

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

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

Главный редактор

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор

Редакционная коллегия:

Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук, профессор

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 28.08.2006 г.
Формат 60x84/8. Тираж 1000 экз.
Усл. печ. л. 17,91. Заказ №

Отпечатано в издательстве ООО «Послушный дом»

Научно-информационный журнал

В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

Фирюлин Д.В. Обзор европейских инвестиций в Российской Федерации	7
Строганов К.М. Национальным приоритетам - системный подход	12
Криволапов Г.Н. Особенности взаимодействия естественных монополий и государства	16
Шукрей Абд-алхаким Джамиль. Экономико-статистическое исследование конъюнктуры рынка нефти арабских стран	23

МЕТОДОЛОГИЯ И ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ

Таспаев С.С. Основные направления институциональных преобразований хозяйственного механизма России	33
Смолина Е.Э., Осадчая Т.Г. К вопросу о сущности национального богатства	39
Иванов О.Б. Концептуальные вопросы стратегии развития инфраструктуры в начале XXI в.	47
Шишляев Д.В. Анализ применимости подходов к оценке рыночной стоимости интеллектуальной собственности	52
Гиззатуллин И.Ф. Взаимодействие отраслевых и региональных аспектов в регулировании инвестиционного процесса при различных типах институциональной организации социально-экономических систем	59
Герасимова Е.Б. Эволюция теории и методологии анализа финансовой устойчивости кредитной организации	65
Аминова Г.А. Прогнозирование развития пищевой промышленности Республики Дагестан	71

СОВРЕМЕННЫЙ ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ

Молева О.В. Особенности венчурного финансирования в российских условиях	77
Кулаков А.С., Строганова Н.А. Рекламный рынок и его влияние на развитие рынка потребительских товаров и услуг	83
Лысенко С.Н. Краткий обзор последствий депопуляции населения в России и Центральном федеральном округе	89
Мингазова Ю.Г. Система показателей оценки структуры товарных потоков региона	95
Зубова А.В. Совершенствование методов управления недвижимостью	103
Корнилов И.А., Мельниченко Е.А. Статистическое исследование количества предъявляемых исков в договорах автотранспортного страхования	110
Андриасян Р.Г. Сравнительный статистический анализ миграционного движения населения Армении и России	122
Кучмаева О.В., Пеньковская Т.С. Статистический анализ смертности в Республике Саха (Якутия)	128
Зяббаров М.А. Учет альтернативных издержек и “экономической” прибыли в пушном звероводстве	135

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

Казарян М.А. Формирование научных представлений о современных управляющих воздействиях на образовательный процесс	141
Леонтьева Л.В. Особенности управления затратами на рынке образовательных услуг	150

Экономика и политика

Обзор европейских инвестиций в Российской Федерации

Д.В. Фирюлин

Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова

В 1990-е гг. практически все промышленно-финансовые группы были тесно связаны с государственным бюджетом и зависели от него. Отсюда их незаинтересованность в установлении одинаковых правил игры для всех, допуске иностранного капитала в Россию, развитию свободной конкуренции. Давление этих групп было одной из главных причин усиления изоляционистских тенденций во внешней политике президента Б.Н. Ельцина, в том числе и в отношениях с Европейским союзом. Важно, однако, подчеркнуть: если в 1990-е гг. почти весь крупный капитал ориентировался на Европу (тон, конечно, задавал “Газпром”), то на современном этапе география его размещения более диверсифицирована.

Реальным проявлением интернационального характера российского рынка ценных бумаг стало заметное присутствие на нем иностранных инвесторов. Так, в 1998 г. от четверти до трети задолженности по ГКО-ОФЗ приходилось на нерезидентов, а в период реструктуризации внутреннего долга, в 1999-2000 гг., более 70% рыночного государственного долга, оформленного ценными бумагами, принадлежало иностранным инвесторам. Кроме того, по мере восстановления рынка ценных бумаг акции российских эмитентов стали одновременно торговаться на внутреннем и зарубежных рынках. Зачастую российские эмитенты предпочитают выводить на зарубежные фондовые биржи не акции, а депозитарные расписки, что не меняет сути процесса, но значительно упрощает процедуры выхода на биржи и, соответственно, сокращает затраты эмитентов.

С 2001 г. рынок постоянных иностранных инвестиций (ПИИ) сильно изменился. Среди доноров ПИИ возросла роль

средних ТНК, которые не так сильно зависят от биржевых котировок. Многие страны начали применять новые институциональные формы продвижения иностранного капитала на свои рынки. Помимо массы агентств по привлечению ПИИ, работающих в определенной мере на самоокупаемости, стали формироваться “смешанные” команды из представителей государства, бизнеса и науки. Корпоративный бизнес, включаясь в этот процесс по эстафете, становится проводником желаемых инвестиций в экономику¹.

Согласно отчету ООН по мировым инвестициям за 2003г., в период с 1990 по 2002 г. произошло значительное увеличение притока ПИИ в страны Центральной Восточной Европы (ЦВЕ). Период 1990-1997гг. был отмечен нарастанием объема поступающих в Россию ПИИ. К 1997г. Россия привлекла порядка 4,8 млрд. долл., что составляло второй после Польши показатель среди стран с переходной экономикой. Однако после финансового кризиса 1998 г. иностранные вливания претерпели спад, а примерно до 2002г. оставались на стабильном уровне порядка 2,5-3 млрд. долл. ежегодно. В сравнении с другими странами ЦВЕ в период с 1998 до второй половины 2001 г. Россия, несмотря на значительно большие масштабы экономики, численность населения и природноресурсный потенциал, занимала третье место по объему привлеченных ПИИ после Польши и Чехии. Далее, Словакия оттеснила Российскую Федерацию на четвертое место, достигнув показателя в 4 млрд. долл. к концу 2002 г. Используя агрегированные показатели притока ПИИ, среди центральноевропей-

¹ См.: Привлечение прямых иностранных инвестиций в Россию: 5 шагов к успеху / П. Фишер. М., 2004.

ских стран с переходной экономикой к концу 2002 г. Российскую Федерацию опережали Польша с 45 млрд. долл. ПИИ, Чешская Республика с 38 млрд. долл. и Венгрия с суммарным объемом привлеченных ПИИ в 24 млрд. долл. Россия к этому временному рубежу смогла привлечь лишь 23 млрд. долл.

Однако 2003г. был отмечен мощным притоком ПИИ в российскую экономику. К примеру, в период с января по май Россия привлекла порядка 9 млрд. долл. иностранных инвестиций, что говорит о трехкратном росте в сравнении с тем же периодом 2002 г.² Данный показатель выше объема иностранных инвестиций, привлеченных любой другой центральной европейской страной с переходной экономикой в 2003 г. Страна привлекла крупные ПИИ в пищевую промышленность (“Cadbury”, “Mars”, “Stollwerck”), производство пива и прохладительных напитков (“Baltika Brewery”, “Efes Brewery”), табачную промышленность (“Philip Morris”, “Liggett”), автомобилестроение (“BMW”, “Volvo”, “General Motors”, “Renault”), а также в сферу телекоммуникаций.

Эксперты ООН отмечают, что Российская Федерация может значительно усилить приток ПИИ в свою экономику в кратко- и среднесрочный периоды. Но, если цель состоит в том, чтобы догнать Польшу по показателям ПИИ на душу населения, то российские показатели ПИИ, привлеченных на конец 2002 г., должны быть утроены. От аналогичных показателей Китая на конец 2002 г. российские отличались более чем вчетверо³.

