долго, на практике через относительно короткий промежуток времени модель будет нахо-

диться вблизи своего стационарного состояния. Таким образом, исследование стационарного варианта модели позволяет изучить реакцию интересующего критерия на изменение управляющего параметра не в ближайшие моменты времени, а в долгосрочной перспективе. Причем с увеличением времени прогноза, ввиду асимптотического приближения состояния динамической модели к стационарному состоянию погрешность использования стационарного решения падает.

Использование описанного стационарного варианта трехсекторной модели экономики для получения прогнозов имеет ограничения на срок прогноза, которые определяют характер получаемых результатов. С одной стороны, использование стационарного решения ограничивает возможность использования полученного решения для краткосрочного прогнозирования, с другой стороны, использование производственной функции Кобба - Дугласа, полученной для существующего экономического и технологического уклада, не позволяет давать корректные прогнозы на очень длительные сроки, в течение которых возможна смена технологических укладов. Таким образом, используемая модель, в первую очередь, ориентирована на время прогноза 10-15 лет.

Покажем, как изменяется базовая динамическая модель в относительных показателях при переходе к стационарному варианту. Для этого необходимо убрать из модели все динамические элементы. Рассмотрим динамические элементы модели (5). При достижении системой стационарного состояния значения всех переменных в удельных показателях перестанут изменяться, это относится и к производственным фондам секторов в расчете на одного занятого. Следовательно, в равенствах (5), записанных в относительных показателях, левую часть можно будет заменить нулем, вследствие чего они перестанут быть динамическими, но при этом останутся уравнениями системы. Избавив-

шись от последних динамических элементов системы (уравнение (6) было исключено еще при переходе к относительным показателям), мы перейдем к системе обычных уравнений, в которой не участвует время. Решение, полученное в преобразованной модели, является стационарным решением динамической трехсекторной модели в удельных показателях. Полученная модель выглядит следующим образом.

Производственные возможности секторов:

$$x_i = V_i x_{1i}^{\alpha_i} \theta_i^{1-\alpha_i}, V_i = \frac{A_i}{\lambda_i^{\alpha_i}}, i = 0, 1, 2 \quad (8)$$

функция Кобба - Дугласа в удельных показателях,

где $\lambda_i = \mu_i + v$ - коэффициент сокращения фондовооруженности i -го сектора за счет износа ОПФ и прироста числа занятых.

Внутренние натуральные балансы Трудовой

$$1 = \theta_0 + \theta_1 + \theta_2, \quad (9)$$

Инвестиционный

$$x_1 = x_{10} + x_{11} + x_{12}, \quad (10)$$

Материальный

$$(1 - a_0)x_0 = a_1x_1 + a_2x_2. \quad (11)$$

Общее количество равенств уменьшилось благодаря тому, что равенства, получившиеся из (5), учтены в измененном виде производственных функций (8) при получении коэффициентов V_i . Для перехода от значений, полученных в стационарной модели, к аналогичным в динамической необходимо из относительных показателей перейти к абсолютным, используя равенство (7). Также существенно, что константы в производственной функции стационарной модели могут быть получены из констант динамической модели.

Производственная функция

Приведем некоторые сведения о производственных функциях, необходимые

для дальнейшего изложения. Производственная функция (ПФ) определяется как зависимость результата производства от затрат ресурсов (факторов производства). Для нее существенны возможность и ограниченность замещения между факторами производства. В качестве факторов на макроуровне обычно рассматривается накопленный труд в форме производственных фондов (капитал) K и настоящий (живой) труд L в общем случае. ПФ зависит также и от времени:

$$Y = F(K, L, t). \quad (12)$$

Наиболее употребительны неоклассические производственные функции, удовлетворяющие следующим условиям:

- функция непрерывна и дважды дифференцируема по аргументам L и K , что естественно для физических макроэкономических показателей;

- производство невозможно при отсутствии хотя бы одного ресурса, т.е. $F(0, L, t) = F(K, 0, t) = 0$;

- увеличение затрат любого из факторов при неизменных количествах другого приводит к увеличению выпуска, т.е.

;

- вследствие закона убывающей отдачи $\partial^2 F / \partial K^2 \leq 0, \partial^2 F / \partial L^2 \leq 0$.

Обычно полагают, что ПФ (12) однородна по аргументам K и L , т.е. существует такое $\gamma > 0$ (степень однородности), что для произвольного справедливо

Для однородной ПФ выполняется $E_K + E_L = \gamma$,

где $E_K = \frac{\partial \ln F}{\partial \ln K}$ - эластичность выпуска по производственным фондам;

$E_L = \frac{\partial \ln F}{\partial \ln L}$ - эластичность выпуска по труду.

Часто считают, что ПФ (12) линейно-однородна, т.е. пропорциональное увеличение затрат факторов приводит к росту выпуска в той же пропорции (в этом случае $\gamma = 1$), а также, что производственная функция не зависит явно от времени. Рассмотрим некоторые свойства не зависящей явно от времени линейно-однородной ПФ³:

$$(13)$$

Линейно-однородную ПФ (13) можно представить в виде:

$$(14)$$

где $y = Y/L$ - средняя производительность труда;
 $k = K/L$ - средняя фондовооруженность.

Для функции $f(k)$ выполнены следующие свойства:

$$f(0) = 0, f'(k) > 0, f''(k) < 0. \quad (15)$$

Предельной нормой замещения труда фондами называют

$$\sigma = \frac{dK}{dL} \frac{F(K, L)}{F(K, L)} = \frac{K}{L} \frac{1}{f(k)} \frac{df(k)}{dk} = \frac{\partial F / \partial L}{\partial F / \partial K}, \quad (16)$$

а эластичность замещения труда фондами есть

$$\sigma = \frac{\partial \ln k}{\partial \ln S}. \quad (17)$$

Эластичность замены ресурсов σ является важной характеристикой производственных функций, так как она определяет возможность замены факторов производства при их различном соотношении. Для большинства ПФ, используемых в экономико-математическом моделировании, эластичность замены считается постоянной. Известно, что если $\sigma < 1$, то с ростом средней фондовооруженности k наблюдается падение в пределе до нуля эластичности выпуска по фондам (и, соответственно, рост эластичности выпус-

ка по труду $E_L = 1 - E_K$ в пределе до единицы). С уменьшением σ кривая (k, Y) имеет все более крутой сопрягающий участок, вплоть до вертикального при $\sigma = 0$. При $\sigma = 1$ $\sigma = \text{const}$, а случай $\sigma > 1$ характеризуется ростом σ с ростом k .

Использование производственной функции с постоянной эластичностью замены (CES-функции) позволяет удовлетворять допущение о неизменности σ :

$$(18)$$

где $A > 0, \alpha \in [0, 1]$.

Для этой функции эластичность замены равна:

Однако невысокая точность исходных данных зачастую вынуждает ограничиваться использованием сравнительно простого инструментария, предъявляющего менее высокие требования к качеству исходных данных. Это может потребовать отказа от анализа оценок "параметров второго порядка" (т.е. параметров, основанных на использовании вторых производных, таких как эластичность замещения) и ограничиться лишь анализом сравнительно "грубых" свойств экономической системы. Также использование ПФ в средне- и долгосрочных прогнозах, претендующих, скорее, на качественную оценку, делает предпочтительным сознательное упрощение модели производственной функции, позволяющей выделить первостепенные, наиболее устойчивые по времени макроэкономические характеристики. В таких случаях часто делается предположение о равенстве эластичности замены труда фондами единице. Если в (18) величину ρ устремить к нулю, то в пределе (по правилу Лопиталья) получим функцию Кобба - Дугласа:

³ См.: Интриллигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория. М., 1975.

$$, \quad (19)$$

где $\alpha = E_K = \text{const}$;

$\sigma = 1$ соответственно.

Неизменность эластичности выпуска по производственным фондам при изменении фондовооруженности является недостатком ПФ Кобба - Дугласа. Однако этот недостаток не является очень существенным, так как при использовании определенной технологии возможность изменения количества занятых при фиксированном объеме используемых основных фондов весьма ограничена, а следовательно, изменение при использовании CES-функции должно иметь ограниченный характер. Моделирование же ПФ, способной корректно работать в разных технологических укладах, выходит за рамки данного исследования.

В CES-функции и функции Кобба - Дугласа коэффициент A обозначает совокупную факторную производительность (СФП). Эконометрический анализ реальных макроэкономических производственных функций разных стран показывает, что значительная доля изменения объемов производства не объясняется изменением только двух факторов - капитала и труда⁴. Действительно, такие факторы, как смена технологического уклада, изменения в практике управления производством, безусловно, оказывают влияние на выпуск продукции, однако не отражаются в структуре рассматриваемых ПФ. Для учета влияния данных факторов постоянный параметр совокупной факторной производительности A заменяют на зависимость $A(t)$. Это широко распространенный подход к построению производственных функций, зависящих от времени. В качестве функции $A(t)$ часто используют функцию e^{pt} , однако данный подход подразумевает равномерное развитие сово-

купной факторной производительности со временем. Его применение оправдано для рассмотрения эволюционного развития хозяйства во временные периоды, не приходящиеся на смену технологических укладов и изменения принципов хозяйствования. Таким образом, анализ изменения совокупной факторной производительности является мощным средством ретроспективных исследований и краткосрочных прогнозов в стабильно развивающихся экономиках. Но ввиду сложности прогнозирования влияния технологических и организационных изменений на выпуск в экономике применение зависимости $A(t)$ в ПФ, используемых для среднесрочного и долгосрочного прогнозирования, вряд ли целесообразно.

За исключением частных случаев, исходные данные, используемые для построения производственной функции, должны быть представлены индексами, т.е. относительными (и, следовательно, безразмерными) величинами. Это требование обусловлено тем, что во многих спецификациях ПФ (в частности, в функции Кобба - Дугласа) используется операция возведения в степень, в общем случае не являющаяся целым числом. Очевидно, эта операция является корректной лишь для безразмерных величин. Если же по каким-либо причинам необходимо использовать данные, не являющиеся безразмерными, то производственная функция может быть представлена в виде

$$\frac{Y}{Y_0} = F\left(\frac{K}{K_0}, \frac{L}{L_0}\right), \quad (20)$$

где Y_0, K_0, L_0 - нормировочные константы, которые можно считать также единицами измерения.

Это представление эквивалентно переводу исходных данных в базисные индексы. Заметим также, что оценки некоторых параметров производственных функций зависят от нормировки исходных данных, т.е. от выбора констант Y_0, K_0 и L_0 (еди-

⁴ См.: Факторы экономического роста российской экономики / Под ред. Н. Главацкой. М., 2003.

ниц измерения). В частности, если использовать в качестве нормировочных констант функции Кобба - Дугласа значения параметров в некоторый базисный год, то коэффициент СФП окажется равным единице. Действительно, если в равенстве

$$\frac{Y}{Y_0} = A \left(\frac{K}{K_0}\right)^\alpha \left(\frac{L}{L_0}\right)^{1-\alpha} \quad (21)$$

в качестве значений Y_0, K_0, L_0 взять значения базисного года, то получим, что $A = 1$. Следовательно, в таком виде функции Кобба - Дугласа индекс выпуска является взвешенным среднегеометрическим индексом капитала и труда. Из этого получаем свойство

$$, \quad (22)$$

важное для предварительной верификации используемых в исследовании исходных данных.

Рассмотрим метод поиска коэффициентов ПФ Кобба - Дугласа на основе эмпирических данных. Пусть $Y(t) = \min\left(\frac{Y(t)}{Y_0}, \frac{K(t)}{K_0}, \frac{L(t)}{L_0}\right)$, $t = 1, \dots, T$ — исходные данные. Тогда коэффициент СФП можно определить как частный случай равенства (14):

$$y = Ak^\alpha. \quad (23)$$

Если в качестве значений выпуска, основных фондов и труда взять индексы этих показателей относительно базового года, то, как указано выше, параметр A обратится в единицу. Используя эмпирически полученные временные ряды параметров $Y(t), K(t), L(t), t = 0, \dots, T$, мы сможем получить ряды индексов

$$\tilde{K}(t) = \frac{K(t)}{K(0)}, \quad \tilde{L}(t) = \frac{L(t)}{L(0)},$$

$t = 1, \dots, T$, а далее ряды относительных

$$\text{показателей } y(t) = \frac{\tilde{Y}(t)}{\tilde{L}(t)}, \quad k(t) = \frac{\tilde{K}(t)}{\tilde{L}(t)},$$

$t = 1, \dots, T$. Заменяя теоретическое равен-

ство статистическим аналогом и учитывая значение коэффициента A , получим:

$$y(t) = \delta(t)k(t)^\alpha, \quad (24)$$

где $\delta(t)$ - корректировочный коэффициент.

Эта модель в логарифмах сводится к модели линейной парной регрессии с нулевым свободным членом:

$$(25)$$

Анализ данных

Попытки построения агрегированной производственной функции и для всей российской экономики, и для ее крупных секторов наталкиваются на серьезные трудности, обусловленные особенностями переходной экономики как объекта исследования. Возникает необходимость адекватного учета этих особенностей на уровне используемой методики анализа. В чем состоит данная специфика и какие способы можно предложить для ее адекватного учета?

Во-первых, она состоит в крайней скудности и недостаточной достоверности информационной базы, описывающей развитие российской экономики на макроуровне. По большинству используемых при исследовании ПФ показателей существуют только ежегодные данные, а иногда и ежегодные показатели оказываются доступны не для всех лет. Таким образом, рассматривая период с 1992 по 2004 г., можно говорить, что данные представлены короткими временными рядами, это делает проблематичным получение надежных эконометрических оценок и вынуждает использовать ПФ максимально простого вида. Ввиду указанных причин и цели проводимого исследования использование в качестве ПФ функции Кобба - Дугласа является оправданным.

Во-вторых, специфика российской экономики состоит в том, что на значительном периоде своего существования она может рассматриваться как переходная, а следовательно, принципы ее функ-

ционирования могут отличаться от принципов функционирования рыночной экономики. Значительную, а на раннем этапе определяющую роль в структуре экономики играет наследие плановой экономики, а также трансформационные эффекты, присущие переходной экономике. Это должно получить адекватное отражение в используемой методике анализа. Из-за указанной выше ограниченной возможности ПФ отражать поведение экономики в периоды смены экономических укладов принято решение не рассматривать в исследовании период первоначального трансформационного спада. Взяв в качестве начального года анализируемой выборки год окончания активного трансформационного спада, в своем исследовании мы рассматриваем период, в котором экономика находилась в рамках только одного состояния - посттрансформационного восстановления, что существенно повышает адекватность искомой ПФ. Для идентификации этого периода были использованы критерии, характеризующие общее состояние экономики, - величина инфляции и поведение совокупной факторной производительности (СФП) в экономике, рассмотренное в работе "Факторы экономического роста российской экономики"⁵. В качестве первого года, анализируемого в исследовании, был выбран 1995-й. В этом году инфляция впервые за годы реформ снизилась до нескольких десятков процентов, а СФП в большинстве отраслей достигла минимума за рассматриваемый период. В последующие годы развитие экономики начало носить более эволюционный характер, а общей тенденцией в экономике являлось посттрансформационное восстановление.

В-третьих, в связи с неадекватностью используемых Росстатом методик учета макроэкономических показателей затруднено использование официальных данных об основных фондах и затратах тру-

да. Искажение данных об основных фондах обусловлено тем, что в официальных данных используются сведения о балансовой стоимости основных фондов (ОФ), предоставляемые предприятиями. При таком подходе не учитывается реальный уровень использования ОФ, а в условиях, когда во многих отраслях производства уровень использования основных фондов упал более чем в 2 раза по сравнению с 1990 г., этот фактор является наиболее значительным для учета рассматриваемого показателя. Кроме того, использование балансовых показателей зачастую не учитывает изменения рыночной стоимости основных фондов, многие из которых обесценились из-за изменения спроса, произошедшего после перехода от плановой экономики к рынку. На рис. 1 видно, что на протяжении всего исследуемого периода индекс капитала промышленности (построенный на основе данных об объеме основных фондов в неизменных ценах) меняется крайне незначительно, при этом индексы объемов производства и труда меняются значительно сильнее.

Такая ситуация не только является неправдоподобной ввиду существования технологических ограничений на изменение объемов производства и затрат труда при неизменном объеме используемых ОФ, но и не позволяет строить ПФ ввиду невыполнения критерия (22). Вследствие этого для учета объема основных фондов вместо указанных данных необходимо использовать данные о физическом уровне использования мощностей, а также данные об объеме инвестиций с учетом их эффективности.

Официальные данные о затратах труда также значительно искажены. Главной причиной искажений является широко распространенная, особенно в 1990-е гг., практика "придерживания" рабочей силы. По политическим и социальным соображениям руководство большого количества предприятий, переживающих кризис из-за отсутствия платежеспособного спроса на

⁵ См.: Факторы экономического роста российской экономики / Под ред. Н. Главацкой. М., 2003.



Рис. 1. Временные ряды для всей промышленности по показателям Росстата

свою продукцию или нехватки оборотных средств, не увольняло вынужденно незанятых рабочих. В частности, рабочие отправлялись в неоплачиваемые отпуска или были вынуждены работать с низкой производительностью труда. Данные о списочном составе можно приблизить к реальным показателям, используя официальные данные о средней продолжительности трудового дня (учитывающие неоплаченные отпуска) в различных отраслях промышленности. Однако анализ полученных таким образом данных показывает, что их качество неудовлетворительно. Как было выяснено, более адекватно отражает затраты труда индекс объема затрат на труд в денежной форме. Для построения этого показателя были использованы данные о физическом объеме труда (фактически отработанном времени и количестве занятых) и средней заработной плате, учтенной с рассчитанным автором дефлятором, отражающим затраты предприятий на труд.

В-четвертых, в анализе данных для проводимого исследования имеется специфика, связанная с необходимостью расчета используемых макроэкономических показателей для каждого из трех секторов целевой экономической модели. Эта особенность ограничивает использование в исследовании статистических показателей, данные о которых не показываются в отраслевом разрезе.

Также имеет место методологическая проблема отнесения отраслей к различным секторам экономики. В проводимом исследовании используются данные только по отраслям промышленности. Ввиду недостаточности имеющихся данных либо по причине их неудовлетворительности не были использованы данные по сельскому хозяйству, строительству и транспорту. Так, в данных по сельскому хозяйству не учтено имеющее очень широкое распространение производство сельскохозяйственной продукции населением; данные по строительству не содержат необходимой информации об основных фондах и объеме промышленного строительства, а также не содержат информации, необходимой для того, чтобы выделить строительство промышленное и жилищное строительство, входящие в разные секторы трехсекторной модели, то же относится и к пассажирскому и грузовому транспорту. Однако для учета такой значительной части фондосоздающего сектора, как строительство, можно использовать данные по промышленности строительных материалов. Вообще говоря, промышленность строительных материалов создает продукцию, участвующую в одном производственном цикле, и, следовательно, должна быть отнесена к нулевому сектору, но так как продукция этой отрасли, в отличие от других отраслей, отнесенных к нулевому сектору, использует-

ся только в строительстве, можно принять следующие рассуждения. Строительство можно рассматривать как единую отрасль, объединяющую монтажные работы (отражаемые в статистике как “строительство”) и производство строительных материалов. Таким образом, ввиду своей специфики производство строительных материалов отнесено к фондосоздающему сектору.