По количеству проектов с привлечением европейских ПИИ в 2002г. Венгрия была лидером среди центральной европейской стран с переходной экономикой, но начиная с четвертого квартала количество европейских проектов с вовлечением ПИИ в России стало резко возрастать. Эта тенденция привела к тому, что ко второму полуго-

² WIR. 2003.

³ Там же.

дию 2003 г., наряду с 258 проектами, начатыми в 2002 г., был инициирован 141 проект, с суммарными инвестициями 11 млрд. долл. По мнению экспертов ЮНКТАД, данный рост был достигнут благодаря общему подъему российской экономики, благоприятным изменениям в деловой среде и мерам по защите интеллектуальной собственности. Условия для расширения инвестиционной активности, такие как природноресурсная база и квалифицированная рабочая сила, в России имеются, но для реализации своего полного потенциала страна нуждается в целенаправленной инвестиционной политике.

В целом, порядка 70% числа проектов с привлечением ПИИ в России в 2002-2003 гг. было осуществлено компаниями из европейских стран. Североамериканские инвестиционные проекты составляют 18%, и проекты инвестиций азиатско-тихоокеанского и ближневосточного регионов имеют сравнительно низкий процент. По суммарному объему вложений в данный период компании Нидерландов, Германии, Франции и Швеции были крупнейшими инвесторами в российскую экономику. По количеству же конкретных проектов Германия является лидером (59 проектов), далее следует Франция (36), Швеция (28), Финляндия (27), Италия (21) и Дания (18).

Голландские инвестиции следовали преимущественно в энергетический сектор и производство продуктов питания и напитков. Германские компании их вкладывали в пищевую промышленность, а также в автомобилестроение. Инвестиционные проекты с участием французских компаний были сосредоточены в пищевой промышленности и на производстве ТНП. Шведские компании концентрировались на ТНП и лесоперерабатывающей промышленности. По географическому признаку основные страны-инвесторы в 2002-2003 гг. представлены в табл. 1.

В пищевой промышленности в 2002-2003 гг. отмечалось наибольшее количество проектов (45) с привлечением европейских ПИИ с суммарным их объемом в 2,4 млрд.

Таблица 1. Крупнейшие европейские страны-инвесторы в 2002-2003 гг.*

Страна	Общий объем вложений, млн. долл.
Нидерланды	7,570
Германия	3,478
Франция	3,159
Швеция	940
Испания	525
Великобритания	516
Италия	337
Дания	280
Итого	16,805

* OCO Consulting's LOCOmonitor™. 2002 - 2003.

долл. Однако энергетический сектор смог привлечь около 10 млрд. долл., став лидером среди отраслей российской экономики по привлеченным ПИИ в этот период. Другими привлекательными для иностранных инвестиций отраслями были лесопромышленность (1 млрд. долл.), производство ТНП (95 млн. долл.), автомобилестроение (670 млн. долл.) и добывающие отрасли (552 млн. долл.).

Согласно данным ОЭСР, Российская Федерация поощряет иностранные вложения в нефтегазовый сектор экономики путем деятельности, например, Консультативного совета по иностранным инвестициям в России. Большинство международных нефтяных компаний проявляют интерес к разведке и добыче нефтегазоносных ресурсов, и некоторые уже работают над проектами по добыче углеводородов на Сахалине и в Сибири. Другими приоритетными для развития и поощрения инвестиций отраслями являются сельское хозяйство, горнодобывающая промышленность, деревообработка, химическая промышленность, машиностроение, информационные технологии, пищевая и фармацевтическая промышленность.

Многие иностранные компании учредили совместные предприятия с российскими партнерами. Так, "British Petroleum" организовал совместные предприятия с "Роснефтью" и ТНК для разработки углеводородных ресурсов Сахалина, "DaimlerChrysler" и "Сибмаш" работают над совместным проектом в Красноярске, "BASF" имеет несколь-

ко проектов с "ЛУКОЙлом", "Газпромом" и "Нижнекамскнефтехимом".

Следует отметить, что большинство инвестиционных проектов с привлечением европейских ПИИ носят производственный характер, т.е. проекты в пищевой промышленности, производстве ТНП, текстильной промышленности, деревообработке и автомобилестроении в большинстве своем ориентированы на создание новой стоимости. В то же время наблюдается относительно малое количество маркетинговых проектов в сфере услуг, включающих в себя открытие сетей ресторанов, бутиков, а также проведение маркетинговой деятельности отдельными компаниями, такой как открытие представительских офисов.

Строительные проекты включают в себя инвестиции в строительство сетей гипермаркетов, развлекательных центров, отелей и жилых комплексов. К крупным проектам такого рода следует отнести проекты "ИКЕА" и "Metro", инвестировавших в строительство сетей крупных дистрибуторских центров в крупных российских городах.

Транспортно-инфраструктурные проекты включают в себя инвестиции в строительство трубопроводов, открытие сетей АЗС крупными нефтяными компаниями, а также ряд проектов в области логистики, таких как строительство складских терминалов и крупных перевалочных пунктов.

Проекты в области создания финансовой инфраструктуры включают в себя открытие отделений банков, финансовых компаний и маркетинговых агентств. Что касается другого плана бизнес-инфраструктуры, то здесь наблюдались очень незначительные вливания. Компании-инвесторы проявляли мало интереса к развитию технико-послепродажного обслуживания, НИОКР, открытию штаб-квартир в России, а также тренинговым услугам.

Среди российских регионов лидерами по привлеченным ПИИ являются Московская, Сахалинская, Новгородская и Ленинградская области (см. табл. 2). В Москве наибольшее количество проектов стартовало в пищевой (15) и текстильной (13) промышленности, производстве ТНП, в обла-

ревообрабатывающий проект в Новгородской области; “Fleming Family & Partners”, разрабатывающая золотоалмазные месторождения в районе городов Ломоносов и Чита. Также необходимо отметить проекты нескольких европейских автомобильных, пищевых и электронных компаний.

Среди важнейших факторов, подстегнувших потенциальных инвесторов на принятие решений об осуществлении вложений, следует отметить потенциальные возможности роста российского рынка. Важны и низкие издержки производства (сравнительно с другими странами Евросоюза по части, например, оплаты труда). Значительную роль также играют географическое расположение и протяженность территории Российской Федерации. Рос-

Таблица 2. Лидирующие по привлечению ПИИ регионы*

Субъект РФ	Приток ПИИ, млн, долл.
Московская область	2,468
Сахалинская область	707
Новгородская область	660
Ленинградская область	609
Санкт-Петербург	366
Нижний Новгород	288
Ставропольский край	210
Вологодская область	120
Липецкая область	85
Самарская область	50
Итого	5,563

* OCO Consulting LOCOmonitor™. 2002 - 2003.

сти недвижимости (6), отдыха, туризма и развлечений (6), в автомобилестроении (6).

В 2002-2003 гг. нефтяные гиганты “Royal Dutch Shell Group” и “TotalFinaElf” являлись крупнейшими инвесторами в России. Их проекты были в основном сконцентрированы на разработке нефтегазовых месторождений на Сахалине и на создании сетей АЗС. Множественные инвестиции “ИКЕА” и “Metro” направлялись на строительство сетей гипермаркетов для розничных продаж продуктов и ТНП. Крупными инвесторами выступили также немецкий “Pfleiderer”, вложившийся в де-

сия имеет сформировавшиеся экономические связи и граничит с государствами Центральной Азии, Кавказским регионом, морские границы с Балканским регионом. Данное обстоятельство делает российские компании перспективными для образования совместных предприятий с участием ПИИ с целью налаживания экспортоориентированного производства, а также для последующего инвестирования в соседние регионы.