Практически вся статистическая информация по отраслям промышленности дается только по десяти укрупненным отраслям, часть из них ввиду многопрофильности деятельности нельзя полностью отнести к одному из секторов трехсекторной модели. Однако ввиду отсутствия возможности более подробного разбиения отрасли отнесены к наиболее соответствующим им секторам (см. табл. 1). Результатом того,

Для первоначального анализа данных и апробации разрабатываемых методик рассматривалось построение производственной функции для всей промышленности. Однако ввиду того, что конечной целью исследования является построение производственных функций для трех секторов экономики, в рассмотрение брались только те данные, для которых имеется отраслевой разрез. Напомним, что на основании анализа объекта исследования, имеющих исходных данных и особенностей целевой экономической модели принято решение об использовании в качестве ПФ функции Кобба - Дугласа, коэффициенты которой устанавливаются на основании ежегодных выборок данных об укрупненных секторах российской экономики с 1995 по 2004 г.

Таблица 1. Разбиение укрупненных отраслей промышленности на секторы

Материальный сектор	Фондосоздающий сектор	Потребительский сектор
Электроэнергетика Топливная промышленность Черная металлургия Цветная металлургия Химическая и нефтехимическая промышленность	Машиностроение и металлообработка Промышленность строительных материалов	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность Легкая промышленность Пищевая промышленность

что к каждому из секторов по указанным выше причинам отнесена часть производств из других секторов, будет некоторое приближение производственных функций секторов к показателям, средним по экономике, что является вполне допустимым.

Методика вычисления

В качестве источников данных при проведении исследования использовались издания Федеральной службы государственной статистики (Росстат) за 2001 - 2005 гг.⁶, в которых имеется необходимая информация за период с 1995 по 2004 г.

⁶ Российский статистический ежегодник: Стат.сб. / Госкомстат России. М., 2001; Промышленность России. 2002: Стат.сб. / Госкомстат России. М., 2002; Российский статистический ежегодник. 2005: Стат.сб. / Росстат. М., 2005; Промышленность России. 2005: Стат.сб. / Росстат. М., 2006.

Коэффициенты производственной функции получают в результате построения регрессионной модели. Для построения регрессии требуется три временных ряда исходных данных: используемые основные фонды, труд и объем производства. Ряды строятся в безразмерных показателях - как индексы к базовому году, в качестве которого выбран первый год в рассматриваемой выборке. На рис. 1 изображено поведение временных рядов, построенных на основании прямого использования данных Росстата. Ряд основных фондов построен по показателю “Индексы физического объема основных фондов по отраслям экономики (в сопоставимых ценах; в процентах)”, ряд затрат труда - по показателю “Среднегодовая численность промышленно-производствен-

ного персонала в отраслях промышленности по категориям”, а ряд объемов производства - по показателю “Индексы промышленного производства по отраслям промышленности”. Как было показано выше, временные ряды труда и объема капитала, построенные на основании соответствующих показателей Росстата, являются неудовлетворительными, так как не отражают реального состояния рассматриваемых экономических показателей и не удовлетворяют критерию (22).

Начнем рассмотрение альтернативных методик построения временных рядов с индекса объема основных фондов. Для учета неполной загрузки основных фондов используется публикуемый Росстатом показатель “Уровень использования среднегодовой производственной мощности организаций по выпуску отдельных видов промышленной продукции”. Хотя данный показатель содержит данные об уровне использования фондов только приблизительно для 70 видов производства, этот показатель достаточно представительен и, что важно для проводимого исследования, позволяет отнести данные к трем секторам экономики. При использовании дан-

ОФ сектора каждому из производств нужно приписать вес, с которым он будет учитываться. В качестве весов используются сведения об объеме выпуска указанных отраслей в 1995 г., полученные на основе данных Росстата в работе В.А. Бессонова⁷. Интегральный индекс представлен на рис. 2.

Но в данном индексе не учитываются инвестиции предприятий, вложенные в основные фонды на протяжении рассматриваемого периода. Так как в рыночных условиях при острой нехватке инвестиций средства вкладываются только в наиболее прибыльные проекты, то эффективность вновь вводимых фондов очень высока. Таким образом, высокая отдача делает вновь введенные основные фонды непоставимыми в денежном выражении с оцененными по затратному принципу основными фондами, унаследованными от плановой экономики. Для получения временного ряда ОФ с учетом инвестиций был применен принцип, использованный в работе “Факторы экономического рынка российской экономики”⁸: результирующий индекс капитала получен как взвешенное среднегеометрическое индекса

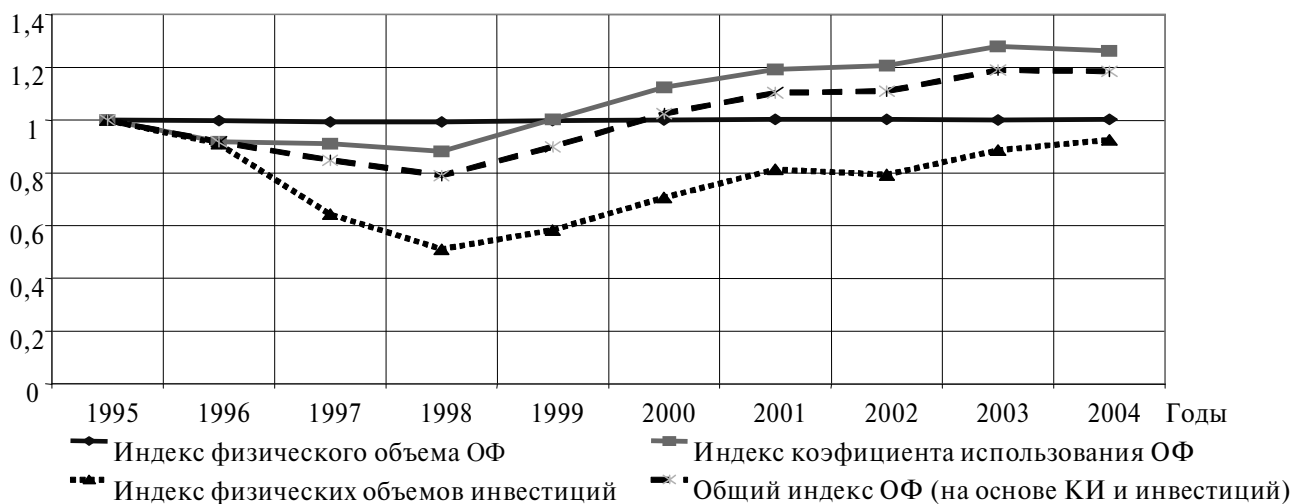


Рис. 2. Индексы показателей ОФ для всей промышленности

ных о загрузке фондов возникает сложность ввиду того, что показатели загрузки даны в процентах к общему объему ОФ данного вида производства. Для получения интегрального показателя загрузки

⁷ Бессонов В.А. Трансформационный спад и структурные изменения в российском промышленном производстве. М., 2001.

⁸ Факторы экономического роста российской экономики / Под ред. Н. Главацкой. М., 2003.

загрузки основных фондов и индекса объема инвестиций. Для индекса загрузки и индекса инвестиций были выбраны веса 0,8 и 0,2, соответственно. На рис. 2 построены описанные временные ряды индексов.

При анализе данных было указано на некорректность использования индекса среднегодовой занятости, изображенного на рис.1, в качестве индекса затрат труда для построения ПФ. Использование статистического показателя “Средняя фактическая продолжительность рабочего дня по основным отраслям промышленности” позволяет перейти от индекса количества занятых к индексу фактически отработанных часов, изображенному на рис. 3. В связи с неполным отражением в статистике реального объема скрытой безработицы, переход к данному показателю лишь незначительно улучшает качество индекса труда. В частности, в машиностроении в период после 1998 г. индекс выпуска и использованных основных фондов на протяжении шести лет непрерывно растет, а индекс объемов труда, полученный указанным выше способом, непрерывно падает. Представить себе такую ситуацию на практике вряд ли возможно. Скрытая безработица зачастую оказывается неявной и не отражается в отчетности в виде неоплачиваемых отпусков - работники выходят на работу, однако выполняют небольшой объем работ, оплачиваемый соответственно. Переход от физических показателей затрат труда к денежным позволяет учесть такую практику. Для этого индекс отработанного времени необходимо умножить на индекс стоимости труда. Так как нас интересуют затраты на труд, которые несет предприятия, а не изменение покупательной способности работников, то для учета инфляции стоимости труда нам не подойдет дефлятор, основанный на изменении потребительских цен. При исследовании производственной функции естественно рассматривать стоимость физической еди-

ницы труда как отношение цены единицы труда к цене единицы произведенной продукции. Таким образом, можно учесть изменение уровня цен как на труд, так и на продукцию предприятия, ведь именно изменение этого отношения является для работодателя фактическим удорожанием или удешевлением единицы труда. С использованием статистических данных индекса объема производства, объема производства в рублях и среднего размера оплаты труда нами построен индекс изменения стоимости единицы труда для каждой из 10 укрупненных отраслей промышленности. Суммирование произведений индексов стоимости труда и индексов физического объема труда в каждой отрасли дает индекс затрат на труд, представленный на рис. 3.

На рис. 4 видно, что построенные нами новые временные ряды индексов объема основных фондов и труда намного лучше согласуются с индексом объема производства. Новые индексы не вступают в противоречие с экономическим смыслом показателей и удовлетворяют критерию (22), а следовательно, подходят для использования при построении регрессий. Проведя описанную выше работу для каждого из секторов трехсекторной модели экономики, мы получили индексы основных фондов труда и выпуска, представленные на рис. 5-7. После осуществления описанных ранее преобразований, необходимых для вычисления коэффициентов функции Кобба - Дугласа, были получены результаты, представленные в табл. 2.

При построении регрессий был выбран уровень значимости 5%, следовательно, показатель P-value, имеющий значение много меньше 0,05, указывает на высокую значимость полученных результатов. При помощи регрессии получены только коэффициенты α , так как все коэффициенты A равны 1 в силу использованной методики построения временных рядов. Таким образом, ПФ для материального сектора:

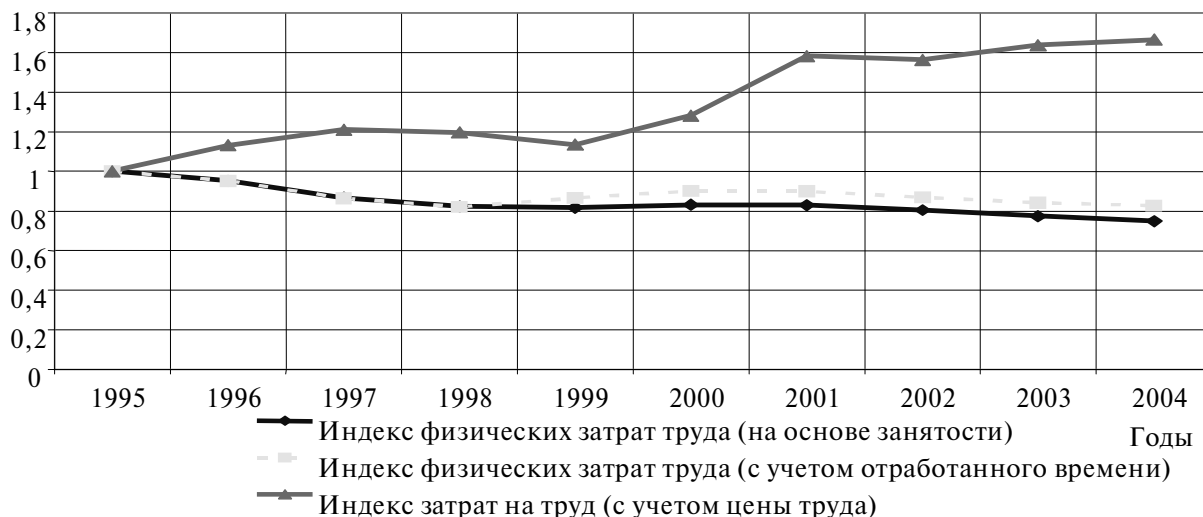


Рис. 3. Индексы показателей труда для всей промышленности

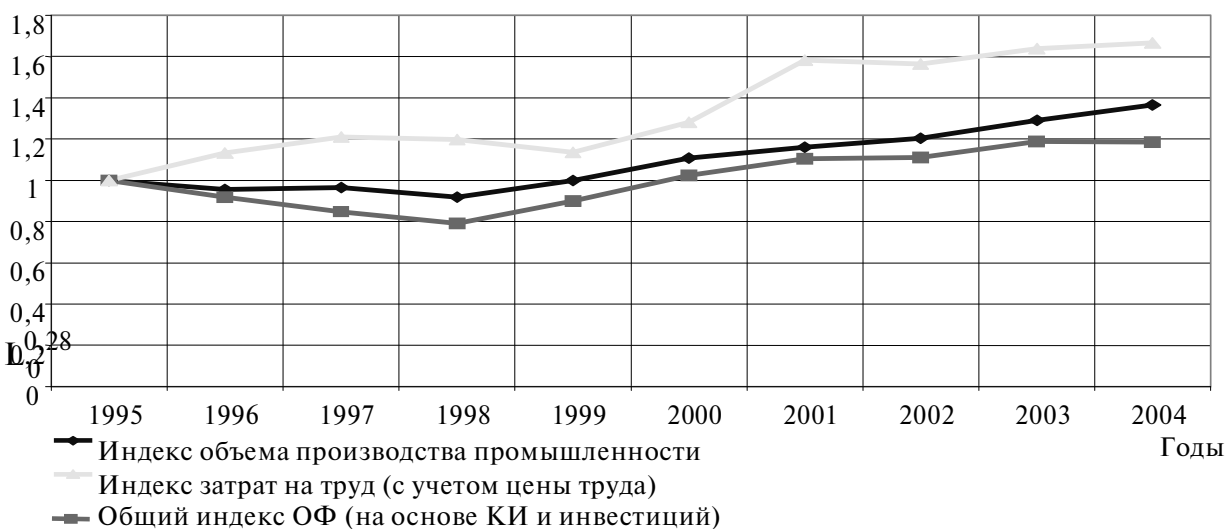


Рис. 4. Итоговые временные ряды для всей промышленности

Таблица 2. Результаты регрессионного анализа коэффициентов функции Кобба - Дугласа для трех секторов экономики

	Коэффициент α	Стандартная ошибка	t-статистика	P-значение
Вся промышленность	0,70	0,0323	21,57	4,661E-09
0-й сектор	0,72	0,0485	14,87	1,217E-07
1-й сектор	0,68	0,0720	9,47	5,604E-06
2-й сектор	0,63	0,0782	8,11	1,988E-05

; для фондосоздающего сектора: $X_1 = K_1^{0,68} L_1^{0,32}$; для потребительского сектора: $X_2 = K_2^{0,63} L_2^{0,37}$; для всей

экономики: $X = K^{0,70} L^{0,30}$. Напомним, что коэффициент α в производственной функции Кобба - Дугласа - это эластичность производства по основным фондам, а величина - это эластичность производства по труду.

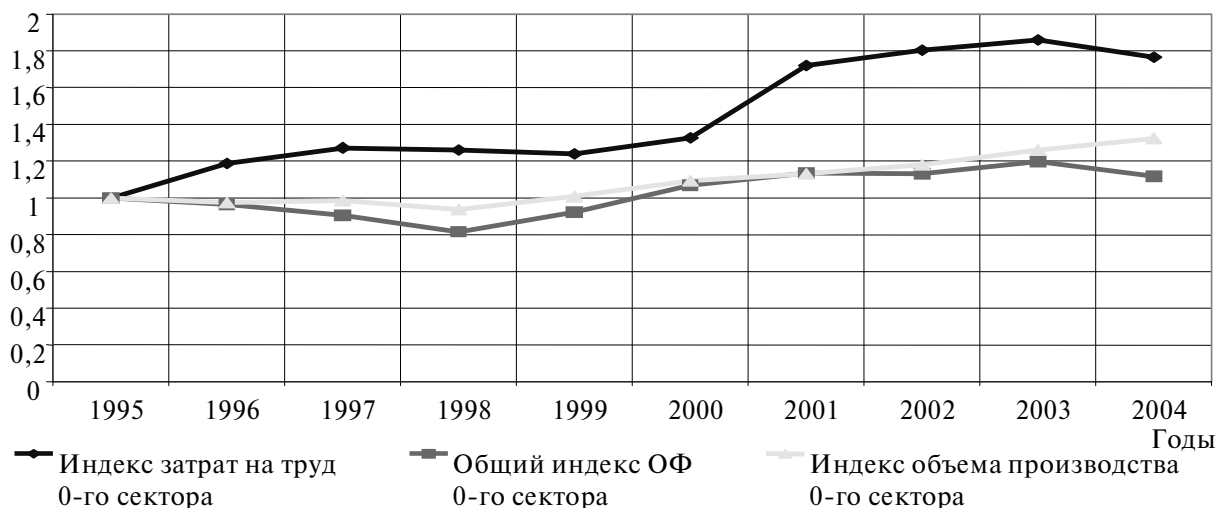


Рис. 5. Итоговые временные ряды для 0-го сектора

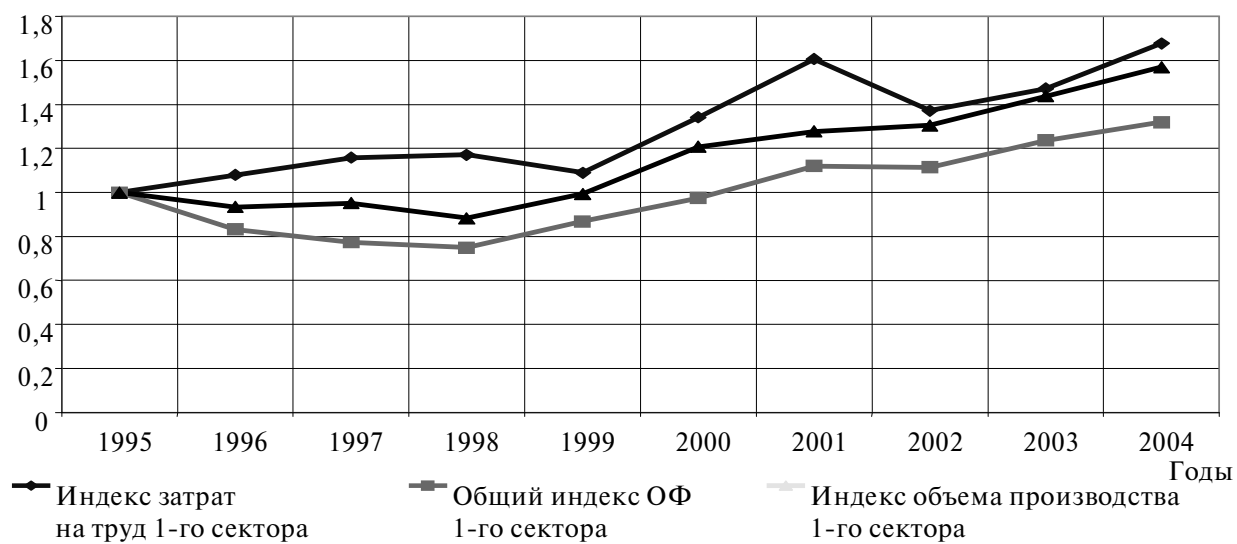


Рис. 6. Итоговые временные ряды для 1-го сектора

Рис. 7. Итоговые временные ряды для 2-го сектора

Заключение

После проведения анализа автором на основании официальных данных Росстата построены производственные функции для материального, фондосоздающего и потребительского секторов экономики. Было обосновано применение в качестве ПФ для стационарной трехсекторной модели экономики функции Кобба - Дугласа.