Существуют различные мнения насчет факторов, привлекающих потенциальных инвесторов в конкретную страну. Совре-

Таблица 3. Наиболее крупные европейские инвесторы

Родительская компания	Страна базирования	Число проектов	Сумма вложений, млн. долл.
Royal Dutch Shell Group	Нидерланды	2	7,500,00
TotalFinaElf	Франция	1	2,500,00
Metro	Германия	5	1,705,00
ИКЕА	Швеция	9	798,80
Pfleiderer	Германия	1	647,00
Fleming Family & Partners	Великобритания	3	432,40
Volkswagen	Германия	2	400,00
Segura Consulting Assoc (SCA)	Испания	1	319,00
Renault	Франция	1	250,00
Basse Sambre	Бельгия	1	210,00
Baltic Beverages Holding (BBH)	Дания	6	196,00
Merloni	Италия	4	159,00
Stora Enso	Финляндия	5	154,00
Arcelor	Люксембург	1	120,00
Imasa	Испания	1	110,00
Kaindl	Австрия	1	107,00
BASF	Германия	1	100,00
Siemens	Германия	1	100,00

* OCO Consulting LOCOmonitor™. 2002 - 2003.

менные исследователи⁴ считают, что страна для привлечения ПИИ должна обладать рядом институциональных и экономико-социальных условий. Среди институциональных факторов отмечаются:

- политико-экономическая стабильность;

- прозрачность и стабильность административно-правовой среды, способной обеспечивать недискриминационный подход к субъектам экономической деятельности. Данное обстоятельство приобретает особую важность при разрешении экономических споров;

- бюрократические процедуры, а также транзакционные издержки должны быть сведены к минимуму. При излишней сложности административных процедур, необходимых для осуществления инвестиционной деятельности в конкретной стране, инвесторы предпочитают перевести вложения в более благоприятные в этом отношении страны.

Благоприятная для инвестирования экономико-социальная база предполагает наличие следующих позиций:

⁴ См.: Charles-Albert Michalet. Strategies of Multinationals and Competition for Foreign Direct Investment: The Opening of Central and Eastern Europe (Occasional Paper (Foreign Investment Advisory Service), 10).

- объемный и имеющий положительную динамику развития рынок сбыта. Данный пункт не подразумевает именно внутренний рынок конкретной страны, но более предпочтителен здесь именно региональный рынок, включающий рынки граничащих государств;

- эффективная система коммуникаций, предполагающая развитую инфраструктуру и транспорт. Наличие квалифицированного персонала, в особенности для позиций среднего и младшего руководящего состава. Наличие местной индустрии, обеспечивающей эффективную деятельность потенциального инвестиционного проекта. Наличие приватизационных программ, а также налоговых льгот для инвесторов (налоговые каникулы, а также субсидии).

Обладая протяженной территорией, богатыми природными ресурсами, технической инфраструктурой и квалифицированными трудовыми ресурсами, Россия имеет реализованный лишь в малой степени потенциал для ПИИ, ориентированных на наличие рынка сбыта, ресурсной базы, а также ПИИ, нацеленных на максимальную отдачу. Но, как отмечалось, согласно Отчетам о мировых инвестициях, последние несколько лет инвестиционный потенциал остается неиспользованным.

Национальным приоритетам - системный подход*

К.М. Строганов

Институт экономики Российской академии наук

Разработка национальных приоритетов с целью концентрации средств для решения какой-либо актуальной для народного хозяйства проблемы, обладающей мультипликативным эффектом, - важнейшая часть стратегии развития любого государства. Россия постоянно в своем развитии, как до революции, так и после нее использовала этот метод достижения высоких конечных результатов за счет концентрации сил и средств. Достаточно вспомнить индустриализацию, прорыв в атомной энергетике, космос, наконец, системный подход к решению продовольственной проблемы. Следует подчеркнуть, что в основе решения многих проблем лежали четкие принципы материально-технического планирования, связанные с системным, нормативным подходом.

Помимо мультипликативного эффекта¹, сложным системам свойствен эмерджентный эффект, связанный с наличием в сложных системах тех свойств ценности, которые присущи системе в целом, а не ее отдельным элементам, а также положительный синергетический эффект, т.е. получение более высокой общей эффективности по сравнению с суммарной эффективностью частей, взятых отдельно.

Приоритетам развития в нашей стране всегда уделяли внимание. В концепции Национальной безопасности Россий-

ской Федерации (декабрь 1997 г. с дополнениями 2000 г.) обеспечение национальной безопасности и защита интересов России в экономической сфере признаются приоритетными направлениями политики государства.

В проекты федеральной адресной инвестиционной программы на 2005 г. и на период до 2007 г. введены следующие приоритетные направления использования государственных капитальных вложений:

- модернизация и развитие стратегически важных для страны объектов производственной инфраструктуры (транспортной, трубопроводной, информационно-коммуникационной);
- модернизация коммунальной инфраструктуры на основе современных энергосберегающих технологий;
- инвестирование в объекты социальной инфраструктуры федерального значения;
- адресная поддержка проектов оборонного комплекса и модернизации вооруженных сил;
- инвестиционное накопление экономического роста.

На 2006-2007 гг. выделены четыре национальных приоритета: развитие АПК, здравоохранение, образование и доступное жилье, на них планируется выделить примерно 0,5% ВВП России.

Национальные приоритеты, по существу, вариант комплексной целевой программы, увязанной по ресурсам, срокам выполнения и направленной на эффективную реализацию макроэкономической проблемы, решение которой требует системного подхода и обеспечивает мультипликативный эффект развития смежных отраслей. При этом используются методы программно-целевого планирования.

* Экономическая система - это сложная динамическая система. Динамическая система в теории управления изменяется во времени и пространстве, в ней происходят постоянные переходы из одного состояния в другое. Такая система во избежание нежелательного направления развития должна быть управляемой.

¹ По имеющимся данным, "государственные вложения в сельское хозяйство дают общий мультипликативный эффект, в 4-5 раз превышающий первоначальные вложения" (Огневцев С.Б. Современная агропродовольственная экономика. М., 2004. С. 44).

Выбор национальных приоритетов осуществляется на основе социально-экономического анализа реального развития народнохозяйственного комплекса, путем учета потребностей населения и возможности их удовлетворения. В основе формирования национальных приоритетов должна лежать государственная долгосрочная стратегия развития России, на базе новейших инновационных разработок, учета демографической ситуации, схем развития и размещения производительных сил с учетом экологии, а также развития внешнеэкономических связей. А главное - грамотный подход к выделению конечных критериев национальных проектов.

Критерии успешной реализации национальных проектов должны базироваться не на выполнении поставленных задач по выделению бюджетных средств и принятию правовых документов, а по реальному достижению поставленных целей.

В здравоохранении, например, главным критерием должно быть качественное и доступное для всего населения медицинское обслуживание, снижение смертности населения по медицинским показателям.

В образовании главное - обязательное и бесплатное всеобщее среднее и среднее специальное образование, качественное государственное и коммерческое высшее образование. Но выделяемые на этот проект средства серьезных изменений, видимо, не дадут².