Показано, что использование для оценки факторов производства официальных данных об основных фондах и занятости не представляется возможным. Величина этих факторов определяется на основании характеристик, построенных в результате анализа прямых и косвенных показателей, влияющих на данные величины. Затратная оценка основных фондов в нерыночных или не вполне рыночных условиях, лежащая в основе действующих официальных методик, не позволяет использовать соответствующие данные даже в качестве первого приближения. Данные об объеме основных фондов приходится заменять синтетической функцией, отражающей загрузку имеющихся основных фондов и объемов производимых инвестиций. Объем использованного труда, определенный на основе количества занятых, даже с корректировкой на фактически отработанное время, недостаточно отражает имевшее место "придерживание" рабочей силы. Вследствие этого в качестве затрат труда используется величина денежных затрат на труд, построенная на

основе оценки стоимости единицы труда и его физического объема.

Полученные в результате исследования производственные функции не только имеют значение в рамках исследования трехсекторной модели экономики, но и интересны сами по себе. Вычисленная средняя для экономики эластичность производства по основным фондам 0,70 говорит об имеющем место большом дефиците основных фондов в российской экономике. Массовое выбытие основных фондов, выпускавших не востребованную рынком продукцию, с одной стороны, и крайне низкий уровень инвестиций в течение последних пятнадцати лет - с другой, сделали основные фонды узким местом в экономике. Как следствие, увеличение объема основных фондов на 1% оказывается примерно в 2 раза эффективнее, чем повышение затрат труда на ту же величину. Имеется и отраслевая специфика: наиболее фондоемкий сектор экономики - производство сырья и полуфабрикатов - самый чувствительный к инвестициям, а наименее фондоемкий - производство потребительских товаров - наименее чувствителен. При этом реальный разброс эластичностей в секторах выше, чем полученный вследствие упоминавшегося выше неточного отнесения укрупненных отраслей к рассматриваемым макросекторам. Таким образом, полученные в исследовании результаты имеют ясный экономический смысл и соотносятся с реально наблюдаемыми в экономике явлениями.

Некоторые теоретические аспекты генезиса современного корпоративного управления

С.Г. Вагин

кандидат экономических наук

Самарский государственный экономический университет

Всевозможные исследования в области корпоративного управления (КУ) в последние 15-20 лет проводятся в академической и в бизнес-среде параллельно. При этом круг обсуждаемых вопросов поделен на неравные части - академическая тематика явно уже того спектра вопросов, который дискутируется в популярной управленческой литературе и обширных рекомендациях бизнес-консультантов. При этом демаркационным критерием, на наш взгляд, выступает возможность прямого применения результатов исследований.

Российские реалии показывают еще больший дисбаланс в пользу доминирования бизнес-разработок перед академическими. Возможно, это связано с тем, что тема КУ стала модной на определенном этапе развития отечественной экономики в силу прагматизма бизнеса: во-первых, корпоративный сектор стал доминировать в большинстве отраслей, в том числе сырьевых; во-вторых, у большого числа компаний возникла необходимость в привлечении действительно крупных инвестиций, как прямых, так и портфельных (что нельзя реализовать без системного повышения уровня КУ до общепринятого сейчас в развитых странах); в-третьих, целая прослойка крупнейших собственников, получивших собственность в результате приватизации 10-15 лет назад, устали от позиций исполнительных руководителей и стали нуждаться в механизмах, дающих возможность отойти от оперативной деятельности с сохранением контроля, тем более, что общая текущая экономическая и политическая ситуация в стране позволяет это сделать¹. А теорети-

¹ См.: Вагин С.Г. Корпоративное управление в условиях рыночной экономики. СПб., 2004.

ческие и эмпирические исследования в этой области велись, хоть и не очень активно, на протяжении последних 30-40 лет, правда, не имея прямого продолжения в социалистической экономике. И поэтому обращение к некоторым теоретическим аспектам корпоративного управления представляется весьма актуальным.

В научной среде системные исследования корпораций и КУ начались с работы "Современная корпорация и частная собственность" А. Берле и Г. Минца². В ней описывается корпорация, чья собственность "распылена" между множеством небольших акционеров, которые не могут оказывать влияние на корпорацию. А управляет корпорацией менеджмент, которому принадлежит вся власть, в том числе информационная, т.е. появляется агентская проблема - проблема разделения властей в корпорации. В этой же работе был впервые выдвинут принцип "разделения собственности и управления", который впоследствии стал одним из основных принципов корпорации - у акционеров-принципалов остается власть "собственности", а у менеджеров-агентов - власть "контроля", управления. Теория "принципала - агента" описывает установление агентских отношений между доверителем, делегирующим некоторые права (например, право использования ресурса) агенту, обязанному в соответствии с формальным или неформальным контрактом представлять интересы доверителя в обмен на вознаграждение того или иного рода³. Применительно к бизне-

² Berle A., Means G. The Modern Corporation and Private Property. N.Y., 1932.

³ См.: Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М., 2001.

су примером агентских отношений могут служить отношения между акционерами и менеджерами, менеджерами и сотрудниками компании.

В рыночно ориентированных моделях КУ (США и некоторые другие англоязычные страны), с развитым фондовым рынком и высокой дисперсностью акций, акционерам становится экономически нецелесообразно прямое управление корпорацией. В результате почувствовавшие ослабление контроля менеджеры могут начать преследовать собственные цели, которые не обязательно будут соответствовать интересам акционеров, т.е. возникла новая управленческая элита, чья мощь основывается уже не на собственности, а, скорее, на контроле за процессом в целом⁴. При исследовании поведения менеджеров, внутренней и внешней среды компании были выделены такие ее свойства, как несовпадение интересов контрагентов (экономический агент осуществляет хозяйственную деятельность исходя из личных интересов), асимметрия информации (лучшая осведомленность о ситуации в компании менеджеров-агентов изнутри, чем собственников-принципалов аутсайдеров, и так называемая частная информация, которой владеют работники и которая не может чаще всего стать доступной для любого внешнего наблюдателя, включая руководителей данного работника), скрытый характер недобросовестного поведения на основе манипулирования асимметричной информацией (агент не стремится раскрыть характер своей деятельности), неопределенность (множество факторов, влияющих на агентские взаимоотношения), ущерб принципала (в результате такого поведения агент увеличивает свою полезность в одностороннем порядке и, таким образом, уменьшает полезность принципала), преднамеренность действий (для агента сущность его поведения всегда очевидна, он созна-

⁴ См.: *Berle A., Means G.* Cit . op.

тельно использует сложившуюся ситуацию и не передает контрагенту информацию о своих действиях), сложность в измерении (отсутствие точных ориентиров для оценки качества управленческих услуг). Исходя из этих свойств были сделаны некоторые допущения о поведении агентов: оппортунизм (неограниченное стремление менеджеров-агентов к удовлетворению личных интересов за счет организации в ущерб интересам собственников-принципалов), ограниченная рациональность (ограниченная способность человеческого разума к принятию оптимальных управленческих решений)⁵ и особое восприятие риска (агенты и принципалы по-разному воспринимают риск)⁶. Это поведение ведет к появлению дополнительных расходов компании по его компенсации, т.е. агентских издержек. У последних чаще всего выделяют три компонента: издержки, которые исполнитель несет, гарантируя свое желание исполнить долг перед поручителем; издержки, которые несет поручитель, чтобы контролировать ход выполнения контракта и принуждать исполнителя к его соблюдению в случае выявления отклонений, и издержки оппортунистического поведения, заключающиеся в неисполнении тех положений контракта, которые выпадают из сферы наблюдения и контроля поручителя.

В зависимости от взаимодействий агентов и принципалов только внутри компании или и с внешними контрагентами в литературе проводится разделение оппортунистического поведения на эндогенный и экзогенный типы⁷. Нас в ракурсе специфики КУ интересует прежде всего последний.

⁵ См.: *Simon H.* Administrative Behavior. Macmillan. N.Y., 1947.

⁶ См.: *Либман А.В.* Теоретические аспекты агентской проблемы в корпорации // Вестн. СПбГУ. Сер. 8. 2005. Вып. 1.

⁷ См.: *Симонова В., Попов Е.* Внутрифирменный оппортунизм и его воздействие на эффективность бизнеса / конкурентоспособность региона. Екатеринбург, 2003.

Оппортунизм - это способ действия экономического агента в соответствии с собственными интересами, не ограниченный моральными устоями и противоречащий интересам других агентов и принципалов⁸. Наиболее явные формы оппортунистического поведения - ложь, мошенничество, воровство. Однако проблема оппортунизма не ограничивается явными его формами. Как уже говорилось, в основе любого оппортунистического поведения лежат асимметричность информации и неопределенность. Партнер не может знать всех обстоятельств и намерений другого партнера до заключения контракта и, тем более, не может знать всех деталей поведения партнера после того, как контракт заключен.

Проблема оппортунистического поведения порождает три группы важных последствий в аспекте объединения принципов поведения экономических агентов⁹. Во-первых, всеобщие контрактные отношения означают, что оппортунизм пронизывает любые формы взаимодействия "агент - принципал". Во-вторых, оппортунизм порождает огромные издержки по защите от этого типа поведения. Такие издержки относят к трансакционным, и они доминируют в данном классе издержек (Р. Коуз сформулировал выражение "издержки рыночных трансакций", но в экономической литературе закрепилось выражение "трансакционные издержки"¹⁰). В-третьих, индивидуальная защита от оппортунизма весьма сложна и влечет за собой огромные затраты. В этом смысле институты, будучи устойчивыми правилами поведения, являются основным инструментом противодействия оппортунизму агентов. Прежде всего, это касается института фидуциарной ответственности менеджеров. Доверие издавна

считалось основой любых плодотворных взаимоотношений, и рукопожатие символизировало взаимное согласие на сделку. Особенно отчетливо это проявляется на Востоке, где существуют сети, основанные на доверии (система исламских денежных переводов, корейские "чеболи", японские "кейрецу"). Однако на Западе на каком-то этапе развития индустриального общества экономические отношения "агент - принципал" стали фиксироваться имплицитными контрактами. Степень неопределенности в имплицитном контракте высока, поэтому он опирается на добрую волю сторон к сотрудничеству. Хотя некоторые исследователи считают, что имплицитная составляющая может существовать у любого эксплицитного контракта - для ее появления любой из сторон достаточно по-своему интерпретировать какое-то из действий другой стороны как невысказанное явно обещание, несмотря на то, что субъект такого действия, осуществляя его, отнюдь не полагал вкладывать в это действие подобное значение¹¹.

В рамках неоинституциональной экономической теории исследовались два подхода к агентской теории: теория отношений "агент - принципал" и позитивная агентская теория¹². Оба подхода исследуют контрактные взаимоотношения между сторонами, стремящимися к максимизации своей выгоды, и в обоих предполагается, что агентские издержки (издержки взаимоотношения "агент - принципал") минимизируются через достижение компромисса, посредством составления взаимовыгодных контрактов. Таким образом, рассматривается возможность написания Парето-оптимальных контрактов. Однако подходы различаются по некоторым ключевым моментам. Исследования в области взаимоотношений "агент - принци-

⁸ См.: Шаститко А. Новая теория фирмы. М., 1996.

⁹ См.: Нестеренко А. Экономика и институциональная теория. М., 2002.

¹⁰ Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993.

¹¹ См.: Тамбовцев В.Л. Введение в экономическую теорию контрактов. М., 2004.

¹² См.: Jensen M. Organization Theory and Methodology // Accounting Review. 1983.

пал” имеют математическую направленность, концентрируются на моделировании и делают акцент на влияние предпочтений сторон по контракту, истоках неопределенности и информационной асимметрии¹³. “Позитивная агентская теория” проповедует нематематический, эмпирический подход и сосредоточивает внимание на конкретных ситуациях, влиянии контактных технологий, физического и человеческого капитала¹⁴.

В процессе развития индустриального, западного прежде всего, общества агентские конфликты возникали все чаще, а агентские издержки росли. Это означало, что вместо того, чтобы абсолютно все доступные компании финансовые ресурсы вкладывать в прибыльные инвестиционные проекты, часть из них направляли на решение агентской проблемы¹⁵. И одной из следующих попыток сгладить данную проблему явилось совершенствование контрактов в рамках контрактной теории. Принципалы стали пытаться заключать так называемые полные контракты на управление собственным капиталом, и их действия носили системный рекуррентный характер. В рамках полных контрактов контрагенты пытались достичь соглашения, которое предусматривало все возможные варианты развития событий, и регламентировать действия менеджеров в различных ситуациях. Теория полных контрактов анализирует эффективность и устройство контрактов, принимая предпосылку неспособности общества и судов верифицировать отдельные события или результаты исполнения контракта. Также быстро выяснилось, что полный контракт экономически нецелесообразен из-за значительных затрат на их написание и даль-

нейший контроль. Как отмечал О. Уильямсон, далеко не каждая транзакция хорошо вписывается в классическую контрактную схему. Особенно это касается долгосрочных контрактов, реализуемых в условиях неопределенности, когда полная презентативность становится запретительно дорогой, если не вообще неосуществимой¹⁶. Также они не могли в необходимой мере учитывать профессионализм и позитивный конвенционализм менеджеров. Поэтому полные контракты, если и составлялись, то отслеживались частично, но на практике все больше компании применяли неполные контракты, регламентирующие основные моменты взаимоотношений собственников инвестиций и управляющих и преследующие цель выработки стимулов к соблюдению условий контракта (подробнее см.: *Милгром П., Робертс Д.* Экономика, организация и менеджмент). И некоторые авторы, на наш взгляд, вполне обоснованно рассматривают проблему ограниченной эффективности институциональных механизмов принуждения к исполнению контрактов в качестве второй предпосылки после вышеотмеченной предпосылки об ограниченной рациональности индивидов, теории транзакционных издержек¹⁷.

Также в рамках теории фирмы была сформирована концепция максимизации полезности управляющего как цель компании, используемая в качестве альтернативы традиционному подходу по максимизации прибыли. Фирма стремится к максимизации полезности или удовлетворения управляющих. При этом функция предпочтения управляющих содержит три основных компонента: полезность = F (штат, зареботки, инвестиции).

Управляющие получают определенный оклад и предпочитают тратить средства компании на три указанных выше

¹³ См.: *Harris M., Raviv A.* Corporate Governens: Voting Rights and Majority Rules // *Journal of Financial Economics*. 1988.

¹⁴ См.: *Fama E.F.* Contract costs and financing decisions // *Journal of Business*. 1999.

¹⁵ См.: *Рудык Н.Б.* Структура капитала корпораций: теория и практика. М., 2004.

¹⁶ См.: *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. СПб., 1996.

¹⁷ *Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М.* Курс институциональной экономики. М., 2006.

компонента (О. Уильямсон назвал это “предпочтением расходов”¹⁸) по следующим принципам:

- дополнительный штат может привести к росту окладов управляющих, так как расширение штата в большинстве случаев имеет следствием увеличение количества уровней иерархии в данной организации и, таким образом (принимая в расчет традиционные различия в размере окладов на различных уровнях иерархии), повышение окладов тех, кто находится на верхней ступени в данной организации. Кроме того, расширение штата является источником власти, более высокого положения и престижа и в этом смысле дает гарантии сохранения должности, поскольку более крупные подразделения с меньшей вероятностью могут быть закрыты;

- заработки управляющих или “случайные” доходы, например, большие затраты на ведение отчетности в компании, внушительные бюджеты командировок, расходы на служебные автомобили, ценятся и как источники косвенного материального дохода (почти не облагаемого налогом), и как средство усиления власти и престижа;

- необязательные инвестиции сверх экономически необходимых позволяют управляющим осуществлять “любимые проекты” и приносят им дальнейшее усиление положения, авторитета и безопасности в виде дополнительного количества контролируемых ими производственных мощностей.

В дальнейших исследованиях по теории фирмы и новым (менеджеральным) теориям фирмы было отмечено смещение целей в деятельности топ-менеджмента с максимизации прибыли на максимизацию стоимости корпорации (бизнеса), что привело к смещению акцентов в механизмах КУ, регулирующих и контролирующих деятельность исполнительных органов - максимизация стоимости подразумевала большую стратегичность в деятельности

руководства корпорации и, соответственно, появление опционов на акции как основного стимулирующего материального фактора. В настоящее время сохраняется такая система материального стимулирования менеджеров - постоянная (фиксированная) составляющая и разнообразные опционы, в зависимости от отрасли, позиции менеджера, точки жизненного цикла компании и многих других факторов, т.е. переменная составляющая положительно скоррелирована с конкретными результатами деятельности компании. Одновременно с этим все шире используются методы усиления ответственности менеджеров за свое оппортунистическое поведение. Не пытаясь оценивать результативность и эффективность подобного тренда (обратной стороной которого может быть снижение креативности и “нестандартности” в деятельности исполнительных органов), можно только констатировать большое число уголовных процессов, возбужденных против руководителей исполнительных органов, и жесткость государственного реагирования (в США по некоторым делам сроки уголовного наказания исчисляются десятками лет тюрьмы). Однако одним из наиболее эффективных методов борьбы с агентской проблемой (и это признается большинством исследователей) является процедура выбора акционерами в качестве своего агента совета директоров, который наделен значительными полномочиями в контроле за менеджментом и в принятии решений от своего имени. Защита прав акционеров является основной обязанностью данного органа. Тематика настоящей статьи не подразумевает детального рассмотрения роли и деятельности совета директоров компании, хочется только отметить две принципиальные позиции: во-первых, создание системы сдержек и противовесов является классическим примером решения проблем в сложных социальных системах, и это эволюционный путь развития в рамках теории фирмы. Однако академическое сообще-

¹⁸ Уильямсон О. Указ. соч.

ство не очень жалует в своих исследованиях феномен совета директоров, придерживаясь конвенциональной позиции и отдавая это на откуп управленческой публицистике и консалтинговым компаниям. Одна из ведущих компаний данного профиля “МакКинси” сформулировала четыре принципа, на которых базируется деятельность совета директоров:

1) наличие в составе совета директоров независимых членов, не являющихся исполнительными директорами компании. В идеальном случае они должны иметь большинство в совете директоров;

2) настройка мотивации членов совета директоров и топ-менеджеров компании на соблюдение интересов акционеров. Традиционно такая мотивация базируется на компенсационных пакетах, основанных на опционах на акции компании;

3) максимально возможная финансовая и управленческая прозрачность компании;

4) равноправное и справедливое отношение ко всем акционерам. Особое внимание должно уделяться защите интересов миноритариев.

Воплощение в компании этих принципов - непростая задача даже в странах со зрелыми и устойчивыми рынками капитала. Многочисленные противоречия и столкновения интересов, возникающие в процессе их реализации, требуют постоянного поиска компромиссов.

К тому же хочется отметить, что и деятельность совета директоров во многом противоречива и не следует фетишизировать роль этого органа. Соблюдение баланса между независимостью и профессионализмом членов совета директоров, до конца не сформировавшаяся его компетенция, открытый вопрос с мотивацией и парадоксальная ситуация с вознаграждением, которое выплачивается по итогам работы за год, при обязанности работать на стратегическое развитие - вот далеко не полный перечень вопросов, требующих дальнейших исследований и уточнений. Также нельзя исключать и у членов совета директоров оппортунистического поведения (а современный бизнес все чаще демонстрирует конформистскую позицию членов совета директоров и конвергентные тенденции внутри руководящих органов корпорации). Следовательно, можно предположить, что поиск путей решения агентской проблемы будет продолжаться, а те противоречия, которые имманентно присутствуют в корпоративной модели бизнеса, требуют новых, нестандартных подходов и предположений. И если мы говорим о неустранимом конфликте между собственниками капитала и его распорядителями, то задачей эффективной модели КУ на современном этапе является его минимизация и гармонизация этих отношений.