Критерии по национальному проекту "Доступное жилье" также достаточно расплывчаты, а следовало бы сделать их очень четкими, например, ввести за два года определенное количество жилья по доступным ценам и обеспечить им такое-

² Россия выделяет примерно 3% ВВП на образование, развитые страны - 4,5%, (но при этом следует учитывать разницу в объемах ВВП). Нацпроект "Образование" планирует выделить 41,3 млрд. руб. на 2006-2007 гг. Этого недостаточно, учитывая, что устанавливаются квоты для областей и краев, а это значит, что дополнительное финансирование получит каждая 10-13-я школа.

то количество семей. А это означает доступные кредиты и сокращение очередей на жилье. В России же цены на жилье растут, и приобретают его только состоятельные люди, основной же массе населения жилье недоступно. В расчете на планируемый объем жилья закладывается примерно по 110 долл. на 1 м², хотя себестоимость 1 м² в среднем по России примерно 500 долл.

Выполнение национального проекта "Развитие АПК" должно обеспечить не только увеличение производства мяса и молока, но главное - рост потребления этих продуктов на душу населения. А это уже другой уровень решения, не предусмотренный соответствующим национальным проектом.

Реализация национального проекта "Развитие АПК" нуждается в прямых инвестициях не только в развитие животноводства, малых форм хозяйствования и обеспечение доступным жильем молодых специалистов, но и в развитие рыночной инфраструктуры оптовой системы, биржевой торговли, страхования и др. Но одновременно необходимо решать проблемы производственной и социальной инфраструктуры (дорожное строительство, газификация и электрификация). Должна быть также четко отработана система государственных и региональных заказов, а также паритетность обмена товаров и услуг между сельским хозяйством и промышленностью.

Если государство сможет обеспечить все инфраструктурные аспекты, гарантировать через заказы приобретение большей части произведенной продукции, то можно ожидать, что будет создан благоприятный климат для притока инвестиций на село.

Во всех развитых странах именно государство определяет долгосрочное стратегическое планирование (регулирование) экономики, обеспечивая правовыми и экономическими рычагами адаптацию экономики к условиям функционирова-

ния рынка. В этих условиях становится возможным и государственно-частное партнерство (ГЧП). При этом следует более широко, в зависимости от специфики отрасли понимать это партнерство. Во-первых, государство выделяет кредитные ресурсы коммерческим банкам (в сельском хозяйстве) в размере 2/3 ставки рефинансирования ЦБ на срок до 8 лет. В принципе, на селе работает частный капитал, но при этом, учитывая степень риска в сельском хозяйстве, государству необходимо гарантировать природные риски.

Любой приоритет должен быть обеспечен финансами (бюджетными средствами федерального и регионального уровней). Должны быть обеспечены долгосрочные льготные кредиты (в настоящее время уровень обеспечения АПК кредитами составляет 30%). Для сельского хозяйства необходимо более широкое использование земли в качестве залога, финансирование ипотечных земельных банков. На период реализации приоритетов целесообразно использовать льготное налогообложение. Необходимо также создать условия для более интенсивного и доступного лизинга, концессии, оказать содействие в развитии рыночной инфраструктуры (биржи, оптовая торговля, рынки и др.). Исключительно важно компенсировать затраты АПК, связанные с ростом цен на топливо, газ, тарифов на электроэнергию и перевозки. Государство частично пытается компенсировать эти затраты, выделив в 2006 г. 5 млрд. руб. Но это не решает проблемы.

В развитых странах широко осуществляется бюджетная поддержка сельского хозяйства. В США в 2005 г. на агробизнес выделено 22,6 млрд. долл., в России - 2 млрд. долл., это 1% расходной части федерального бюджета (в Украине выделяют 10%, Казахстане - 17%, Белоруссии - 20%). Выделенные инвестиции на национальный проект по сельскому хозяйству не обеспечат его поступательного развития вследствие отсутствия системного, сбалансированного подхода.

Следует отметить, что во времена СССР капитальные вложения на развитие АПК планировались, исходя из обеспечения сбалансированного развития всех продуктовых подкомплексов по всем звеньям: производство, заготовка, переработка, хранение и транспортировка. А общая сумма капвложений на развитие АПК включала как государственные, так и капвложения колхозов, общественных и кооперативных организаций, средств населения³.

По сути, взамен неосуществленной национальной идеи удвоения ВВП в России пришла другая - глобальная идея реализации национальных проектов. И для того чтобы это была не пропагандистская кампания, призванная обеспечить очередные выборы, необходимо менять всю методологию расчетов.

Во-первых, это должна быть долгосрочная программа на 10-15 лет, ибо за два года при достаточно скудном бюджетном финансировании и слабом участии бизнеса решить поставленные национальными проектами задачи с учетом указанных выше критериев нереально⁴.

Во-вторых, имея достаточно стабильное финансовое положение, Россия может обеспечить выполнение национальных проектов при условии их реального финансирования и жесткого контроля⁵ над государственно-частным партнерством.

В-третьих, основой и конечной целью решения нацпроектов выступает рост уровня доходов населения России, и это важнейший системный элемент в обеспечении их успешной реализации. Следует

³ См.: Методические указания к разработке планов экономического и социального развития РСФСР. М., 1985. С. 219.

⁴ В России было дано народу немало нереальных обещаний: построить коммунизм, обеспечить каждую семью отдельной квартирой, удвоить ВВП, догнать и перегнать Америку, затем решили то же самое сделать с Португалией.

⁵ Опыт прошлых лет показывает, что финансирование целевых программ из федерального бюджета осуществляется по остаточному принципу, уровень выполнения федеральных инвестиционных программ невысокий (10-35%).

отметить, что по уровню заработной платы мы отстаем от США в 7-8 раз. Доля заработной платы в ВВП США составляет 70%, в Японии - 74,6%, в России - примерно 30%. В результате, как отмечает академик Д. Львов, российский работник вынужден приобретать продукцию и услуги по ценам, которые приблизились к мировым, имея при этом чрезвычайно низкую заработную плату⁶. Поэтому чрезвычайно важно обеспечить опережающий рост заработной платы. Расчеты Н. Римащевской показали, что исходя из нормы прожиточного минимума численность населения, проживающего ниже черты бедности, составляет 35%, а статистика показывает только 17,8%. На кого в этом случае рассчитаны национальные проекты, если продолжается рост цен на продукты, жилье, медицинские услуги, образование?

И наконец, важнейшим моментом в эффективной реализации национальных проектов выступает консолидация инте-

ресов государства, общества, бизнес-структур. В процессе эволюции развитые страны сумели объединить интересы различных форм собственности на базе консолидации национальных интересов. Это позволило уже в прошлом веке изъять особые привилегии “прав частной собственности” и установить реальный контроль над процессом эффективного использования всех форм собственности. В России вместо того чтобы учесть имеющийся опыт эффективного использования собственности, олигархи вывозят капитал, приобретая недвижимость, спортивные клубы и т.п. Более того, активно ведется кампания по защите приоритета прав частной собственности вместо отработки принципов прав собственников с позиции национальных интересов, отработки системы норм и правил, направленных на сохранение и эффективное использование не только частной, но и всей собственности. Именно в этом залог национальной безопасности России⁷.

⁶ См.: *Львов Д.* Вернуть ренту народу. М., 2004. С. 61-63.

⁷ См.: *Зельднер А.Г.* Приоритеты в стратегии экономического роста России. М., 2005. С. 6.

Особенности взаимодействия естественных монополий и государства

Г.Н. Криволапов

Оренбургский государственный аграрный университет

Естественные монополии в отличие от других предприятий рыночной структуры занимают уникальное место в системе экономических отношений. Это определяется их свойствами, особой ролью, которую они играют в экономике. Обращаясь к исследованию проблем естественных монополий, прежде всего, необходимо определить, что собой представляет естественная монополия как экономическая категория. В значительной степени начавшийся процесс реформ естественных монополий связан именно с переосмыслением границ данного явления.

Сложность исследования данных проблем обусловлена наличием разных подходов к определению понятия “естественная монополия”, отсутствием полного перечня признаков естественных монополий и критериев их определения. Словарь делового английского языка “Longman” определяет естественную монополию как монополию, существующую потому, что весь имеющийся спрос на продукцию может быть удовлетворен одним производителем с минимальными затратами¹. В такой отрасли объем производства товаров близок (или даже превышает) тот, на который рынок предъявляет спрос по цене, достаточный для покрытия издержек производства. Ключевым моментом при определении естественной монополии считалось наличие экономии от масштаба. В своей работе “Экономика регулирования. Принципы и институты”, вышедшей в свет в 1971г., А. Кан описывает концепцию естественной монополии следующим образом: “Технология некоторых отраслей промышленности или характер ока-

зываемых ими услуг таковы, что потребителям они обходятся дешевле всего в тех случаях, когда продукция выпускается одной фирмой или, по крайней мере, ограниченным их числом”². Кан исследовал случай, когда на рынке присутствует одна фирма, средние издержки производства которой уменьшаются с ростом выпуска продукции. Как следствие этого одна крупная фирма, обслуживающая отраслевой рынок, будет иметь более низкие средние издержки, чем ее конкурент, представленный в виде небольшой фирмы. Иными словами, естественная монополия возникает и существует, когда эффект от масштаба настолько велик, что одна фирма может снабжать весь рынок, имея более низкие издержки на единицу продукции, чем имели бы конкурирующие фирмы.

Данная точка зрения представлена и в работе Ф. Шерера: “Традиционная экономическая ситуация, требующая регулирования, предполагает существование естественной монополии в том случае, когда экономия от масштаба производства столь существенна, что одна единственная фирма может обслужить рынок с меньшими издержками на единицу готовой продукции”³.

При наличии экономии от масштаба производства кривая средних издержек у фирмы является постоянно нисходящей. Источник экономии - постоянные издержки, величина которых в естественно-монопольных отраслях не представляет собой функцию от объема выпускаемой продукции. С увеличением выпуска продук-

² Kahn A.E. The Economics of regulation. Principles and Institutions. N.Y., 1971. Vol II. P. 2.

³ Scherer F.M. Industrial Market Structure and Economic Performance. Chicago, 1980. P. 482.

¹ Longman Dictionary of Business English / J. H. Adam. M., 1993.

ции они распределяются на большее количество товаров и, следовательно, средние издержки снижаются (рис. 1).

Предположим, что фирма не получает дотаций из внешних источников (вклю-

смогут войти на рынок и установить более низкие цены, это Q_b при цене P_b .

Таким образом, с традиционной точки зрения, рынок характеризуется как естественная монополия в тех случаях, ког-

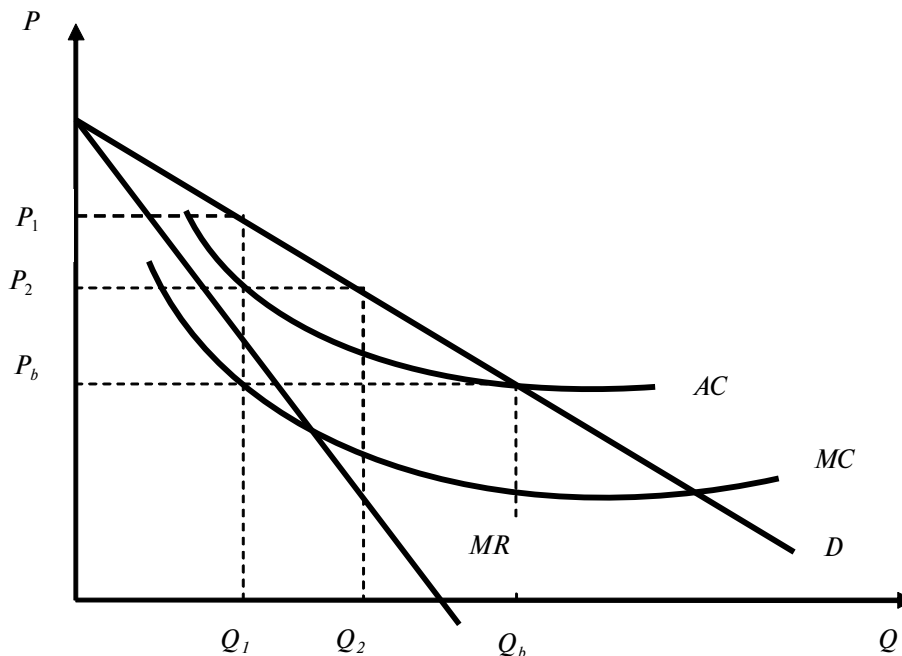


Рис. 1. Классическая ситуация естественной монополии:

AC - средние издержки; MC - предельные издержки; D - спрос; MR - предельная выручка

чая правительство) и не проводит ценовой дискриминации. В таком случае в отрасли устанавливается единая цена. Фирма, чтобы оставаться на рынке в течение длительного периода времени, должна получать выручку, которая, по крайней мере, не будет превышать величины общих издержек, т.е. находиться в положении break-even point, когда она получает нулевую экономическую прибыль. Как видно из графика, ни одна фирма не будет существовать на рынке с уровнем производства, превышающим Q_b , так как ее прибыль окажется отрицательной. Кроме того, если какая-либо фирма с подобной технологией выходит на тот же рынок с уровнем производства $Q_1 < Q_b$, то найдется фирма с уровнем производства Q_2 таким, как $Q_1 < Q_2 \leq Q_b$, и эта вторая фирма, установив цену в диапазоне $P_b \leq P < P_1$, вытеснит первую с рынка. Единственный уровень производства, при котором фирмы

да конкуренция на данном рынке невозможна в силу технологических особенностей отрасли.

Данный подход является достаточным при иллюстрации отличительных свойств естественных монополий в процессе анализа основных видов рыночных структур. Длительный период времени это положение не подвергалось сомнению. Оно господствовало в странах с рыночной экономикой, имеющих большой опыт регулирования и дерегулирования в естественно-монопольных отраслях.

В последнюю треть XX в. в экономической теории были предприняты попытки переосмыслить понятие естественной монополии и методы регулирования ее деятельности. На основе критики существовавших подходов к определению роли и места естественных монополий в системе экономических отношений в развитых капиталистических странах, прежде все-

го в США и Великобритании, были приняты законы и нормативные акты, направленные на организацию конкурентного сектора в области, ранее рассматривавшейся как составная часть естественной монополии, и отделение сетей, портов, аэропортов, терминалов в качестве естественно-монопольного сектора.

В последние годы более распространено определение естественной монополии, основанное не на концепции экономии от масштаба производства, а на концепции субаддитивности издержек. Обе концепции близки, но не идентичны, и различия между ними особенно важны, когда речь идет о многопродуктовой фирме.

Субаддитивность издержек означает, что $TC(Q) < \sum TC(Q_i)$, т.е. издержки производства TC данного объема производства меньше, когда она выпускается одной фирмой, а не несколькими⁴.

В действительности новые теоретические подходы вылились в меры по дезинтеграции и приватизации естественных монополий, волной прокатившиеся по большинству стран мира и не оставившие в стороне бывшие социалистические страны.