Земельная рента как часть чистого дохода в сельском хозяйстве

Д.В. Пузиков

Самарский государственный экономический университет

Учет ренты в общем механизме образования цены рыночного равновесия в рентных отраслях является проблемой особой сложности. В зависимости от определения ренты в системе ценовых пропорций воспроизводства можно понять современную структуру рентных доходов в аграрном секторе экономики, а следовательно, обосновать место ренты в механизме распределения чистого дохода. Несмотря на развитие концепции действительной и рыночной стоимости в “Теории прибавочной стоимости” и в I и III томах “Капитала” К.Маркса, ряд вопросов, связанных с определением ренты в сельском хозяйстве, вызывает острую дискуссию до настоящего времени даже среди сторонников теории трудовой стоимости.

Переливы капитала между промышленностью и сельским хозяйством возможны в условиях развития процесса вертикальной агропромышленной интеграции. В результате сокращается возможность образования абсолютной ренты в зависимости от различий между земледелием и промышленностью в показателе органического строения капитала в силу того, что собственно межотраслевое движение капитала происходит не между сельским хозяйством и промышленностью, а, наоборот, между перерабатывающей промышленностью (элеваторной, мукомольной, хлебопекарной, мясоперерабатывающей и т.д.) и соответствующими отраслями растениеводства и животноводства. Но мы полагаем, что с развитием процесса индустриализации и агропромышленной интеграции классическая абсолютная рента как часть стоимости тем не менее не исчезла. Расчеты рентабель-

ности в нерентных отраслях промышленности (минимальный показатель для 2003 г. - 8,7%) и в зерновом производстве (12,5 %) показывают, что на регулирующих землях, которые нами определены как совокупность худших и наихудших земельных площадей, возникает абсолютная рента над ценой производства. Следовательно, абсолютная рента есть часть действительного чистого дохода общества (действительной прибавочной стоимости).

Зерно является важнейшим сырьем для производства продуктов питания (хлеб и хлебобулочные изделия, макаронные изделия, мясо, колбасные изделия, молоко и молочная продукция и т.д.). Наряду с другими отраслями растениеводства и животноводства зерновое производство существенно влияет на размер заработной платы, пенсий и т.д. При прочих равных условиях низкие цены на зерно дают возможность поддерживать воспроизводственный процесс в нашей стране при минимальных издержках производства (прежде всего за счет относительно низких цен на продукты питания, а следовательно, и оплаты труда). В сущности, мы видим тот же самый эффект экспортных преимуществ национального производства при понижении курса национальной валюты. Такая ситуация не является особенной для экономической политики государств в условиях становления развитой рыночной экономики. Дотации государства есть часть рыночной стоимости зерна, которая не получает свою форму существования в действующих рыночных ценах и которая возвращается сельскому хозяйству в виде дотаций и других субвенций. В целом в 2003 г. по Российс-

кой Федерации уровень рентабельности зерновых с учетом дотаций составил 41,4 %, а без дотирования - 33,4 %. В этой ситуации государство стремится также не допустить увеличения цен на продукты питания, опасаясь понижения конкуренции экспортной продукции, увеличения импорта и т.д. Все эти моменты повторяются в той или иной форме и в других отраслях с ярко выраженными проявлениями фиксированных рентных факторов.

В широком аспекте рентные диспропорции в российской экономике дополняются рядом других моментов, которые создают искусственные ограничения для ее развития. При оценке учета ренты в сельском хозяйстве мы специально определили с учетом дотаций минимальную норму рентабельности, единую отраслевую рыночную цену. Применительно к худшим и наихудшим землям, определенным по замыкающим условиям в стране в 2003 г. на основе равенства объема производства зерна и величины страхового фонда, существование дотационной поддержки вполне объяснимо: без нее в этих регионах производство зерна не может осуществляться при данном состоянии зернового рынка. Другой вопрос - о дотациях в регионах, где возникает рента. Рассмотрим эти процессы на основе анализа статистических данных 2003 г. по зерновому производству России. В табл. 1 представлены результаты расчета ренты для соответствующего периода по федеральным округам РФ. Основой для этих расчетов служит определение нормальной рентабельности и единой рыночной цены на продукцию зернового производства страны.

Из расчетов (см. табл. 1) видно, что в целом по России фактически реализованный чистый доход в зерновом производстве с учетом дотаций превышает свою величину в оценке по единым ценам на 5506,0 млн. руб. При расчетах фактического чистого дохода по стране общая дотационная поддержка производства зер-

на (без кукурузы) составляет 6322,91 млн. руб. Практически это означает, что реализация монопольной прибыли как разности между едиными и фактическими ценами на зерно сводится к монопольной поддержке государством производства зерна. В разных регионах поддержка зернового производства различна. При оценке производства зерна на основе единой рыночной цены для Дальневосточного федерального округа дотации обеспечивают минимальную рентабельность производства зерна - на уровне 7,9 %. Это даже ниже минимальной нормы прибыли в нерентных отраслях промышленности - 8,7%. Среди остальных регионов обращает на себя внимание рентабельность в Северо-Западном федеральном округе - 61,6 %. При этом в Республике Коми, Архангельской, Вологодской и Ленинградской областях прирост рентабельности за счет дотаций на зерно составляет, соответственно, 169,6; 142; 96,6 %. В Центральном, Южном и всех остальных федеральных округах дотационная поддержка распределяется, главным образом, на субъекты РФ, у которых производство зерна размещено на посредственных или плохих землях. Необходимо обратить внимание и на то, что для Уральского и Приволжского федеральных округов фактические цены с учетом дотаций не позволяют реализовать всю величину рентного дохода при производстве зерна. Для Уральского федерального округа характерен минимум дотационной поддержки зернового производства. Прирост рентабельности зерна за счет дотаций равен 3,3 %, хотя в большинстве своем земли этого федерального округа тяготеют по отношению к худшему классу земельных ресурсов в стране. Ситуацию в Приволжском федеральном округе рассмотрим особо в разрезе субъектов РФ, находящихся в его границах (табл. 2).

Земли, занятые под зерном в Приволжском федеральном округе, можно сгруппировать по величине себестоимости единицы продукции. Изменение этого пока-

Таблица 1. Расчет ренты при производстве зерна по федеральным округам России в 2003 г.*

* Расчет автора на основе статистических материалов за 2003 г. по РФ (см.: Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций Российской Федерации / Федеральная служба государственной статистики; Главный межрегиональный центр. М., 2004. С. 66-67).

** Фактическая прибыль с учетом дотаций.

Таблица 1. Рента при производстве зерна по субъектам РФ в Приволжском федеральном округе в 2003 г.*

РФ (см.: Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности статистических материалов за 2003 г. по Российской Федерации / Федеральная служба государственной статистики; Главный межрегиональный центр.

Регион	Издержки производства, млн. руб.	Себестоимость, руб./ц	Площадь, тыс. га	Продукт, млн. т	Единая рыночная цена, млн. руб.	Чистый доход, млн. руб.	Нормальная прибыль, млн. руб.	Абсолютная рента, млн. руб.	Дифференциальная рента, млн. руб.	Фактическая рентабельность (с учетом дотаций), %	Прирост рентабельности за счет дотаций, %
Приволжский ФО	25202,0	148	10262,4	16,979	37133	11931	2193	957,7	8780,3	27,1	11,1
В том числе:											
8-й разряд – лучшие земли											
Республика Башкортостан	3902,3	118	1269	3,307	7232,4	3330,1	339,5	148,3	2842	38,7	14
7-й разряд – средние земли											
Саратовская область	2087,2	143	1243	1,46	3193	1106,8	181,6	79,3	845,9	38,7	3,7
6-й разряд – средние земли											
Республика Мордовия	884,3	145	345	0,6	1312,2	427,9	76,9	33,6	317,3	32,1	8,9
5-й разряд – средние земли											
Республика Татарстан	5790,7	147	1236	3,935	8605,8	2815,1	503,8	220	2091	19,4	20,8
4-й разряд – средние земли											
Пензенская область	997,1	150	469,1	0,66	1443,4	446,3	86,7	37,9	321,6	48,4	6,9
Чувашская Республика	566,6	152	210	0,371	811,4	244,8	49,3	21,5	174	15,1	15,2
Ульяновская область	883	154	370	0,574	1255,4	372,3	76,8	33,5	261,9	26,6	4,7
3-й разряд – средние земли											
Кировская область	965,5	158	433	0,6	1312,2	346,7	84	36,7	226	13	17,9
Республика Марий Эл	397,8	159	189,7	0,25	546,7	148,9	34,6	15,1	99,2	2,3	0
Удмуртская Республика	1084,9	159	446	0,684	1495,9	411	94,4	41,2	275,4	6,1	13,4
2-й разряд – средние земли											
Оренбургская область	3569,4	162	2286,9	2,2	4811,4	1242	310,5	135,6	795,8	37,2	4,7
Самарская область	1592,2	165	822,1	0,96	2099,5	507,3	138,5	60,5	308,3	14,5	7,9
1-й разряд – худшие и наихудшие земли											
Пермская область	1019,2	183	420,1	0,556	1216	196,8	88,7	38,7	69,4	4,3	28,5
Нижегородская область	1461,5	184	521,7	0,79	1727,7	266,2	127,1	55,5	83,5	22,1	10,3
Коми-Пермяцкий АО	73,7	240	28,7	0,031	67,8	-5,9	6,4	2,8	-15,1	-5,7	9,1

зателя существенно влияет на динамику действительной стоимости. Зерновые районы в данном федеральном округе подразделяются на несколько групп. Худшие земли для производства зерна (1-й разряд) здесь находятся в Коми-Пермяцком автономном округе, Нижегородской и Пермской областях. Себестоимость зерновых в этих субъектах РФ, соответственно, равна 240,184 и 183 руб. / ц. Характерно, что за счет дотаций в целом по данной группе субъектов РФ обеспечиваются условия воспроизводства в хозяйствах, где возделывают зерновые культуры. Земли Самарской и Оренбургской областей относятся ко 2-му разряду земельных ресурсов, предназначенных для зернового производства. Себестоимость зерна здесь практически одинаковая - 165 и 162 руб. / ц. Эти регионы непосредственно граничат между собой, имеют единую транспортную систему для вывоза зерна в основные районы его потребления: в Москву, Санкт-Петербург, Нижний Новгород и Самару. Для Самарской области возникает зерновая рента в размере 448,6 руб./га. В Оренбургской области этот показатель равен 407,3 руб. /га. При этом затраты на единицу площади в Самарской области - 1984 руб./га, а в Оренбургской - 1597 руб./га. Самарская область имеет более высокий уровень дотационной поддержки рентабельности зернового производства - 7,9 % против 4,7% в Оренбургской области. Несмотря на это, фактическая прибыль в Самарской области не обеспечивает в полной мере реализацию дифференциальной ренты (51,1 %).

Проблемой распределения чистого дохода является выяснение масштабов перераспределения сельскохозяйственной ренты за границами аграрного сектора экономики и возможной ее потери в ценообразовании. Вопрос заключается в том, в какой мере учитывается рента в современном рыночном ценообразовании на основную продукцию сельского хозяйства. Практика потери земельной ренты в

ценообразовании на основную продукцию сельского хозяйства, существовавшая в нашей стране в эпоху плановой экономики, сохранилась, но приобрела другие формы. Раньше это происходило по простой схеме плановых дифференцированных зональных цен, сейчас даже в условиях рыночной экономики сохраняется глобальное воздействие на рыночное ценообразование на продукцию сельского хозяйства, и прежде всего на зерно. Для России через более чем 14 лет после начала глобальных рыночных реформ характерны диспропорции в системе рыночного ценообразования, но они носят иной характер. Как видно из расчетов по зерновому производству, диспропорции не являются общей тенденцией, но в ряде регионов часть ренты уходит в теневые структуры. Это и проявляется в показателе реализации рентных доходов по данному субъекту Российской Федерации. Однако то же самое мы видим по другим рентным регионам в составе Приволжского федерального округа - по Башкортостану и Татарстану, Пензенской, Саратовской и другим областям.

Проблема дотационной поддержки сельскохозяйственного производства приобретает сейчас наиболее важное значение в связи со вступлением России в ВТО. Следует понять, что дотации сельскому хозяйству не основное препятствие для России при вступлении в ВТО.

“Современная ВТО, - отмечает Президент России В.В.Путин, - способствует развитию мировой торговли. Это некий сертификат качества, который создает благоприятные условия для инвестирования, повышает доверие к стране, и это, безусловно, плюс”¹. Нам представляется, вопрос о дотациях сельскому хозяйству необходимо рассматривать в более широком контексте - как проблему глубокой реструктуризации сельского хозяйства в связи с его интеграцией в мировые рын-

¹ Путин В.В. Интернет-конференция. 6.07.2006. - www.wto.ru/- 33 к

ки продукции агропромышленного комплекса. В этом смысле Всемирная торговая организация - это характерный глобальный институт, который обслуживает процесс агропромышленной интеграции в мировом хозяйстве. Вступление в ВТО не исключает возможности государственной поддержки сельского хозяйства и в более широком аспекте развития условий жизни на селе является одним из главных моментов общего процесса воспроизводства в агропромышленном комплексе России. Ускоренное развитие животноводства, стимулирование развития малых форм хозяйствования в АПК, обеспечение жильем молодых специалистов (или их семей) стали важнейшими задачами при реализации приоритетного национального проекта "Развитие АПК".

При вступлении во Всемирную торговую организацию существует три варианта государственной поддержки сельского хозяйства (так называемые "корзины" - зеленая, желтая и голубая). В зеленую корзину входит финансирование государственных программ поддержки сельского хозяйства, которые непосредственно не оказывают влияния на рост сельхозпроизводства и условия торговли. Позиция России здесь выглядит достаточно дифференцированной в зависимости от вида той или иной отрасли сельского хозяйства.

Доля дотаций сельхозпредприятиям в прибыли от зерновых культур составляет 16,8% в целом по России, однако это монопольная прибыль, полученная за счет государства. Если рассматривать возможность существования зернового хозяйства без этой государственной поддержки, то вхождение России в ВТО не окажет на производство и реализацию зерновых культур непосредственного отрицательного влияния, так как предельно высокая единая рыночная цена, которая регулирует параметры образования зерновой ренты, ниже соответствующей цены на мировых рынках. Аналогичная рыночная цена там превышает 100 долл. США на 1 т зер-

на. Еще выше рыночная цена за наиболее важные зерновые культуры. Так, в 2003 г. цена за 1 т пшеницы составляла в США 146,14 долл.² Эти данные в целом позволяют составить оптимистический прогноз ситуации в важнейшей отрасли российского сельского хозяйства - зерновом производстве. Так, Е. Серова считает, что российские сельхозпроизводители уже выдерживают режим ультралиберального сценария развития сельскохозяйственного производства. "Мы, - утверждает она, - сейчас находимся в ультралиберальном пространстве: наш уровень поддержки сельского хозяйства самый низкий (пятый снизу) в мире. Если поставить вопрос: не выдерживаем, то только потому, что нас не пускают на мировые рынки. Экспортных возможностей не хватает, на самом деле, потому, что Европа может себе позволить против нас принять дискриминационные меры. Если бы мы были членом ВТО, это было бы невозможно"³. Наши расчеты показывают, что подход Е. Серовой вполне обоснован. В зерновом производстве России рента реализуется полностью при уровне цен, которые существенно ниже мировых аналогов. Но при этом проблема реализации зерновой ренты имеет региональные особенности.

Часть районов Приволжского, Уральского и Южного федеральных округов образуют Волго-Уральский зерновой район. В него входят области и республики, расположенные на Средней и Нижней Волге, а также на Южном Урале - от Татарстана и Башкортостана на севере до Волгоградской области и Калмыкии на юге, Мордовии и Пензенской области на западе и Оренбургской и Курганской областей на востоке. Особенностью этого зернового района является наличие при хороших возможностях производства зер-

² См.: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2004. С. 714.

³ Открытая экономика. Аграрный сектор. Экспертный канал. - [www.Opec.ru /comment.doc.Asp?](http://www.Opec.ru/comment.doc.Asp?) - 48 К

на неблагоприятного транспортного положения по отношению к основным районам потребления зерна и экспорту его за границу как железной дорогой, так и через существующие зерновые терминалы в морских портах России. Вступление в ВТО не решает проблем существенного развития экспорта для этих зерновых регионов, а сохранение дотаций транспортных расходов по перевозкам внутри страны является мерой необходимой, но недостаточной. По данным 2003 г. (см. табл. 1), для зернового производства в Приволжском и Уральском федеральных округах фактические рыночные цены с учетом дотаций не обеспечивали полной реализации земельной ренты. Нам представляется, что вопрос здесь поставлен значительно шире - о необходимости развития всей инфраструктуры зернового рынка России с учетом специализации того или иного района страны и его экспортных возможностей. Для Волго-Уральского зернового района эти решения непосредственно связаны с развитием транспортных систем. Увязка железной дороги с возможностями вывоза зерна через речные порты (вариант перевозок "река - море") существенно понизит транспортные расходы при экспортных поставках. Но это возможно будет лишь при существенных вложениях государства в модернизацию современных волжских портов, в углубление фарватера Волги, Дона и Камы, реконструкцию шлюзов на водохранилищах и речных каналах. Вместе с тем необходимо понимать, что проблема государственной поддержки сельского хозяйства в связи со вступлением России в ВТО не ограничивается зерновым производством и рынком. Это имеет значение и для понимания рентных вопросов. Проблема дотаций непосредственно связана с рыночным ценообразованием и возникновением ренты в других отраслях растениеводства и животноводстве.

А. Смит рассматривал формирование земельной ренты в сельском хозяйстве как

взаимосвязанный межотраслевой процесс. "Одна из больших заслуг А. Смита, - писал К. Маркс, - заключается в том, что он показал, каким образом земельная рента с капитала, вложенного в производство других сельскохозяйственных продуктов, например, льна, красильных трав, в самостоятельное животноводство и т.д., определяется той земельной рентой, которую приносит капитал, вложенный в производство основного продукта питания"⁴.

Проблема межотраслевого соотношения рент в сельском хозяйстве имеет две стороны: во-первых, определение ренты в животноводстве и, во-вторых, формирование межотраслевых пропорций рент в растениеводстве. А. Смит образование ренты в животноводстве непосредственно связывал с рентой, возникающей при производстве кормов. Он подчеркивал, что "скот, выращенный на самых некультурных пустошах, продается на данном рынке по той же цене, при одинаковом весе и качестве, как и скот, выращенный на самых культурных землях. Владельцы таких пустошей пользуются этим, повышают ренту со своей земли в соответствии с ценой этого скота"⁵. К. Маркс конкретизирует это положение А. Смита, подчеркивая, что "именно... цена продукта земли, которая, скажем, как искусственный луг, используется для животноводства... должна повысится настолько, чтобы могла получаться такая же рента, как с пахотной земли такого же качества; следовательно, рента с земли, на которой выращивается хлеб, принимает здесь участие в определении цены скота"⁶. В современных условиях основной объем зерна в стране используется для производства продукции животноводства. Поэтому ренту в животноводстве можно рассматривать как производную величину от зерновой ренты.

⁴ Маркс К. Капитал Т. 3 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. 2. С.164.

⁵ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.; Л., 1931. С. 168.

⁶ Маркс К. Указ. соч. С. 327-328.

Удельный вес зерновых, кормовых, технических культур, а также картофеля и бахчевых культур в структуре посевных площадей, по данным 2003 г., соответственно, был равен 53,0; 32,3; 9,4; и 5,3 %⁷. Если исходить из факта, что большая часть кормовых культур (прежде всего трав) включена в зерновые севообороты, то преобладание фактора зерновой ренты на возникновение рентных доходов в животноводстве является обоснованным. Самостоятельный расчет ренты в животноводстве связан со сложностью, которая обусловлена наличием убытков при реализации продукции практически во всех регионах страны. Поскольку реализация происходит из года в год, очевидно, что данные убытки покрываются за счет прибыли растениеводства и, главным образом, зернового производства. Поэтому затраты на производство животноводческой продукции являются общественно необходимыми, а минимальная рентабельность их может быть принята на уровне

(молока, мяса КРС, свиней и птицы) осуществляется на основе страховых запасов. Это соответствует позиции авторов монографии “Измерение чистого дохода, созданного в отраслях АПК”, которые использовали известный принцип Б.И. Пасхавера, рассматривавшего долю страхового фонда как оптимальный регулятор цен в сельском хозяйстве: “Доля страхового фонда в общем валовом сборе вполне приемлема в качестве той условной величины, которая отграничит регион земель с индивидуальными издержками производства, регулирующими общественно необходимые издержки”⁸. Указанный принцип использован для определения предельного уровня цен как в растениеводстве, так и в животноводстве.

Однако в действительности по видам продукции животноводства России нельзя учитывать только собственное производство в стране. Существенное значение оказывает импорт, поэтому объем производства в наших расчетах, по данным

	Молоко	Мясо и мясопродукты
Ресурсы		
Запасы на начало года	1386	623
Производство	33375	4936
Импорт	5617	2668
Итого ресурсов	40378	8227
Использование		
Производственное потребление	5051	67
Потери	22	17
Экспорт	474	36
Личное потребление	33146	7464
Запасы на конец года	1685	643
Средний размер запасов	1535,5	633
Удельный вес в худших классах производства, %	3,8	7,7

в худших классах принимается значения запасов и ресурсов среднегодового года (табл. 3).

са КРС,

*

* Российский статистический ежегодник: Стат. сб / Госкомстат России. М., 2004. С. 445.

⁷ Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2004. С. 429.

⁸ См.: Измерение чистого дохода, созданного в отраслях АПК. М., 1982. С. 102.

Таблица 4. Расчет единой рыночной цены в России молока, мяса, КРС, свиней и птицы по данным 2003г.*

Регион	Объем	Издержки производства (полная себестоимость), млн.руб.	Себестоимость 1 ц молока, руб.	Регион	Объем производства, тыс.т	Издержки производства (полная себестоимость), млн.руб.	Себестоимость 1 ц зерна, руб.
Молоко				Скот и птица			
Республика Коми	396,3	347,2	876	Республика Коми	147,831	703,836	4761
Агинский Бурятский АО	5,578	4,903	879	Архангельская область	136,284	489,539	3592
Читинская область	172,6	122,1	707	Тамбовская область	214,847	931,372	4345
Мурманская область	237	181,6	767	Пермская область	895,105	3087,1	3449
				Свердловская область	606,74	2082,1	3432
Дальневосточный ФО**	1222	1255	1027	Дальневосточный ФО**	430,481	2138,956	4969
Республика Карелия	472,2	304,4	645	Республика Карелия	48,22	226,4	4697
Республика Адыгея	169,4	109,7	647	Мурманская область	80,992	449,716	5553
Ингушская Республика	5,432	6,74	1241	Республика Адыгея	87,159	312,787	3589
Республика Калмыкия	20,54	13,64	664	Кабардино-Балкарская Республика	100,928	370,563	3672
Республика Тыва	25,63	16,17	631				
Тамбовская область	1031	586,1	568				
Архангельская область	515,6	300,3	582				
Карчаево-Черкесская Республика	65,15	47,97	736				
Астраханская область	52	27,7	533				
Иркутская область	1124	604,2	538				
Итого по худшим условиям (классам) производства	5514	3927,6	712,3	Итого по худшим условиям (классам) производства	2748,59	10792,37	3926,6

*Расчет автора на основе статистических материалов за 2003 г. по РФ (см.: Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций Российской Федерации за 2003 год / Федеральная служба государственной статистики; Главный межрегиональный центр. М., 2004. С. 45-50).

**Без учета реализации КРС, свиней и птицы в живой массе. При расчетах Дальневосточный федеральный округ взят целиком, так как все его регионы соответствовали требованию относительно худших классов производства как молока, так и мяса.

При расчетах худших условий производства в стране определяется средний размер запаса в общем объеме соответствующего ресурса. С учетом взаимозаменяемости разных видов мяса норматив объема производства на худших класса берет-ся одинаковым (7,7 %). На основе изложенных выше принципов определения худших условий (классов) производства молока в стране мы определили для 2003 г. единые рыночные цены по молоку, мясу КРС, свиней и птицы (табл. 4).

На основе норматива рентабельности, равного 12,5 %, мы определили уровень единых рыночных цен, которые могли бы быть при учете их по замыкающим условиям производства. Такая цена для молока равна 801,3 руб. / ц, а для мяса - 4417,3 руб. / ц. На этой основе можно рассчитать величину ренты, учтенной при реализации молока и мяса (табл. 5-6).

На основе данных расчетов ренты при реализации зерна, молока и мяса можно проследить соотношение рент по зерно-

Таблица 51. Расчеты, выявляющие факторы реализации молока России в 2003 г.*

Федеральный округ	млн. руб.	Исходы производства, млн. руб.	Действительная цена, млн. руб.	Единая рыночная цена, млн. руб.	Нормальная прибыль, млн. руб.	Абсолютная рента, млн. руб.	Дифференциальная рента, млн. руб.	Средний уровень цен на сырьевые материалы за 2003 г. по РФ (см.: Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий за 2003 год / Федеральная служба государственной статистики; Главный межрегиональный центр. М., 2004. С. 10)	Средний уровень цен на сырьевые материалы за 2003 г. по РФ (см.: Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий за 2003 год / Федеральная служба государственной статистики; Главный межрегиональный центр. М., 2004. С. 10)	Фактическая рентабельность, %	
										без учета дотаций	с учетом дотаций
РФ	110,56	50596	56921	92601	4401,8	1923	35680	3,25	3,25	6,8	11,5
Южный	154	5056,9	5689	9247,9	439,9	192,2	3559	3,25	3,25	6,4	9,2
Центральный	3423	15830	17809	27429	1377,2	601,5	9619,8	2,99	2,99	5,2	7,2
Приволжский	3418	13330	14996	27386	1159,7	506,5	12390	3,77	3,77	5,5	10,5
Уральский	634	2983	3355,8	5080,4	259,5	113,3	1724,8	2,9	2,9	13,2	19,1
Северо-Западный	1050	5078,8	5713,6	8411,9	441,8	193	2698,3	2,75	2,75	13,1	21,1
Сибирский	1792	7456,7	8388,8	14358	648,7	283,3	5969,2	3,5	3,5	10,9	14,4
Дальневосточный	85,6	860,97	968,6	685,9	74,9	32,71	-282,7	-2,9	-2,9	-35,8	13,2

* Расчет осуществлен на основе данных, предоставленных в Главном межрегиональном центре. М., 2004. С. 10

Таблица 6. Расчет ренты при реализации мяса по Федеральным округам России в 2003 г.

Таблица 7. Соотношение рент при реализации основных видов продукции растениеводства и животноводства в России в 2003 г.

вым культурам (кроме кукурузы) и основной продукции животноводства и определить размер ее реализации в фактических ценах с учетом дотаций (табл. 7).

Результаты расчетов показывают, что рента (абсолютная + дифференциальная) в реализованной основной продукции сельского хозяйства (зерно, молоко и мясо) в целом не реализуется вообще. Причина тому - хроническая убыточность мясного животноводства, которая не покрывается рентными доходами при реали-

перестать существовать. В настоящее время его убытки покрываются зерновой рентой и дотациями, но при этом единая рыночная цена все равно выше соответствующих мировых цен.

По зерну единая рыночная цена в России ниже мирового аналога. Это вроде бы обеспечивает существование зернового хозяйства со вступлением в ВТО, но есть одно обстоятельство: сворачивание национального животноводства сузит зерновой рынок, а рассчитывать на быстрый рост экспорта зер-

завания зерна и молока. Практически это означает, что при вступлении в ВТО на российских принципах зерно, мясо и молоко не могут приобрести экспортный характер.

Федеральный округ	Продукт, тыс. ц				Рента, млн. руб.		
	Зерно	Мясо	Молоко	Зерно	Мясо	Молоко	на продукцию сельского хозяйства, млн. руб.
РФ	8729,8	509,47	1154	1682	5540	3751,2	10973,2
Южный	7227,1	886,45	3423	3688,5	7785	10221	21694,5
Центральный	9532,08	975,1	3418	4866,5	11234	12896	28996,5
Приволжский	1831,1	293,58	634	606,7	2534	1838,3	4979
Уральский	112,9	312	1050	-55,9	2148	2891	4983,1
Северо-Западный	5683,9	549,88	1792	2798,7	7010	6252	16060,7
Сибирский	187,28	43,05	85,6	-121,25	-423,7	-250	-794,95
Дальневосточный							

Современный хозяйственный механизм

Проблемы управления государственными предприятиями в субъекте Федерации

В.В. Григорьян

Дагестанский государственный университет

Рыночные реформы в России имели множество негативных социально-экономических последствий. Главными причинами этого были методологически неверные установки проводимых реформ - целью социально-экономических преобразований считали и продолжают считать построение либеральной экономики, основанной на частной собственности и конкуренции. Если подходить к данной проблеме логически и системно, то мы увидим, что построение такой экономики должно быть всего лишь инструментом в достижении реальных целей рыночных реформ, а целями должны быть повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности и максимальное удовлетворение потребностей общества. Необходимость обеспечения эффективности, а также достижения баланса между экономическими и социальными интересами общества ставит ограничения в либерализации экономики в условиях рыночной экономики. Это свою очередь диктует необходимость сохранения в экономике существенного государственного сектора, призванного обеспечить сбалансированное удовлетворение потребностей общества и создать условия повышения конкурентоспособности производства.

Для нормального функционирования современной экономики необходимо огосударствлять определенную часть национального богатства и использовать ее в производственной сфере, создавая государственные предприятия и учреждения, формируя государственный сектор экономики. Это же подтверждает и мировой опыт. Вместе с тем число и структура государственных предприятий и учреждений, масштаб огосударствления произ-

водства и части национального богатства в каждой стране различны и динамичны. В зависимости от состояния экономики, конкретных задач, решаемых страной или регионом, а также множества других факторов объем и структура государственного сектора постоянно меняются. Однако, как видно из опыта многих стран¹, эти изменения в рыночной экономике могут происходить в определенных пределах. Уменьшение или увеличение размера государственного сектора относительно объективных границ может быть чревато негативными последствиями для соци-

¹ К примеру, государственный сектор в США, Австралии, Новой Зеландии (блок стран с либеральной моделью экономики) составляет 30-35% ВВП, а в странах с социально ориентированной экономикой (европейские страны) - порядка 50% (Швеция - 65%) ВВП, в развивающихся странах - около 20% (данные по: *Альбегов И.М., Емцов Р.Г., Холопов А.В.* Государственная экономическая политика: опыт перехода к рынку / Под общ. ред. А.В. Сидоровича. М., 1998. С. 33). Причем закономерной тенденцией является возрастание его роли, о чем убедительно свидетельствуют следующие данные: за период с 1880 по 1998 г. удельный вес государственных расходов в ВВП Японии возрос в 3,2 раза, Франции - в 3,6 раза, Англии и США - в 4 раза, Германии - в 4,7 раза, в Швеции - в 10 раз. В государственном секторе Германии производится примерно 10% ВВП, в Австрии - 30%. На них занято от 4% (Великобритания) до 25% (Австрия, Франция, Греция) рабочей силы. Государственными предприятиями осуществляется от 15% (Германия, Великобритания) до 33% (Франция) и даже до 50% (Австрия) валовых капиталовложений в экономику. В США около 35% земли находится в собственности федерального правительства. На НИОКР расходуются в Англии 2,2% ВВП, в Германии и Франции по 2,5%, в США 2,7%, в Японии 2,9%, в Швеции 3,3% ВВП. Субсидии аграрному сектору составили в США 21% стоимости сельхозпродукции, а в странах Евросоюза в среднем 50%, в Норвегии 57%, в Швейцарии 82% (данные по: *Шишков Ю.* Экономическая роль государства в современном мире // *Экономист.* 1999. №1. С. 25-34).

ально-экономического развития и безопасности страны (региона).

Размеры государственного сектора в разных регионах России существенно различаются. Зависят они от многих факторов, изменяющихся в зависимости от конкретных экономических, социальных, политических и географических условий. К таковым факторам, влияющим на объем государственной собственности в Республике Дагестан, мы относим: политические - приграничность и политическую нестабильность; экономические - депрессивность, отраслевые структурные диспропорции; социальные - высокую безработицу (трудоизбыточность), низкий уровень жизни населения, наличие существенной дифференциации в доходах населения; географические - наличие территориальных зон с разными природно-климатическими и экономическими условиями². Это позволяет нам сделать вывод о том, что размеры государственного сектора экономики и уровень огосударствления производства в Республике Дагестан должны быть намного выше, чем в целом по стране, а тем более, чем в странах Запада, поскольку она находится в глубокой депрессии, является приграничным и трудоизбыточным регионом, с множеством нерешенных экономических, социальных и политических проблем.

В процессе проводимых реформ под влиянием институциональных и структурных преобразований в экономике Республики Дагестан изменились количественные и качественные показатели соотношения доли государственных и частных предприятий. Произошло падение объемов производства, сокращение численности занятых и снижение инвестиций в основной капитал по всем отраслям экономики региона. Относительно большой сектор экономики остается в государственной собственности. На начало 2005 г., по

² *Абдулманов С.Г.* Управление государственной собственностью в субъекте федерации. Махачкала, 2005. С. 7-8.

данным Министерства имущественных отношений, в республиканской собственности региона находилось 535 предприятий с государственным участием различных организационно-правовых форм - унитарных предприятий, хозяйственных товариществ и обществ (см. таблицу). Кроме того, в Республике Дагестан функционируют 23 федеральных унитарных предприятия и 34 хозяйствующих общества стратегического назначения, относящихся к федеральной собственности. В целом в государственной собственности региона находятся 3964 государственных предприятия и организации, а также 3877 муниципальных предприятий и организаций (в совокупности составляющих 21,6% предприятий и организаций всех форм собственности). В государственном секторе экономики региона работают более 39,7% занятых в экономике.

В настоящее время государство осуществляет управление в хозяйственных товариществах и обществах в регионе через институт своих представителей, назначаемых Правительством республики. Несмотря на принимаемые меры по повышению эффективности института представителей в Республике Дагестан, деятельность этого института в полном объеме пока не соответствует задачам государственного участия в капитале хозяйственных товариществ и обществ. Есть множество причин, по которым нельзя признать эффективной систему управления хозяйственными товариществами и обществами с государственным участием в Республике Дагестан посредством института представителей:

1. Существующий порядок назначения государственных служащих представителями не предусматривает действенных механизмов оценки их профессиональных качеств, квалификации и подготовки с учетом специфики конкретного объекта управления. В рамках данной системы управления невозможно применение таких мер имущественной ответствен-

**Количество государственных предприятий по министерствам и ведомствам
в Республике Дагестан***

№ п/п	Министерство и ведомство Республики Дагестан	Численность персонала министерства и ведомства	Количество предприятий
1	Министерство труда и социального развития	160	11
2	Министерство внутренних дел	-	4
3	Министерство здравоохранения	-	149
4	Министерство имущественных отношений	62	-
5	Министерство культуры	930	23
6	Министерство образования	431	29
7	Главное управление природных ресурсов и охраны окружающей среды Минприроды России по Республике Дагестан (РД)	-	1
8	Министерство промышленности и научно-технического развития	43	15
9	Министерство по национальной политике, информации и внешним связям	40	30
10	Министерство жилищно-коммунального хозяйства	23	8
11	Министерство сельского хозяйства и продовольствия	117	87
12	Министерство экономики	-	2
13	Министерство строительства и архитектуры	24	8
14	Министерство по физической культуре и спорту	23	2
15	Ветеринарно-санитарный отряд Комитета Правительства РД по ветеринарии	55	1
16	Министерство по делам молодежи и туризму	73	9
17	Комитет Правительства РД по народным художественным промыслам	8	10
18	ГУ "Дагестанберегозащита"	18	1
19	Комитет Правительства РД по поддержке и развитию малого предпринимательства и потребительского рынка	15	4
20	Государственное управление по транспорту	18	30
21	ГУ "Дагестанавтодор"	2094	10
22	ГУ "Главдагестансельхозводстрой"	-	12
23	Комитет Правительства РД по виноградарству и алкогольной промышленности	34	37
24	Правительство	-	9
25	Акционерные общества, акции которых находятся в госсобственности	-	35
26	Департамент Правительства РД по закупкам и поставкам товаров для государственных нужд	10	8
	Итого	-	535

* Реестр государственной собственности Республики Дагестан на 1 июня 2005 г.

ности за результаты деятельности представителей, которые могли бы существенно снизить риски государства.

2. Участие в качестве представителей государства в основном государственных служащих создает проблему качества уп-

равления в связи с несоответствием количества организаций, в которых государство назначает своими представителями государственных служащих, возможностям такой системы управления и ресурсам, выделяемым на управление. В данном

контексте в настоящее время в Республике Дагестан особенно остро стоит проблема нехватки служащих, обладающих необходимыми знаниями и опытом для качественного представления государственных интересов в органах управления хозяйственных товариществ и обществ.

3. Цели государства и его интересы, реализуемые посредством участия в хозяйственных товариществах и обществах, не всегда очевидны не только для управляющих, но и для привлекающих их государственных органов. Деятельность представителей государства и иных управляющих основывается на собственном понимании этих целей и интересов. Отсутствие обязательной практики постановки конкретных задач перед представителями и закрепления в договорах с управляющими программы мероприятий по реализации этих задач приводит, с одной стороны, к непоследовательности в деятельности управляющих, искажению их понимания государственных интересов, с другой - к отсутствию оснований для применения мер ответственности за неэффективность управления. Указанные негативные последствия отчетливо проявляются в случае, когда представитель в акционерном обществе, решающий стратегические задачи, прилагает усилия к увеличению дивидендов от деятельности общества.

4. Отсутствие классификации хозяйственных товариществ и обществ, участником (акционером) которых является республика, исходя из размера доли в уставных капиталах этих организаций, обеспечивающей возможность влияния на принятие определенных решений органами управления этих организаций. Таким образом, не представляется возможным составить перечень тех хозяйственных товариществ и обществ, в которых цель государства не может быть достигнута усилиями управляющего вследствие незначительности влияния.

Кроме того, существует множество проблем по вопросам, с которыми следует

вести целенаправленную работу в направлении повышения эффективности института представителей государства в хозяйственных товариществах и обществах. Одним из таких вопросов является излишняя зарегламентированность института государственных представителей, особенно в отношении согласования принимаемых решений. Это, в свою очередь, затрудняет определение персональной ответственности представителей за деятельность по управлению акционерными обществами.