В России были частично приватизированы электроэнергетика, газовая промышленность, электросвязь и намечаются дальнейшие меры по их дезинтеграции и приватизации, включая и железнодорожный транспорт. Российский процесс реформирования естественных монополий отличает высокая степень подражательности, бездумного копирования чужого опыта (не без давления со стороны МВФ). То, что было сделано в отношении естественных монополий, не принесло никакого положительного эффекта ни с точки зрения повышения производительности, эффективности, снижения издержек, ни с точки зрения модернизации технического состояния, обновления и расширения производственных фондов. На-

⁴ См.: Baumol W.J., Panzar P.J., Willing R.D. Contestable markets and the theory industry structure. N.Y., 1982. P. 17.

оборот, техническое состояние энергетики и железнодорожного транспорта вызывает тревогу за перспективы экономического роста в стране, если таковой все-таки начнется. Кроме того, издержки естественных монополий растут, а эффективность их снижается.

Определяющая роль естественных монополий в экономике и их место в системе экономических отношений проявляются во взаимодействии между ними и государством. Государство, выполняя функцию выразителя и исполнителя общественных интересов, должно устанавливать для них правила игры, учитывая их особые функции. В отношении естественных монополий правительство часто образует комиссии для регулирования цен или устанавливает стандарты на предоставляемые услуги. В России влияние естественных монополистов достигло небывалых размеров, но до сих пор не выработано единого подхода в вопросах регулирования этих влиятельных гигантов. В данной связи представляет большой интерес зарубежный опыт реформирования и регулирования естественных монополий.

При всем разнообразии путей и результатов реформирования естественно-монопольных рынков в странах с развитой рыночной экономикой можно выделить ряд общих черт. Во-первых, идеологом и проводником в жизнь реформирования выступает само государство. Во-вторых, реформирование происходит при развитой системе институтов государственного регулирования. В-третьих, имеется достоверная и исчерпывающая информация о структуре и динамике издержек естественных монополистов.

В то же время можно выделить особенности реформирования и регулирования естественных монополий, которые накладывают существенный отпечаток на российскую экономику в условиях трансформации.

Во-первых, либерализация российской экономики была предпринята без

сколько-нибудь существенной трансформации экономических основ монопольных структур, при отсутствии налаженной системы антимонопольного регулирования и контроля.

Во-вторых, к началу переходного периода отсутствует система государственных органов, функциями которых является контроль деятельности естественных монополий и их регулирование.

В-третьих, процессы реформирования начинаются в условиях, когда полностью отсутствует нормативная база перехода к рыночным отношениям. Это полностью относится и к законодательству, касающемуся естественных монополий. Длительное время документом, регламентирующим деятельность естественных монополий, оставалось постановление Правительства РФ № 576 от 11 августа 1992 г. "О государственном регулировании цен и тарифов на продукцию и услуги предприятий монополистов в 1992-1993 годах", которое предусматривало как метод государственного регулирования норматив предельного уровня рентабельности по отраслям.

Государственное регулирование естественных монополий в развитых капиталистических странах обычно охватывает такие вопросы, как обеспечение доступности продукции любому платежеспособному лицу на равных условиях безопасности производства и потребления, высоких стандартов качества. С учетом объективного характера сосуществования естественных монополий и государства необходимо найти баланс интересов сторон, имеющих отношение к деятельности естественных монополий. Государство должно, с одной стороны, защищать потребителей от возможных злоупотреблений естественных монополий, а с другой - способствовать развитию монополизированных отраслей в интересах общества. Этим определяется объективная необходимость специального государственного регулирования естественных монополий.

В отношениях между государством и естественной монополией вопрос о цене поставляемой продукции относится к самым важным, независимо от того, в чьих руках находится собственность на данные предприятия. В любом случае теоретической основой его решения является неоклассическое представление о том, что монополист устанавливает такую комбинацию цены и объема производства, при которой общество несет потери в виде недополученного излишка потребителя и производителя, и государство в интересах общества должно вмешаться в ценообразование.

Прямое или косвенное регулирование цен на продукцию естественной монополии может быть заменено контролем над нормой отдачи на капитал. Именно такой метод используется в практике США при регулировании цен в большинстве естественно-монопольных отраслей. Такое регулирование уровня отдачи требует, чтобы

$$\frac{TR - C - \delta K}{K} \leq s$$

где TR - валовая выручка;
 C - эксплуатационные затраты;
 K - основной капитал;
 δ - норма амортизационных отчислений;
 s - максимально допустимая доходность, установленная регулирующим органом.

Несмотря на кажущуюся простоту данного метода, на практике параметры, входящие в формулу, рассчитать крайне сложно. Оказалось, что государственное регулирование создает нежелательные стимулы. Наиболее известным из них является эффект Аверча-Джонсона⁵.

Регулирование нормы отдачи на капитал оказывает существенное побочное воздействие на инвестиционные решения регулируемой естественной монополии. Суть эффекта Аверча-Джонсона состоит в том, что, максимизируя прибыль в условиях ограниченной государством до-

⁵ См.: *Averch H., Jonson L. Behaviour of the Firm under Regulatory Constraint // American Economic Review. 1962. V. 52. P. 1052-1069.*

ходности на капитал, естественная монополия стремится заместить капитальными ресурсами другие используемые факторы производства, поскольку рост капитала сверх того, который максимизирует прибыль, обладает для нее самостоятельной ценностью. В результате наблюдается избыточное инвестирование, используются более капиталоемкие методы производства по сравнению с теми, которые преобладали бы в отсутствие регулирования, что в конечном счете приводит к повышению средних издержек по сравнению с минимально возможными.

Рассмотренный метод регулирования не может считаться однозначно приводящим к росту общественного благосостояния. Но он создает возможность пересмотра традиционных подходов и поиску новых схем функционирования естественных монополий, главной из которых считается дерегулирование их деятельности.

Степень естественной монополизации производства нередко переоценивается. В вертикально интегрированной компании черты естественной монополии часто присущи только одному из сосредоточенных в ее рамках производств (эксплуатируемые компаниями железнодорожные пути, но не подвижной состав, каналы телефонной проводочной связи, но не передающие устройства и т.д.). Среди них лишь часть отвечает характеристикам естественной монополии, а остальные потенциально конкурентные. Конкуренция невозможна в первых, но не во вторых видах деятельности. Однако для организации эффективной конкуренции в потенциально конкурентных сегментах необходим доступ к сетям, владельцы которых сами предоставляют эти услуги и противостоят конкуренции. Компании-владельцы сетей могут либо отказываться в доступе к сетям, либо запрашивать за это столь высокую цену, что потенциальные конкуренты будут вынуждены отказаться от своих намерений.

Экономическое регулирование естественных монополий необходимо для

обеспечения баланса интересов потребителей (доступные цены) и регулируемых предприятий (финансовые результаты, привлекательные для кредитов и новых инвесторов). Решение данных вопросов больше связано с технической, отраслевой спецификой. Однако центральным и наиболее сложным в экономическом отношении является регулирование цен.

Критическое осмысление опыта регулирования привело к определенной корректировке отношений между государством и естественными монополиями. В экономически развитых странах общественность стала проявлять неудовлетворенность качеством услуг естественных монополий, застою в их техническом развитии, высокими издержками государственного регулирования.

Критика деятельности естественных монополий и регулирующих органов в средствах массовой информации подготовила почву для принятия решений, сильно изменивших структуру и характер этих отношений.