В целях повышения эффективности управления в республике хозяйственными товариществами и обществами с государственным участием необходимо: во-первых, оптимизировать состав объекта управления (количество хозяйственных товариществ и обществ с государственным участием); во-вторых, привлекать профессиональных менеджеров на основе договора доверительного управления. Привлечение доверительных управляющих в большей степени отвечает требованиям профессионального представления интересов государства в хозяйственных товариществах и обществах и защищает права учредителей управления от неквалифицированных и недобросовестных действий менеджеров. В пользу целесообразности использования инструмента доверительного управления в отношении хозяйственных товариществ и обществ с государственным участием в капитале существуют следующие аргументы:

- масштабное применение института доверительного управления способно снять проблему перегруженности органов государственной власти, связанную с управлением акционерным обществом посредством назначения представителей;

- институт доверительного управления дает возможность привлечь в государственный сектор высококвалифицированных менеджеров;

- доверительное управление может стать эффективным инструментом проведения предпродажной подготовки при-

надлежащих государству пакетов акций и долей в капитале хозяйственных товариществ и обществ;

- параллельное использование доверительного управления и опционов на приобретение акций позволит государству стимулировать процесс формирования эффективных собственников на предприятиях.

Что касается государственных унитарных предприятий, то в настоящее время существует множество причин, препятствующих нормальному функционированию и обеспечению высокой производительности и рентабельности унитарных предприятий как в Республике Дагестан, так и в других регионах и в России в целом. Не исключая наличие некоторых объективных причин, следует отметить, что основная роль в преодолении кризисного положения унитарных предприятий, их адаптации к рыночным условиям, обеспечении эффективности деятельности, а также устранении существующих объективных причин принадлежит субъективным факторам, таким, как уровень управления каждым хозяйственным звеном, действенность всей системы координации и регулирования деятельности унитарных предприятий. Наличие множества нерешенных организационных, экономических и правовых вопросов является в настоящее время причиной существенного ослабления, а в ряде случаев и потери управляемости унитарных предприятий.

В целях повышения эффективности управления унитарными предприятиями

необходимо провести полную инвентаризацию и паспортизацию объектов государственной собственности, при целесообразности преобразовать их в акционерные общества; создать и периодически обновлять реестр показателей экономической эффективности в деятельности унитарных предприятий; внедрять методики планирования финансово-хозяйственной деятельности унитарных предприятий, отвечающие рыночным условиям; ежегодно осуществлять аттестацию руководителей унитарных предприятий; нормативно закрепить и своевременно ежегодно утверждать часть прибыли, подлежащей перечислению в соответствующий бюджет.

Для реализации вышеприведенных мероприятий необходимо принятие ряда нормативно-правовых актов и внесение изменений в существующие. Важным аспектом здесь может быть определение целей функционирования государственного сектора экономики, исходя из которых определяются цели и задачи создания и функционирования государственных унитарных предприятий и хозяйственных товариществ и обществ. Необходимо также четкое разграничение прав и обязанностей субъектов по управлению государственными предприятиями. Целесообразным может быть существенное ограничение прав руководителя унитарного предприятия включением в систему управления на уровне предприятия принципов менеджмента участия.

Принципы построения и структура системы показателей статистики рынка ценных бумаг

В.Г. Минашкин

кандидат экономических наук, профессор

Л.О. Козарева

кандидат экономических наук

Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики (МЭСИ)

Глобализация социально-экономических процессов в России, постепенная интеграция российской экономики в мировое хозяйство не могли не отразиться на формировании такого важнейшего сегмента финансового рынка, как рынок ценных бумаг. Однако в 1990-е гг. процесс этот протекал в специфичных условиях отсутствия нормативно-правовой базы, политической нестабильности, криминализации капитала и т.п. Одним из результатов такого положения и явились известные события августа 1998 г.

Последующий крах пирамиды ГКО, завершение периода получения ничем не оправданных сверхприбылей от инвестиций в государственные ценные бумаги заставили многих участников рынка, в том числе и государство, по-новому, более взвешенно подойти к своей деятельности в данной области, что потребовало серьезных методологических и аналитических проработок, а также наличия соответствующего инструментария.

Мониторинг любой области экономической деятельности, получение полной и надежной информации, своевременно отражающей как положительные тенденции, так и негативные процессы, невозможны без детальной научно обоснованной системы статистических показателей. В последние годы в статистической науке и практике активно формируются системы показателей областей и сфер социально-экономических отношений, появившихся в процессе развития новых поли-

тических и экономических условий. И такой важнейший сегмент рыночной экономики, как фондовый рынок, в данном случае не является исключением. При этом единой общепринятой концепции построения и структуры системы показателей рынка ценных бумаг пока не выработано. Рассмотрим существующие в настоящее время подходы к формированию такой системы.

Федеральным государственным статистическим наблюдением предусмотрена годовая форма № 1-ФБ "Сведения о фондовой деятельности биржи", утвержденная Постановлением Госкомстата России от 11 сентября 1998 г. № 95. В соответствии с данным постановлением все юридические лица - универсальные, товарные, валютные, товарно-фондовые биржи, имеющие лицензию на право операций с ценными бумагами, - ежегодно предоставляют органу государственной статистики по месту, установленному территориальным органом Госкомстата России (в настоящее время - Росстат) в республике, крае, области, городе федерального значения, информацию об итогах своей деятельности не позднее 15 января после отчетного периода.

Собираемые органами государственной статистики показатели можно разделить на четыре группы по их информационному содержанию и назначению.

В первую группу входят показатели, характеризующие отчитывающееся юридическое лицо - биржу, а именно: устав-

ный капитал; количество членов биржи; среднесписочная численность работников биржи и совместителей; количество зарегистрированных на бирже брокерских контор и независимых брокеров.

Вторая группа показателей позволяет получить обобщающие результаты деятельности биржи за отчетный период. В эту группу входят показатели, отражающие количество проведенных торгов и сделок по видам фондовых ценностей, по операциям с ценными бумагами, по операциям с государственными краткосрочными облигациями и другими государственными ценными бумагами.

Отметим, что перечисленные выше показатели данной группы отражают результаты биржевой деятельности в натуральных единицах измерения, т.е. именно число сделок. В связи с тем, что объемы заключенных сделок могут значительно различаться, в качестве обобщающих результативных показателей, характеризующих биржевую деятельность, их значения малоинформативны. В то же время они могут быть использованы для расчета средних характеристик стоимостных показателей.

Наибольшую же аналитическую ценность, на наш взгляд, имеют показатели, в стоимостной оценке характеризующие биржевой оборот:

- общий оборот по всем видам фондовых ценностей;
- оборот по ценным бумагам;
- оборот по прочим фондовым ценностям;
- оборот по фьючерсным контрактам с ценными бумагами;
- оборот по опционным сделкам с ценными бумагами.

Аналитический интерес представляют и показатели, характеризующие структуру биржевых операций с ценными бумагами и позволяющие оценивать как абсолютные, так и относительные структурные сдвиги, происходящие на данном рынке.

Следует отметить определенные трудности организации статистического на-

блюдения за функционированием рынка ценных бумаг. Приведенные выше показатели характеризуют именно биржевой оборот, т.е. отражают результаты деятельности зарегистрированных бирж. В то же время операции с ценными бумагами также могут осуществляться и осуществляются непосредственно между участниками этого рынка. Внебиржевой оборот ценных бумаг во многих странах превышает, иногда - значительно, уровень биржевого оборота. Как правило, большинство сделок с ценными бумагами высокой ликвидности и с высоким рейтингом осуществляется на биржевом рынке. Объектом же торгов на внебиржевом рынке обычно являются ценные бумаги малоизвестных эмитентов, не входящих в биржевые листинги. Тем не менее в анализе рынка ценных бумаг необходимо учитывать не только биржевой, но и внебиржевой оборот, объемы которого могут быть статистически существенными.

Помимо органов государственной статистики, ситуацию на рынке ценных бумаг также отслеживают аналитические службы Банка России. При этом следует отметить, что приоритетным объектом наблюдения Банка России являются государственные ценные бумаги. Формируемые показатели можно разделить на три группы:

- а) показатели, отражающие ежедневные итоги торговли государственными краткосрочными облигациями и облигациями федерального займа;
- б) показатели, содержащие основные характеристики обращающихся выпусков ГКО - ОФЗ;
- в) аналитические показатели, в целом характеризующие рынок ГКО - ОФЗ (индикатор рыночного портфеля, индикатор оборота рынка, коэффициент оборачиваемости).

Представленные выше группы показателей составляют действующий инструментарий государственного статистического наблюдения, который как правило,

включает лишь основные показатели объекта наблюдения, получаемые на основе статистической отчетности и служащие основой для получения производных статистических величин. Перейдем к рассмотрению всего комплекса статистических показателей рынка ценных бумаг, включающего как обобщающие объемные, так и расчетные характеристики в их системном аспекте.

Прежде всего необходимо отметить, что наиболее простой подход к системе показателей статистики рынка ценных бумаг заключается в ее полной идентификации с индивидуальными коэффициентами, являющимися характеристиками отдельных конкретных ценных бумаг. Именно поэтому данную систему также называют системой локальных показателей¹. Система включает такие характеристики, как курс акции или ее рыночная цена, капитализационная стоимость акций, коэффициент дивидендной отдачи или доходности, коэффициент платежеспособности или отношение дивидендов к доходу на одну акцию, коэффициент дивидендного покрытия и др.

Приведенные показатели являются характеристиками корпоративных акций. В качестве характеристик эффективности облигаций предлагается использовать доход по облигации и доходность облигации.

Основная цель данной системы показателей - получить полное представление о ценной бумаге конкретного эмитента. В то же время следует отметить отсутствие в данной системе обобщающих характеристик результатов деятельности отдельных бирж, а также игнорирование макроуровня, т.е. общих тенденций развития рынка ценных бумаг, а также объемных показателей, характеризующих этот рынок. Вместе с тем без таких показателей нельзя в полной мере оценить текущую макроэкономическую конъюнктуру, а следовательно

¹ См.: Голуб Л.А. Социально-экономическая статистика: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. М., 2001. С. 94 - 99.

но, разработать и обосновать адекватные меры государственной денежной и бюджетной политики.

В данной связи приведенная локальная система показателей иногда дополняется показателями активности фондовых бирж². Активность биржи, в первую очередь, базируется на биржевых индексах цен, характеризующих их динамику и средние уровни. С этой же целью предлагается рассчитывать индексы средних курсов по группам акций. Однако при таком подходе по-прежнему нельзя говорить о комплексной системе статистических показателей, всесторонне характеризующих рынок ценных бумаг, тенденции его динамики, объемы торгов, структурные изменения.

Авторы учебника "Курс социально-экономической статистики" статистику рынка ценных бумаг также неразрывно связывают со статистикой бирж. При этом биржевая статистика понимается как система показателей, характеризующих состояние биржевого рынка, она основана на анализе специфических показателей в статике и динамике³. Показатели, включаемые в данную систему, объединены в семь групп:

1. Анализ структуры фондовых индексов и средних, рассчитываемых на бирже в статике и динамике.

Фондовые индексы представляют собой показатели, характеризующие изменение биржевого курса ценных бумаг на определенную дату (с начала года или за какой-либо период). С точки зрения статистической методологии фондовые индексы в большинстве случаев представляют собой средние взвешенные величины. Индексы рассматриваются как наиболее информативные обобщающие показатели, характеризующие уровень деловой активности и рыночной конъюнктуры.

² См.: Гусаров В.М. Статистика: Учеб. пособие для вузов. М., 2001. С. 428-429.

³ См.: Курс социально-экономической статистики: Учеб. для вузов / Под ред. проф. М.Г. Назарова. М., 2000. С. 257-260.

2. Анализ динамики числа и финансовой устойчивости институциональных единиц, включенных в листинг.

Листинг представляет собой соглашение между эмитентом и фондовой биржей или внебиржевым участником фондового рынка, согласно которому ценные бумаги эмитента принимаются для торговли или котировки. Требования к ценным бумагам и их эмитентам устанавливаются каждой биржей индивидуально. Как правило, они касаются размеров чистых материальных активов, прибыли, количества выпущенных акций.

Отметим, что в мировой практике крупные корпорации заинтересованы во включении своих акций в листинг по ряду причин:

- повышается ликвидность ценной бумаги;
- уменьшаются финансовые издержки при привлечении дополнительных капиталов;
- упрощается процедура продажи прав акционера на покупку акций из новых эмиссий на льготных условиях;
- компания получает большую известность и дополнительную рекламу;
- повышаются возможности привлечения новых акционеров.

Учитывая отмеченные выше минимальные требования и получаемые преимущества включения в курсовой бюллетень, можно заключить, что листинги ведущих бирж позволяют получить достаточно полное представление о совокупности крупных и успешно функционирующих на рынке эмитентов.

3. Капитализация рынка, т.е. производство рыночной стоимости акций, находящихся в обращении, и их количества.

4. Котировки ценных бумаг, представляющие собой максимальные цены в неудовлетворенных заявках на покупку и минимальные цены в нереализованных предложениях о продаже.

5. Биржевой оборот - стоимостный объем продаж на данной фондовой бирже за определенный период.

6. Курс ценной бумаги на начало и на конец торговой сессии.

7. Финансовые коэффициенты по конкретным видам ценных бумаг.

Оценивая приведенную систему показателей статистики рынка ценных бумаг, необходимо отметить следующие моменты.

Во-первых, входящие в нее показатели характеризуют разные уровни фондового рынка. Если фондовые индексы позволяют получить представление об общих тенденциях динамики рынка ценных бумаг, а листинги являются характеристикой каждой конкретной биржи, то котировки и финансовые коэффициенты являются уже показателями статистики ценных бумаг отдельных эмитентов.

Во-вторых, приведенные в системе показатели различаются по временному фактору. Часть из них являются интервальными и отражают результаты функционирования рынка за день, месяц или в целом за год. Другие же показатели моментные, и их аналитическая ценность будет проявляться только при отслеживании ежедневных тенденций.

В-третьих, в практике инвестиционного анализа используется большое число различных финансовых коэффициентов, с разных сторон характеризующих инвестиционную привлекательность ценных бумаг. В этой связи отбор в систему показателей важнейших ключевых коэффициентов является достаточно сложной задачей и требует обоснования.

По мнению авторов университетского учебника под редакцией профессора Ю.Н. Иванова, "статистика должна определять обобщенные показатели состояния фондового рынка, характеризующие ценовые уровни, уровни процентных ставок и доходности, степень риска, объемы проводимых операций и вовлеченных финансовых активов"⁴. Основанная на этом определении система статистических показателей рынка ценных бумаг состоит из трех блоков:

⁴ Экономическая статистика: Учебник / Под ред. Ю.Н. Иванова. М., 1998. С. 365.

- индивидуальные характеристики ценной бумаги;
- индексы рынка государственных облигаций;
- фондовые индексы.

Таким образом, первый блок включает показатели микроуровня, характеризующие ценные бумаги отдельных эмитентов. Второй и третий блоки объединяют показатели макроуровня, позволяющие получить представление об отдельных сегментах рынка ценных бумаг страны.

В качестве индивидуальных характеристик ценной бумаги предлагается использовать номинальные цены акций, рыночные цены акций и их средние характеристики, количество ценных бумаг данного вида в обращении, объем рыночной капитализации (рыночная стоимость компании), коэффициенты P/E и D/P. Отметим, что данный набор индивидуальных характеристик ценных бумаг пересекается с показателями рассмотренной выше системы.

Выделение в отдельный блок индексов государственных облигаций в представленной системе показателей обусловлено тем, что на начало 1997 г. ее авторы признавали рынок ГКО наиболее однородным, информационно достаточным, емким и организованным. Несмотря на то, что в настоящее время ситуация на этом рынке кардинально изменилась, отдельные обобщающие характеристики этого рынка, безусловно, должны входить в общую систему статистических показателей рынка ценных бумаг.

Наиболее полный и детализированный вариант системы показателей статистики рынка ценных бумаг, на наш взгляд, предложен в учебнике, подготовленном авторским коллективом под редакцией профессора В.Н. Салина⁵. Согласно точке зрения данных авторов предметом статистики ценных бумаг являются количественные характеристики массовых процессов движения ценных бумаг как фи-

⁵ Статистика финансов: Учебник / Под ред. проф. В.Н.Салина. М., 2000.

нансовых продуктов, деятельности эмитентов, инвесторов, финансовых и информационных посредников, ведущих операции на рынке ценных бумаг, а также внебиржевых рынков ценных бумаг в целом. При этом выделяются три основные задачи статистики ценных бумаг:

1. Сбор и раскрытие полной и адекватной информации о ценных бумагах как инвестиционных товарах, создание объективных представлений об их риске, доходности и ликвидности. Такая информация является основой для принятия инвестиционных решений действующими на фондовом рынке посредниками, основой для разработки стратегических планов всеми участниками рынка, а также необходима государственным органам для выработки адекватной политики по регулированию и развитию рынка.

2. Формирование информационного обеспечения для статистического анализа и управления социально-экономическими процессами в той мере, в какой они отражаются или формируются на рынке ценных бумаг.

3. Разработка и совершенствование методологии сбора и анализа статистической информации о ценных бумагах и участниках фондового рынка.

В соответствии с выделенными задачами рассматриваемая система статистических показателей состоит из четырех разделов:

1. Статистика объемов и структуры операций с ценными бумагами.

2. Статистика деятельности участников рынка ценных бумаг.

3. Статистика курсов ценных бумаг.

4. Статистика качества ценных бумаг.

Статистика объемов и структуры операций с ценными бумагами базируется на таких показателях, как стоимостный объем и структура находящихся в обращении ценных бумаг; стоимостный объем и структура новых эмиссий, а также количество эмиссий; торговый оборот по ценным бумагам, их риск, ликвидность и доходность.

Отметим, что костяк данного раздела составляют стоимостные объемные показатели, на основе которых изучается структура рынка в целом. Последняя же группа показателей, по сути, отражает качественные характеристики финансовых инструментов и поэтому вполне обоснованно дублируется в разделе статистики качества ценных бумаг.

Статистика деятельности участников рынка ценных бумаг делится на следующие подразделы:

- статистика эмитентов;
- статистика инвесторов;
- статистика профессиональных участников рынка ценных бумаг.

С нашей точки зрения, входящие в данные подразделы показатели можно условно разделить на две группы. Первая группа включает характеристики эмиссий:

- количество успешно размещенных эмиссий;
- объем и структура эмиссий (по видам ценных бумаг);
- эмиссионная цена и цена размещения.

Несмотря на то, что эти показатели рассчитываются по вновь размещаемым бумагам, по своему содержанию они призваны отражать именно объемы и структуру операций с ценными бумагами, и вряд ли их целесообразно выводить из соответствующего раздела.

Вторая группа объединяет показатели, в определенной степени характеризующие финансовое положение хозяйствующих субъектов. К таким показателям относятся объем и структура активов; чистая стоимость активов; объем и структура привлеченных ресурсов; показатели ликвидности; показатели денежных потоков и др.

Действительно, данные показатели характеризуют хозяйствующих субъектов, имеющих то или иное отношение к рынку ценных бумаг, - акционерные общества, банки, инвестиционные компании. И во многих случаях объективная информация о них дает дополнительные возможности

для проведения фундаментального анализа и принятия решений о направлениях инвестиций. Вместе с тем деятельность этих субъектов не ограничивается только областью ценных бумаг. Более того, торгующая ценными бумагами может занимать в их деятельности на рынке очень незначительное место. В то же время финансовое состояние этих субъектов и результаты их функционирования являются предметом исследования статистики предприятий, банковской статистики, статистики страхования, статистики инвестиций, где для этой цели разработаны более полные, детализированные системы статистических показателей. Целесообразность же дублирования части данных показателей в статистике ценных бумаг требует дополнительного обоснования.

Показатели статистики курсов (цены открытия и закрытия, максимальные и минимальные цены, средневзвешенные цены, тендерные цены и т.п.), безусловно, представляют собой ядро системы показателей статистики ценных бумаг. Анализ этих показателей может быть расширен на основе использования традиционных статистических приемов и методов исследования динамики, которые не используются в биржевой практике для получения торговых сигналов и принятия оперативных решений, но при этом позволяют обобщить результаты предшествующего развития, выявить долгосрочные тенденции и оценить динамику рынка в целом.