Нерегулируемая естественная монополия ведет хозяйственную деятельность, максимизируя свою прибыль, которая определяется тем же рыночным равновесием, что и у обычной монополии, а именно равенством предельного дохода и предельных издержек $MR = MC$ (точка G на рис. 2). В случае нерегулируемой естественной монополии будут наблюдаться чистые потери общества вследствие недопроизводства данной отрасли товара (цена P_1 и объем производства Q_1) по сравнению с оптимальным для общества. В точке A нерегулируемая монополия получает прибыль в размере $(P_1 - AC_1)Q_1$.

Схема установления цен на продукцию естественной монополии преследует общую цель - снизить потери общества, порожденные монопольной властью, без ущерба для эффективности производства.

Применение различных моделей государственного ценообразования предполагает установление цены на уровне пре-

Рис. 2. Методы установления цен на продукцию естественной монополии

дельных издержек, что должно имитировать условие равновесия при совершенной конкуренции. При этом на рынке складывается Парето-эффективное равновесие. На графике ему соответствует точка *C*, достигается максимально возможный объем продаж Q_2 при минимальной возможной цене P_2 .

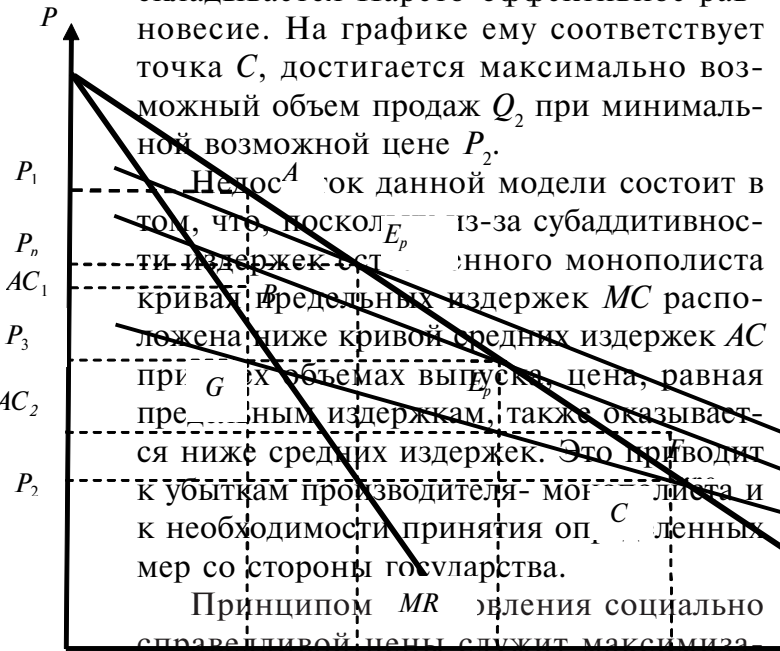
Недостатком данной модели состоит в том, что, поскольку из-за субаддитивности издержек естественного монополиста кривая предельных издержек *MC* расположена ниже кривой средних издержек *AC* при их объемах выпуска, цена, равная предельным издержкам, также оказывается ниже средних издержек. Это приводит к убыткам производителя-монополиста и к необходимости принятия определенных мер со стороны государства.

Принципом *MR* является социальная справедливой цены служит максимизация Q_1 и Q_p при Q_3 или при Q_2 без учета полезности естественной монополии. Этому соответствует установление цены на уровне средних издержек $P = AC$ (точка *E* на рисунке). Естественный монополист не получает прибыли, но

и не несет убытков, нет необходимости выплаты субсидий, как в случае эффективного ценообразования. При этом достигается субоптимальное распределение ресурсов: хотя цена P_3 выше предельных издержек, ущерб общественному благосостоянию минимален.

Регулирование деятельности компаний непосредственно на рынках естественно-монопольных отраслей может осуществляться в соответствии с тремя основными вариантами. Во-первых, возможен государственный надзор за деятельностью доминирующей фирмы в соответствии с антимонопольным законодательством. Два других варианта представляют собой различные модели. В основе одной из них - регулирование нормы прибыли (регулирование на основе учета издержек, традиционно принятое в США), другой - регулирование верхнего предела тарифа (стимулирующее регулирование).

Эффективным будет такой инструмент, который позволяет получить соответствующий результат с наименьшими издержками. Наиболее действенным может считаться тот инструмент, при кото-



ром достигается максимальный уровень достижения цели.

К примеру, антимонопольное регулирование может быть более эффективным и более действенным по сравнению с приватизацией и демополизацией экономики и отдельных рынков, либерализацией торговли для пресечения монополистических действий, но менее эффективным для снижения барьеров выхода на рынок (если они не являются следствием антиконкурентных действий участников рынка).

В случае использования для оценки эффективности методов теории обще-

ственного благосостояния эффективным будет инструмент, который приводит:

- к росту общественного благосостояния (при использовании в качестве критерия оценки эффективности функции общественного благосостояния для агрегирования предпочтений);
- увеличению благосостояния (полезности), по крайней мере, одного индивида без ухудшения всех других индивидов (при использовании в качестве критерия оценки общественного благосостояния Парето-эффективности).

Экономико-статистическое исследование конъюнктуры рынка нефти арабских стран

Шукрей Абд-алхаким Джамиль,
Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики (МЭСИ)

Нефтяная промышленность в арабских странах является важной составной частью национальной экономики, во многом определяя в своем развитии ее структурные сдвиги, формируясь и развиваясь в тесной взаимосвязи с общехозяйственной конъюнктурой.

К группе арабских относятся страны Северной Африки (Алжир, Марокко, Ливия, Египет) и Ближнего Востока (кроме Турции и Израиля) с этнически однородным населением, насчитывающим около 300 млн. человек: 90% жителей этих стран составляют арабы, которые независимо от места проживания считают себя принадлежащими к единой нации. Роль арабских стран в мировой экономике определяется, прежде всего, значительными ресурсами углеводородного сырья и стратегически важным географическим положением. В 2005 г. на страны данного региона приходилось около 2/3 мировых разведанных запасов нефти, в том числе в Саудовской Аравии - 25,8% ; Ираке - 9,7%, Кувейте - 9,6%, ОАЭ - 9,2%, Ливии - 2,8% (рис. 1).

Катар, ОАЭ и Саудовская Аравия занимают, соответственно, 3-5-е места по мировым разведанным запасам природного газа (13%), 8-е и 10-е места занимают, соответственно, Алжир и Ирак.

Модель развития арабских стран позволила им значительно повысить эффективность своего национального хозяйства за счет включенности в мировую экономику (первоначально через экспорт нефти, а затем через вхождение с помощью “нефтедолларов” в мировую финансовую систему).

По показателю ВВП на душу населения среди арабских стран Ближнего Востока можно выделить три группы:

- страны с высоким уровнем развития (более 10 000 долл. на душу населения): Катар, Кувейт, ОАЭ ;

- страны со средним уровнем развития (2000 - 10 000 долл. на душу населения): Бахрейн, Иордания, Ливан, Оман, Саудовская Аравия, Сирия;

- наименее развитые страны (менее 2000 долл. на душу населения): Йемен.

Анализ ВВП по секторам хозяйственной деятельности позволяет выделить четыре группы стран:

- страны с резким преобладанием в структуре экономики первичного сектора (добывающая промышленность, связанная прежде всего с добычей нефти). Это арабские страны Персидского залива (кроме Ирака);

- страны с относительно высокой долей сельскохозяйственной и обрабатывающей промышленности. В данной группе стран сельское хозяйство в силу климатических особенностей региона является низкопродуктивным, а обрабатывающая промышленность основана на кустарных производствах: Ирак, Йемен;

- государства с преобладанием третичного сектора и обрабатывающей промышленности (Иордания, Ливан);

- страны, в которых примерно в равных пропорциях представлены промышленность и сфера услуг (Кувейт, ОАЭ, Египет). Эти страны имеют наиболее высокие показатели экономического развития в регионе.