Необходимо отметить, что в последнем рассмотренном варианте системы показателей речь идет о “статистике ценных бумаг”, а не о “статистике рынка ценных бумаг”. Нам представляется, что различие между этими понятиями довольно существенно и примерно такое же, как между “статистикой торговли” и “статистикой товаров”. При таком подходе деятельность фондовых бирж отражается отдельной системой показателей биржевой статистики. Предметом биржевой статисти-

стики являются количественные характеристики массовых биржевых процессов обращения ценных бумаг и перераспределения на этой основе финансовых ресурсов и рисков в хозяйстве, а также показатели биржевой инфраструктуры и функционирования бирж как хозяйственных объектов. В отдельных случаях в статистике финансов не выделяют статистику ценных бумаг, а ограничиваются только биржевой статистикой, которая включает все показатели, характеризующие обращение ценных бумаг.

Подведем некоторые итоги. Рынок ценных бумаг является сложным, динамично меняющимся финансовым институтом, объединяющим большое количество отдельных единиц - финансовых инструментов, чутко реагирующих на изменение экономической конъюнктуры. Для всестороннего комплексного анализа состояния и функционирования рынка ценных бумаг необходима система показателей, характеризующих как отдельные бумаги и группы бумаг по видам, так и их обороты на отдельных биржах, а также положение на рынке в целом.

Объемные значения, индексы, коэффициенты и прочие характеристики рынка ценных бумаг, входящие в те или иные рассмотренные выше различные системы показателей, можно объединить в несколько основных блоков по оцениваемому объекту и аналитическим функциям. Нам представляется, что такими блоками, в первую очередь, являются блок макроэкономических и блок микроэкономических показателей.

Практически в любой сфере экономической деятельности можно выделить несколько уровней. Например, в ключевых отраслях экономики таких уровней два - отраслевой уровень в целом и уровень отдельного хозяйствующего субъекта или отдельного предприятия. Рынок ценных бумаг в определенной мере является более сложной областью экономической деятельности по сравнению с классичес-

кой отраслью. В этой области можно выделить три уровня, к каждому из которых привязаны соответствующие блоки показателей.

Первый уровень представляет собой рынок ценных бумаг, функционирующий в рамках территориальных границ того или иного государства в целом. При этом мезоуровень, или уровень отдельных регионов, областей, с точки зрения основных показателей состояния и функционирования рынка ценных бумаг представляется несущественным.

На втором уровне представлены основные профессиональные участники рынка ценных бумаг - фондовые биржи. Такое выделение фондовых бирж обусловлено их ключевой ролью в осуществлении биржевых торгов, в функционировании всего рыночного механизма.

На третьем уровне находятся отдельные эмитенты, а также эмитируемые ими ценные бумаги. С точки зрения отдельных инвесторов процессы, происходящие именно на данном уровне, представляют наибольший интерес. Поэтому исследованию процессов, происходящих на данном уровне, посвящено наибольшее число научных публикаций и практических рекомендаций по анализу рыночных тенденций. Однако с точки зрения развития экономики страны в целом значение динамики курсов отдельных ценных бумаг неправомерно преувеличивать.

В связи с тем, что количество функционирующих фондовых бирж как в нашей стране, так и в мировой экономике в целом исчисляется десятками (а не сотнями тысяч, как промышленных или сельскохозяйственных предприятий), второй уровень по своей функциональной и аналитической роли очень приближен к первому и вполне обоснованно может быть с ним объединен. Таким образом, мы получаем единый макроэкономический уровень и соответствующий блок обобщающих макроэкономических показателей, позволяющих иметь представление о раз-

витии рынка ценных бумаг страны в целом (рис. 1).

ляют оценить уровень развития фондового рынка с точки зрения представленнос-



Рис. 1. Система макроэкономических показателей статистики рынка ценных бумаг

Первый подраздел данного блока показателей объединяет показатели состояния и функционирования рынка ценных бумаг. Рассмотрим этот подраздел более подробно.

Первая группа показателей рассматриваемого подраздела включает показатели общего биржевого оборота. Сюда, прежде всего, входят показатели биржевого оборота по всем торговым площадкам в целом, оборот по отдельным видам ценных бумаг, объем в обращении ГКО - ОФЗ, размещенный остаток и т.д.

Вторая группа включает относительные показатели, характеризующие структуру биржевого оборота как в разрезе отдельных видов ценных бумаг, так и в разрезе отдельных эмитентов. Показатели данной группы являются основой для анализа структуры фондового рынка и структурных изменений, происходящих на нем, для расчета как индивидуальных, так и обобщающих коэффициентов структурных сдвигов.

Показатели концентрации и централизации, входящие в третью группу, позво-

ти на нем различных групп эмитентов. Они сигнализируют об имеющихся перекосах в структуре торгов, признаках монополизации рынка и других негативных тенденциях, препятствующих свободному размещению и перемещению инвестируемых в ценные бумаги капиталов.

Последнюю (но не по своему значению) группу данного подраздела составляют биржевые индексы и индикаторы, позволяющие оценить рыночную конъюнктуру в целом, определить общее направление тенденций курсов котирующихся на рынке ценных бумаг, получить количественное представление о влиянии на экономику страны макроэкономических, политических и прочих факторов.

Второй подраздел макроэкономического блока обобщающих показателей объединяет показатели, позволяющие оценить состояние и деятельность функционирующих фондовых бирж. Показатели данного подраздела можно, в свою очередь, разделить на две части. В первую целесообразно объединить показатели, позволяющие получить представление о

биржевом потенциале, т.е. о бирже как о функциональной единице, играющей непосредственную роль в организации и проведении торгов. К таким показателям относятся уставный капитал, численность работников, число зарегистрированных брокерских контор и брокеров и т.п.

Вторая часть данного подраздела включает показатели, характеризующие биржевую деятельность. Сюда входят показатели количества проведенных торгов, количества заключенных сделок по операциям с ценными бумагами различных видов, количества заключенных фьючерсных контрактов и другие натуральные показатели. Эти показатели дополняются стоимостными характеристиками оборота торгов по ценным бумагам, фьючерсным контрактам и опционным сделкам, а также показателями финансовых результатов биржевой деятельности (суммы дохода от сделок, оплата труда работников и т.д.).

Перейдем к рассмотрению раздела индивидуальных, микроэкономических показателей (рис. 2). Данный раздел объединяет показатели, характеризующие, с

результаты торгов по котирующимся ценным бумагам.

Под эмиссионным потенциалом мы понимаем как показатели, характеризующие самих эмитентов, так и показатели, позволяющие получить представление об эмиссионных бумагах. В первую группу входят такие показатели, как уставный капитал, объем и структура активов и пассивов, коэффициенты финансовой устойчивости и ликвидности. Здесь же должны быть представлены показатели, отражающие эмиссионную деятельность эмитентов - количество эмиссий, их объем и структуру.

В подгруппу показателей качества ценных бумаг следует отнести такие их характеристики, которые непосредственно не связаны с результатами торгов каждой конкретной торговой сессии, а именно: номинальную цену, цену погашения (для облигаций), коэффициент выплаты дивидендов, коэффициент доходности и др.

Второй подраздел микроэкономических показателей объединяет показатели результатов торгов, а именно: показатели динамики курсов отдельных ценных бу-

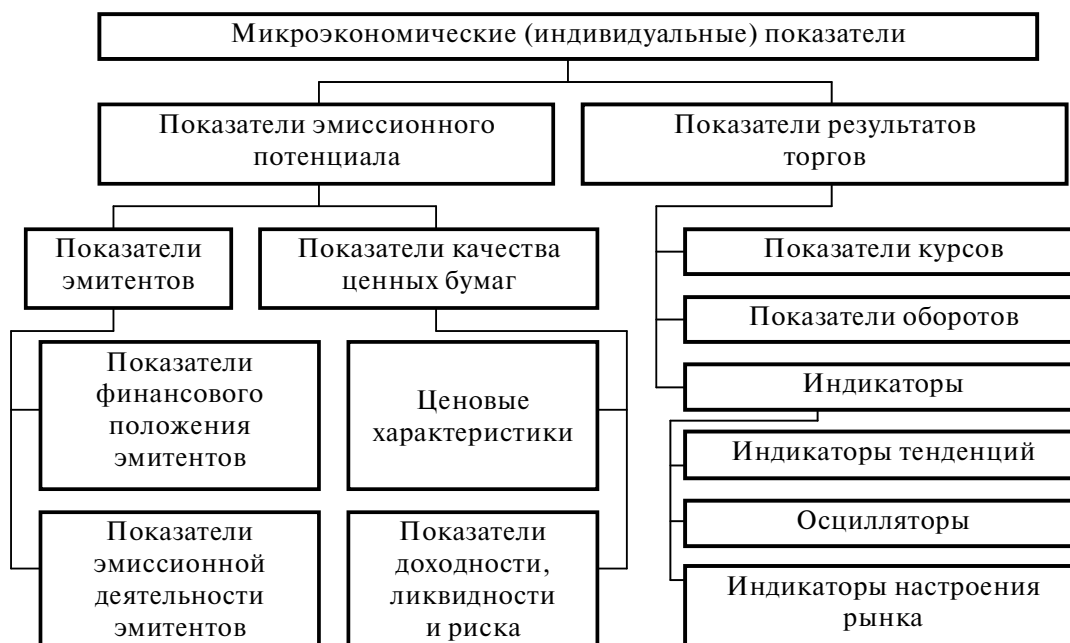


Рис. 2. Система микроэкономических показателей статистики рынка ценных бумаг

одной стороны, эмиссионный потенциал, а с другой стороны, непосредственно ре-

маг, показатели оборотов торгов по этим бумагам, а также расчетные показатели

или индикаторы, позволяющие количественно оценить тенденции биржевой динамики по отдельным бумагам. В связи с тем, что индикаторы представляют собой отдельную, достаточно многочисленную и не вполне однородную группу аналитических показателей динамики, их классификации и аналитическим возможностям посвящено достаточно большое количество как отечественных, так и зарубежных публикаций.

Выстраивая приведенную выше систему показателей статистики рынка цен-

ных бумаг, мы, прежде всего, ставили цель выделить уровни, на которых формируются информационные потоки и получаются статистические характеристики, а также определить блоки показателей, соответствующие основным направлениям статистического анализа функционирования рынка ценных бумаг. Структура и наполнение этих блоков конкретными статистическими показателями, а в ряде случаев и методология их исчисления требуют дальнейшего исследования и обсуждения.

Воспроизводство трудового потенциала региона в аспекте человеческого развития

П.А. Даудова

Институт социально-экономических исследований
Дагестанского научного центра Российской академии наук

Трудовой потенциал включает развитую в едином обществе совокупность демографических, социальных и духовных характеристик экономически активного населения, которые реализуются в условиях достигнутого уровня развития производительных сил и производственных отношений. Это образовательный уровень, профессионально-квалификационная подготовка, нравственный, духовный уровень трудоспособного населения, его творческий потенциал и мобильность контингента трудовых ресурсов.

В процессе формирования и функционирования трудового потенциала, т.е. во взаимодействии количественных и качественных характеристик при последовательном прохождении фаз производства, распределения и потребления, составляющих воспроизводственную основу трудового потенциала, возможна реализация концепции человеческого развития путем инвестирования.

Инвестирование в человеческое развитие, определяющее качественные характеристики трудового потенциала на различных фазах воспроизводственного процесса, представляет собой расширение человеческих возможностей путем укрепления здоровья, приобретения знаний, совершенствования профессиональных навыков, а также использование приобретенных способностей для производительных целей. Именно этим данная концепция отличается от всех, предшествующих ей, сводивших человеческое развитие лишь к формированию трудовых ресурсов для производственной деятельности.

В современных условиях воспроизводственные потребности развития челове-

ческого потенциала возможно обеспечить согласованием федеральных и региональных усилий по поддержанию и развитию человеческого потенциала.

Каждому этапу человеческого развития свойственны определенные трудовые отношения, а также специфические качественные характеристики трудового потенциала, соответствующие изменяющимся требованиям рыночной среды. Высокую динамику изменения требований к качественным параметрам трудового потенциала обуславливает тот факт, что качество перманентно эволюционирует при соответствующем накоплении количественных изменений, ибо постоянен процесс развития производительных сил в целом.

Качество трудовых ресурсов, приобретаемое на разных этапах человеческого развития, помимо физиологических и демографических характеристик, включает в себя также показатели, характеризующие уровень духовного и интеллектуального развития человека, которые, в свою очередь, в процессе трудовой деятельности трансформируются в профессиональное мастерство и отражаются в квалификационном уровне работника.

При переходе к рыночным отношениям выявляются изменения в соотношении роли и значения отдельных элементов системы качества трудового потенциала (например, место образования в общих качественных характеристиках трудового потенциала). Индустрия образования определяет технологический прогресс, так как затраты на образование увеличивают запас человеческого капитала, обеспечивают человеческое развитие и, как следствие,

улучшают способность экономики производить новые идеи, предоставляя сравнительные преимущества в навык-интенсивных технологиях. Таким образом, профессиональное образование является определяющей посылкой, формирующей изменения профессионально-квалификационной структуры трудового потенциала и, следовательно, основой структурной перестройки экономики в целом.

В соответствии с вышеизложенным определение качественных характеристик трудового потенциала в системном виде можно представить взаимосвязью следующих элементов:

- психофизиологический элемент. Отражает физические возможности человека, состояние его здоровья и работоспособности. Региональный психофизиологический элемент характеризуется показателями продолжительности жизни населения региона, его половозрастным составом, показателями здоровья населения;

- интеллектуальный элемент. Определяется интеллектуальными способностями человека, разнообразием талантов, восприимчивостью к нововведениям. Одной из структурных составляющих интеллектуального элемента можно считать силу мотивации работника, уровень его притязаний на достижение поставленной цели;

- социально-мотивационный элемент. Обеспечивает человеческое развитие в соответствии с общественными потребностями. Трудовому потенциалу свойственна мотивационная целесообразность поведения людей в процессе реализации своих способностей;

- элемент восприятия. Определяется процессами, посредством которых индивид отбирает, систематизирует и интерпретирует поступающую информацию об окружающей действительности. Выполнение элементом восприятия функции преобразования личностных установок человека обуславливает последующую степень и темпы адаптации трудового потенциала к

новым условиям хозяйствования и рыночным преобразованиям в целом;

- адаптационный элемент, к которому относится активность, предприимчивость, мобильность, гибкость. Обеспечивает непосредственные контакты и преобразование взаимоотношений индивида с внешней средой, активный способ внедрения в трудовую деятельность, ее принятие и преобразование.

Каждый из перечисленных элементов системы качественных характеристик трудового потенциала имеет региональные особенности, специфика которых создает позитивную или негативную основу для формирования, накопления и развития качественных и количественных характеристик трудового потенциала. Различия в структуре хозяйствования, в сложившейся системе ценностей, восприятии и адаптационных способностях непосредственно влияют на данный процесс.

Республика Дагестан относится к экономически отсталым регионам. Такие региональные системы характеризуются, с одной стороны, низким уровнем и темпами развития экономического потенциала (в относительном выражении), социальной инфраструктуры, научно-информационного и культурного потенциалов, что делает их объектом притяжения миграционных потоков, с другой стороны, интенсивным антропогенным воздействием на окружающую среду, низкой интенсивностью, а в отдельных случаях и деградацией демовоспроизводящих процессов. В 2005 г. в Республике Дагестан не обеспечивалось простое воспроизводство населения. В связи с этим отмечается ухудшение половозрастной структуры трудовых ресурсов (происходят изменения половозрастной структуры населения в сторону уменьшения половозрастных групп наиболее мобильного возраста) и снижение психофизических параметров трудового потенциала, в результате чего в структуре возрастает удельный вес маргинальных контингентов населения, недостаточно

конкурентоспособных на рынке рабочей силы. Депопуляция, с точки зрения количественного состояния трудового потенциала региона, обусловит уменьшение численности трудоспособного населения, что сократит потенциальные возможности его расширенного воспроизводства.

Общее состояние трудового потенциала Республики Дагестан на стадии использования характеризуется уменьшением занятого трудоспособного населения; наибольшим снижением численности занятых в производственных отраслях; увеличением масштабов и интенсивности процессов высвобождения и перераспределения работников; сохранением высокой доли занятых малоквалифицированным трудом; занятостью преимущественно на предприятиях частной формы собственности; увеличением удельного веса работников, занятых неполное рабочее время.

В практическом плане воспроизводство качественных параметров трудового потенциала зависит от успешного функционирования различных систем образования, позволяющих индивиду адаптироваться в динамичной социально-экономической среде, определяя тем самым одну из составляющих концепции человеческого развития.

Необходимо также учитывать, что социальная эффективность образования для общества выше индивидуальной, так как и издержки, и выгоды от образования обществом и индивидуумом определяются по-разному. Общая социальная отдача от образования рассчитывается без подоходного налога на заработную плату, так как общество в целом выигрывает от услуг, предоставляемых за счет налогов.

При оценке эффективности образования на макро- и мезоуровнях также используется более низкая норма дисконтирования, чем при индивидуальной оценке, так как не учитывается проблема индивидуального риска и несовершенство информации о возможности успешной реализации полученного образования и размер будущих до-

ходов, т.е. те факторы, которые повышают индивидуальную норму дисконтирования.

Для устойчивого развития экономики необходим прогрессирующий рост специалистов интеллектуального труда как узкой специализации, так и широкой, способных к осмыслению, обобщению и решению крупномасштабных задач. Вместе с тем в Республике Дагестан имеет место определенная стихийность в перераспределении приема, игнорирование реальных потребностей в трудовых ресурсах определенного профиля, научно обоснованных прогнозов в этой сфере, что приводит к деструкции фазы распределения в общем процессе воспроизводства трудового потенциала.

В то же время основными проблемами в области системы образования остаются ощутимые различия в уровне образования и возможности его дальнейшего получения отдельными слоями и группами населения, социальная незащищенность ее работников и проблема финансирования и материально-технического обеспечения системы образования, которые были обострены кризисным состоянием экономики, общим падением объемов производства и бюджетным дефицитом.

Трудовой потенциал функционирует в рамках внутренней и внешней среды региона. К внутренним элементам среды относятся показатели количества населения, его демографический состав, тенденции его изменения, уровень образования населения, профессиональные качества рабочей силы, доходы и расходы населения, производственные фонды региона, структура народного хозяйства и его специализация, количество имеющихся предприятий и их тип производства, а также цели и задачи жизнедеятельности населения региона. К внешним элементам среды относятся социально-экономическое положение сопредельных регионов, их хозяйственные взаимосвязи, а также правовые и финансовые аспекты государственной политики.

Мониторинг и учет степени и характера влияния факторов внешней и внут-

ренной среды региона, а также возникающего нового качества взаимодействия данных факторов позволяют прогнозировать не только развитие региональной социоприродохозяйственной системы, но и, в частности, тенденции развития регионального трудового потенциала.

Итак, для формирования адекватной методики прогноза воспроизводства состояния трудового потенциала на его различных стадиях и выявления влияния региональных особенностей в рамках комплексной диагностики воспроизводственных процессов представляется целесообразным провести многофакторный анализ взаимодействия социально-экономических явлений, влияющих на уровень занятости трудоспособного населения.

Обработка аналитической информации производится с помощью корреляционного и регрессионного анализа с построением многофакторной регрессионной модели. Многомерный корреляционный анализ применяется для выявления зависимостей между наблюдаемыми значениями различных характеристик и разделения множества признаков по характеру их внутренних связей.

Успешное применение экономико-математических методов во многом определяется совокупностью показателей, описывающих изучаемый процесс. Как известно, любой социально-экономический показатель с точки зрения информационных технологий должен включать в себя наименование и дополнительные признаки, уточняющие его содержание. Отличительными признаками наименования являются термины, характеризующие, что и как измеряется, т.е. дающие формальную характеристику показателя.

Трудовые показатели, рассматриваемые с информационной точки зрения, можно определить как понятия, отображающие размеры и количественные соотношения признаков, характеризующих воспроизводство трудовых ресурсов, их занятость, безработицу, эффективность и организацию труда, его стимулирование.

В данном случае анализируется корреляционная зависимость следующих параметрических признаков, отображенных в соответствии с особенностями Республики Дагестан, в которой наблюдается высокая концентрация промышленных производств и положительное сальдо миграции: темпы прироста производства промышленной продукции; естественный прирост населения; степень компенсированности роста цен доходами; темпы прироста фондовооруженности; темпы прироста производительности труда; интенсивность миграции; численность населения трудоспособного возраста; темпы прироста (снижения) численности населения трудоспособного возраста и в качестве функции отклика - темпы прироста (снижения) численности занятых в народном хозяйстве республики.

Создание и анализ корреляционной матрицы производятся с позиции теории графов с построением соответствующих ориентированных графов отдельно для положительной и отрицательной связи, что позволяет выделить наиболее значимые положительные и отрицательные связи факторов, влияющих на прогностические показатели развития трудового потенциала.

Анализируя полученные результаты, можно сделать вывод, что полученные экспериментальные данные хорошо предсказываются регрессионной моделью. Это свидетельствует о том, что разработанная модель является адекватной, имеет хорошие прогностические свойства и может быть использована для моделирования различных фаз воспроизводства трудового потенциала с учетом региональных особенностей.

Таким образом, оптимизация количественно-качественных характеристик трудового потенциала на различных стадиях его воспроизводства посредством мониторинга, оценки и прогнозирования позволит обеспечить не только человеческое развитие в целом, но и нивелирование имеющихся негативных тенденций, снижающих суммарную оценку потенциальной способности к труду совокупной рабочей силы.

О некоторых вопросах исчисления себестоимости услуг как экономической категории

М.В. Самарина

Сочинский государственный университет туризма и курортного дела

Себестоимость оказываемых услуг - емкая, многообразная и динамичная экономическая категория. Она является важнейшим качественным показателем, отражающим, во что обходится предприятию оказание и сбыт предоставляемых услуг.

Сущность себестоимости как экономической категории состоит в том, что она аккумулирует в денежной форме все затраты организации, возмещение которых необходимо для осуществления проектного воспроизводства материальных благ. Прежде чем осуществить расширенное воспроизводство, необходимо возместить себестоимость, обеспечить воспроизводство в прежнем масштабе.

Себестоимость санаторно-курортных услуг представляет собой совокупность текущих трудовых, материальных и финансовых затрат на оказание этих услуг, выраженных в денежной форме. Себестоимость услуг санаторно-курортных организаций предопределяется спецификой его эксплуатационной деятельности. Это строго локальный характер предоставляемых услуг, отсутствие незавершенного производства по основной деятельности, постоянная зависимость эксплуатационной деятельности от потребления услуг, неритмичность эксплуатационной деятельности, обусловленная неравномерностью потребления услуг по месяцам, неделям, дням, что значительно усложняет организацию и отражается в себестоимости и других экономических показателях, отсутствие пропорциональной зависимости эксплуатационных затрат от конечного результата деятельности, измеряемого количеством использования мест (в койко-днях). Некоторые эксплуатационные затраты находятся в пропорциональной

зависимости от разных натуральных показателей, например, качество обслуживания проживающих находится в непосредственной зависимости не только от организации труда и эксплуатационной деятельности санатория, но и в значительной степени от развития материально-технической базы и благоустройства номеров, что отражается на росте стоимости основных фондов.

Как экономическая категория себестоимость санаторно-курортных услуг выполняет ряд важнейших функций:

- учет и контроль всех затрат на оказание услуг;
- база для формирования отпускной цены на оказываемые услуги санаторно-курортного учреждения и определения его прибыли и рентабельности;
- экономическое обоснование целесообразности вложения реальных инвестиций в реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующего санаторно-курортного учреждения;
- определение оптимальных размеров санатория;
- экономическое обоснование и принятие любых управленческих решений и др.

В основу формирования себестоимости положены следующие наиболее полные принципы:

- четкое разграничение издержек предприятия по сферам хозяйственной деятельности - основная деятельность, вспомогательная деятельность, капитальные вложения и др.;
- непосредственная связь затрат с процессами оказания услуг;
- возмещение затрат в процессе воспроизводства для возобновления основной производственной деятельности;

- полный учет фактических затрат независимо от степени соблюдения норм, стандартов качества, технических и других условий, отражающих существующий уровень техники, технологии и процесса оказания услуг;

- прямая связь затрат на оказание услуг с определенным периодом.

Таким образом, по своей экономической природе себестоимость является обособленной в денежной форме частью стоимости и представляет собой форму возмещения из совокупного продукта потребленных средств производства и средств существования работников предприятия.

В хозяйственной практике используют различные виды себестоимости.

Выделяют индивидуальную и среднеотраслевую себестоимость. Индивидуальная себестоимость обуславливается конкретными условиями, в которых действует то или другое санаторно-курортное учреждение. Среднеотраслевая себестоимость определяется как средневзвешенная величина и характеризует средние затраты на единицу оказания услуг (койко-день) по санаторно-курортной отрасли, поэтому она находится ближе к обществу необходимыми затратам труда.

Различают также зональную себестоимость продукции, которая представляет собой затраты на оказание санаторно-курортных услуг в отдельном регионе или зоне.

Выделяют производственную и коммерческую (полную) себестоимость санаторно-курортного учреждения. Производственная себестоимость включает затраты, связанные с оказанием услуг. Коммерческая себестоимость кроме них включает и расходы санаторно-курортного учреждения на реализацию и сбыт путевок.

Различают плановую и фактическую себестоимость оказываемых санаторием услуг. Плановая себестоимость определяется на основе научно обоснованных нормативов расходования материальных и трудовых ресурсов и является прерогативой внутрифирменного планирования.

Фактическая себестоимость рассчитывается на основе данных бухгалтерского учета и статистической отчетности о реально протекающей производственной деятельности предприятия.

Санаторно-курортные организации определяют себестоимость всех видов оказанных услуг, так и единицы каждого вида предоставленных услуг.

Различают:

- валовую себестоимость, т.е. себестоимость объема производства продукции предприятия без подразделения на отраслевые и видовые спецификации;

- общую себестоимость определенного вида оказываемых услуг. В результате могут быть определены затраты на обслуживание отдыхающих по путевкам и курсовкам на лечение, питание и т.п.;

- себестоимость единицы определенного вида оказываемых услуг, проживание в номере “люкс”, стандартном номере или себестоимость питания, лечения и т.д. Она определяется путем деления общей себестоимости определенного вида оказываемых услуг на число оказанных услуг данного вида.

Санаторно-курортные услуги бывают: простые (курсовка на питание, курсовка на лечение, суточное проживание и т.д.) и комплексные (путевка). Комплексная санаторно-курортная услуга (путевка) включает в себя различный набор простых услуг, поэтому себестоимость комплексной услуги должна состоять из себестоимости простых услуг.

Примером актуальности и практической значимости расчета себестоимости простых услуг в составе себестоимости комплексной санаторно-курортной услуги (путевка) является расчет социального налогового вычета по суммам, направленным налогоплательщиком на оплату медицинских услуг в санаторно-курортных учреждениях, которые в соответствии со ст. 219 гл. 23 Налогового кодекса Российской Федерации по окончании налогового периода на основании письменного заявления предоставляются налогоплательщику.

Пунктом 4 Перечня медицинских услуг, утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации от 19 марта 2001г. № 201, предусмотрены услуги по диагностике, профилактике, лечению и медицинской реабилитации при оказании населению медицинской помощи в санаторно-курортных учреждениях.

Минздрав России письмом от 1 ноября 2001 г. № 2510/11153-01-23 разъяснил, что п. 4 Перечня, утвержденного Постановлением № 201, может быть распространен на часть стоимости путевки, которая соответствует объему медицинских услуг, заложенному в стоимость путевки, а также на сумму оплаты медицинской помощи в санаторно-курортных учреждениях, не входящей в стоимость путевок, дополнительно оплаченной налогоплательщиком.

Подтверждением расходов по оплате медицинской помощи, оказанной в санаторно-курортном учреждении налогоплательщику, является Справка об оплате медицинских услуг для представления в налоговые органы, форма которой и порядок выдачи налогоплательщикам утверждены совместным приказом Минздрава России и МНС России от 25 июля 2001 г. № 289/БГ-3-04/256 «О реализации постановления Правительства Российской Федерации от 19 марта 2001г. № 201 “Об утверждении перечней медицинских услуг и дорогостоящих видов лечения в медицинских учреждениях Российской Федерации, лекарственных средств, суммы оплаты которых за счет собственных средств налогоплательщика учитываются при определении суммы социального налогового вычета”», зарегистрированным Минюстом России 13 августа 2001 г. № 2874.

Справка выдается налогоплательщику по его требованию соответствующим санаторно-курортным учреждением в случае представления документов, подтверждающих произведенные налогоплательщиком расходы по оплате путевки и дополнительно оказанных медицинских услуг.

В практике санаторно-курортных организаций имеют место случаи, когда при выдаче Справки об оплате медицинских услуг санаторно-курортным учреждением показываются суммы расходов на медикаменты, заложенные в стоимость путевки по калькуляционной статье “Лечение”, что не отражает реальных расходов, произведенных здравницей на лечение отдыхающего, так как помимо медикаментов санаторием были произведены расходы на коммунальные услуги, содержание помещений, оплату труда и отчисления на социальные нужды консультирующего врача, медсестры, санитарки и т.п. Поэтому в Справке об оплате медицинских услуг целесообразно указывать стоимость расходов, определенных как стоимость курсовки на лечение, утвержденной преysкурантом цен. Данный подход показывает более достоверную себестоимость услуг по оказанию медицинской помощи отдыхающим, предоставляемых по путевке.

Себестоимость услуг является объективной экономической категорией, и ее формирование должно происходить без регулирующего воздействия государственных органов. Однако состав затрат, включаемых в себестоимость предоставляемых услуг, в нашей стране устанавливается централизованно. Здесь применяется не разрешительный, а регулирующий принцип.

В системах финансового и управленческого учета подходы к формированию себестоимости различны.

В условиях перехода к рыночной экономике роль и значение себестоимости оказываемых услуг для санаторно-курортных учреждений резко возрастают. Снижение себестоимости продукции представляет большую народнохозяйственную значимость. Снижение себестоимости продукции - основа снижения цен, а значит, основа конкурентоспособности предоставляемых услуг, санаторно-курортного учреждения и отрасли в целом, поэтому проблема снижения себестоимости продукции всегда должна быть в центре внимания предприятий любого профиля.

Экономическая наука и образование

Проблемы оценки эффективности деятельности образовательных учреждений в субъекте Федерации

Б.А. Магомедова

Дагестанский государственный технический университет

В условиях перехода к постиндустриальному обществу все большую значимость приобретают знания и уровень квалификации кадров. На современном этапе развития России образование в его неразрывной, органичной связи с наукой становится все более мощной движущей силой экономического роста, повышения эффективности и конкурентоспособности народного хозяйства, что, как отмечается в Концепции модернизации российского образования на период до 2010 г., делает его одним из важнейших факторов национальной безопасности и благосостояния страны, благополучия каждого гражданина¹.

Развитая сфера образования является основой формирования человеческого капитала, отвечающего по качественным характеристикам требованиям рынка. Важную роль в подготовке специалистов играет непрерывность образования - от дошкольного до высшего и послевузовского обучения. В настоящее время в сфере образования Республики Дагестан занято более 115,3 тыс. человек (около 14% всех занятых в отраслях экономики населения). Численность дошкольных учреждений в 2004 г. составляла 593, в них обучались 55,9 тыс. детей. На эту же дату в республике функционировали 1683 общеобразовательных учреждения, 28 средних специальных учебных заведения, 15 высших учебных заведений (6 государственных, 9 негосударственных). Расходы кон-

солидированного бюджета Республики Дагестан на образование составили 5391,7 млн. руб., или 27,6% всех бюджетных расходов в республике (по Российской Федерации - около 20%). Все это говорит о необходимости разработки критериев и показателей оценки как эффективности деятельности образовательных учреждений, так и эффективности и обоснованности использования бюджетных средств образовательными учреждениями.

Кроме того, складывающийся профессионально-квалификационный дисбаланс специалистов в регионе является прямым результатом отсутствия государственной политики в сфере среднего специального и высшего образования - в государственных вузах и за счет бюджетных средств готовят специалистов по «престижным профессиям», заведомо зная, что они не смогут найти сферу приложения трудовых навыков и знаний по профессии. Существуют серьезные проблемы и в обучении в общеобразовательных школах, заключающиеся в основном в низком уровне подготовки выпускников школ и в отсутствии психологической подготовки к «будущей» (взрослой) жизни. При этом и в тех и в других образовательных учреждениях действуют свои системы оценки как эффективности деятельности самих учреждений, так и качественных сторон обучения.

В целом, под эффективностью деятельности бюджетных учреждений в сфере образования понимается соотношение достигнутых в процессе обучения количественных и качественных результатов и затраченных на достижение этих резуль-

¹ Приказ Министерства образования РФ от 11 февр. 2002 г. №393 «О Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года».

татов материальных (бюджетных) и временных ресурсов. Несмотря на достаточно конкретный подход к определению эффективности через количественные и качественные показатели образовательного процесса (количество учащихся и студентов; количество выпускаемых образовательным учреждением учащихся и студентов; количество отличников, медалистов, призеров олимпиад и соревнований и т.д.), остается проблемной оценка участия бюджетного учреждения в образовательном процессе, так как серьезное влияние на данный процесс имеет семья, окружение (система приоритетов и общие взгляды друзей, подруг и знакомых), ценностные и психологические ориентиры учащегося и многое другое.

Что же может служить критерием оценки эффективности деятельности образовательного учреждения? Чтобы определить это, необходимо разбить все образовательные учреждения на три категории: учреждения в сфере дошкольного образования; школьные общеобразовательные учреждения; учреждения в сфере профессионально-технической подготовки специалистов, средние и высшие учебные заведения. При этом критерий оценки эффективности деятельности бюджетных учреждений в сфере образования должен удовлетворять следующим условиям:

- реально измерять эффективность использования бюджетных средств путем соотнесения затрат и полученного результата;
- количественно отражать эффективность деятельности учреждений числом или набором чисел;
- охватывать наибольшее количество результатов образовательного процесса;
- отличаться простотой, но учитывать всю полноту результатов и затрат, связанных с образовательным процессом.

Наличие множества условий, которым должен удовлетворять критерий оценки

эффективности деятельности образовательных учреждений, говорит о том, что невозможно отдать предпочтение какому-либо одному критерию. Потому целесообразно использовать многокритериальный подход, с помощью которого возможно определить степень достижения цели образовательного процесса.

Исходя из целей и задач образовательного процесса, критериями оценки эффективности использования бюджетных средств в сфере образования региона следует выдвинуть:

- уровень подготовленности выпускников (оценивается средними показателями выпускных квалификационных экзаменов);
- бюджетные расходы на одного учащегося, студента (финансово-бюджетный критерий оценки эффективности);
- уровень физико-психологической подготовки (оценивается показателями физического состояния и психологической устойчивости).

В совокупности на основе данных показателей можно оценить эффективность деятельности образовательного учреждения. Однако возникает необходимость учета влияния на образовательный процесс внешних по отношению к данному учреждению факторов, о которых мы говорили выше. Социологические обследования, проведенные в Институте социально-экономических исследований ДНЦ РАН, показали высокую зависимость успеваемости учащихся в школьные годы от ценностных установок семьи, а в студенческие годы - от окружения (друзей, подруг, знакомых).

Существуют серьезные проблемы в использовании вышеотмеченных критериев для оценки эффективности деятельности образовательных учреждений во многих районах Республики Дагестан, что связано со спецификой региона.

Во-первых, в республике более 56% населения проживает в сельской местности,

откуда происходит отток в города наиболее квалифицированных учителей. Снятие льгот сельским учителям также не способствует притоку специалистов в сельские школы, что снижает качество получаемого школьниками образования.

Во-вторых, отдаленность населенных пунктов друг от друга является главным фактором “неукомплектованности” школ, что приводит к более высоким показателям бюджетных расходов на каждого учащегося.

В-третьих, одновременно на качество и на показатели бюджетных расходов влияют также неукомплектованность и отдаленность населенных пунктов друг от друга - с переходом на новый уровень развития общества важным средством обучения школьников становится Интернет. В свою очередь, необеспеченность интернет-ресурсом приводит к снижению качества обучения, а создание условий доступа в отдаленных сельских школах обходится на порядок дороже для бюджета, чем в городе.

В-четвертых, социально-политические условия региона диктуют необходимость введения в систему школьного образования специального предмета по богословию, что должно способствовать формированию умеренных религиозных взглядов.

Наличие данных проблем не является основанием для снижения объемов бюджетного финансирования школьных учреждений в регионе, наоборот, решение этих проблем заключается именно в увеличении бюджетных расходов, что должно способствовать выравниванию условий получения образования в разных регионах страны и административных районах внутри регионов.

Что касается средних и высших учебных заведений, то здесь целесообразно исходить из реальных потребностей региона в тех или иных специалистах. Для это-

го требуются разработка и ведение прогнозного баланса трудовых ресурсов региона, подготовку специалистов за счет бюджетных средств необходимо осуществлять только с учетом реальных потребностей экономики и социальной сферы региона в данных специалистах. Это может способствовать решению проблемы дисбаланса трудовых ресурсов и существенно сокращению бюджетных расходов на подготовку специалистов, в которых регион не нуждается.

Кроме того, рассматривая вопросы оценки эффективности бюджетного финансирования учреждений высшего образования, необходимо также оценивать научно-методическую работу профессорско-преподавательского состава. Что может служить критерием оценки научно-методической работы? Количество изданных монографий, учебных и методических пособий, опубликованных статей? Или коэффициент цитируемости автора публикаций? Думается, что здесь необходимо использовать комбинированный подход, представляющий собой единый коэффициент по оценке количественных и качественных характеристик научно-методической работы. К примеру, можно использовать в качестве общего показателя сумму коэффициента цитируемости и коэффициента публикаций (суммарный объем в печатных листах всех публикаций, деленный на сто).

Также необходимо учитывать то, что в действительности между бюджетным финансированием образовательных учреждений и фактическими результатами, характеризующими образовательный процесс, происходит разрыв во времени. Финансирование образовательных учреждений в текущем времени создает в будущем высокопроизводительный “человеческий капитал”, что может служить ключевым фактором обеспечения экономического развития трудоизбыточного региона.

Анализ всех показателей эффективности деятельности образовательного учреждения позволит получить более полную информацию об эффективности функционирования бюджетных учреждений в сфере образования и обоснованности объемов бюджетного финансирования образова-

тельных учреждений. Кроме того, учет выявленных и перечисленных проблем оценки эффективности деятельности образовательного учреждения поможет избежать принятия поспешных и необдуманных решений государственных и муниципальных органов в образовательной сфере.