Также стоит отметить, что развитие стран Магриба (бывших французских колоний) в данный момент направлено в сторону Евросоюза - эти страны заключили с ЕС соглашения об ассоциации и стре-

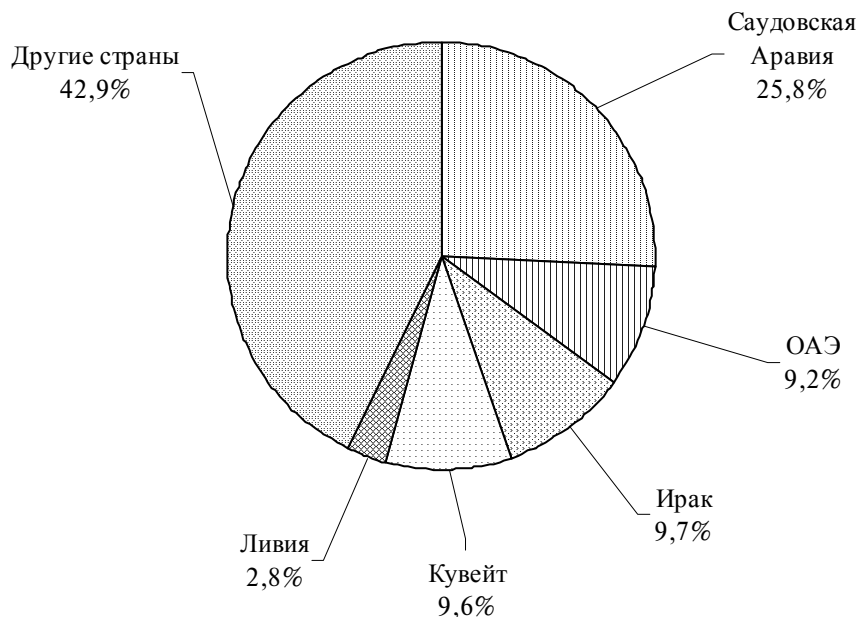


Рис. 1. Структура разведанных запасов нефти в мире

мятся интегрироваться с Европой, в то время как страны Ближнего Востока (Машрик) нацелены на усиление связей друг с другом. Для арабских стран характерны высокие темпы прироста населения (средний прирост населения в 1980-1998 гг. в Саудовской Аравии составлял 4,4%, в ОАЭ - 5,3%, в Ливии - 3,1%). Несмотря на то, что в последнее время все большее внимание уделяется развитию частного сектора, значительную роль в экономике арабских стран играет государство. В частности, осуществляются государственные программы по созданию инфраструктуры в новых городах (Египет), создаются благоприятные условия для привлечения иностранного капитала и развития частных компаний, государство способствует диверсификации экономики (в частности, это относится к разведке полезных ископаемых в Омане). Существенную роль в экономике арабских стран играет иностранный капитал, который поначалу направлялся преимущественно в добывающие отрасли (нефтяную и газовую), а впоследствии и в другие секторы экономики. Наиболее активно накопленный иностранный капитал действует в Бахрейне, Катаре, Кувейте, ОАЭ, Омане и Саудовской Аравии. С развитием экономики страны региона стали

все чаще играть роль экспортеров капитала за пределы региона, преимущественно в ссудной форме. Так, Саудовская Аравия вложила в западные финансовые учреждения более 100 млрд. долл., Кувейт - 70-80 млрд. долл., ОАЭ - около 50 млрд. долл. Проценты по вложенным средствам используются для развития социальной сферы, прежде всего здравоохранения, образования, развития коммунальных услуг. Доходы от финансовой деятельности составляют существенные поступления (например, в Кувейте они примерно равны половине экспортной выручки от продажи нефти). Активное участие в экономике региона принимает МВФ, проводящий различные программы по реформированию экономик арабских стран. В последние десятилетия большое внимание уделялось диверсификации экономики региона (прежде всего, развитию нефтеперерабатывающей и химической промышленности, а также легкой промышленности (Оман), электроэнергетики (ОАЭ), туризма). Существенную роль в развитии региона играют интеграционные процессы. Лига арабских государств (ЛАГ) - общеполитическое объединение, целью деятельности которого является укрепление сотрудничества между арабскими страна-

ми. В рамках ЛАГ выделяют три группы стран: страны Персидского залива (ОАЭ, Саудовская Аравия, Оман, Бахрейн); Союз арабского Магриба (Алжир, Ливия, Мавритания, Марокко, Тунис) и Совет арабского сотрудничества (Египет, Ирак, Иордания, Йемен), который фактически не функционирует после начала военных действий в Ираке. Также заключаются двусторонние соглашения о создании зон свободной торговли. Кроме того, существует ряд организаций экономического развития: Арабский фонд экономического и социального развития (объединяет Арабский фонд развития сельского хозяйства и организацию стран Персидского залива для интенсификации промышленного развития; Арабский фонд технической помощи африканским и арабским странам, Фонд Абу-Даби (осуществляет вложения в инфраструктуру, промышленность, туризм), Кувейтский фонд экономического развития (предоставляет кредиты РС). Росту инвестиций также способствует деятельность Межарабской организации гарантий инвестиций и Арабской инвестиционной ассоциации. В рамках региона арабских стран функционирует Арабский валютный фонд (Алжир, Египет, Ливия, Марокко, Маврикий, Сомали, Тунис), задачами которого являются: стабилизация обменных курсов; обеспечение обратимости валют; устранение валютных ограничений и создание единого механизма расчетов. Поскольку экономика большинства стран региона арабских государств основана на нефтяной и газовой промышленности, большую роль в развитии региона играет ОПЕК, деятельность которого направлена на усиление коллективной защиты интересов стран-экспортеров нефти, поддержание единых цен на нефть, повышение прибыли от ее реализации на мировом рынке, поощрение национальной нефтедобычи и нефтеразведки. Проблемами развития являются:

- продовольственная зависимость от импорта (вызвана неблагоприятными

климатическими условиями, нехваткой капиталовложений в сельское хозяйство; массовым переселением людей в города);

- демографическая: быстрые темпы роста населения; отсутствие механизмов планирования семьи;

- зависимость от мировой конъюнктуры на нефтяных рынках;

- сложная политическая ситуация в регионе. В частности, на начало 1990-х гг. военные расходы всех арабских государств Персидского залива составили, по подсчетам Арабского валютного фонда, 670 млрд. долл.

Цены на сырую нефть, подобно ценам на многие другие виды сырья, подвержены значительным колебаниям в периоды, когда на рынке наблюдается недостаток или избыток продукта. Цикл колебаний цен на сырую нефть может занимать несколько лет.

До 1947 г. цены на нефть в текущем измерении держались на низком уровне и имели тенденцию к снижению. В период с окончания второй мировой войны до введения нефтяного эмбарго, т.е. с 1948 г. до конца 1960-х гг., цены на сырую нефть колебались в диапазоне 2,5-3,0 долл./бар.

Стоимость нефти выросла с 2,5 долл./бар. в 1948 г. до приблизительно 3 долл./бар. в 1957 г. Однако, если скорректировать эти цифры с учетом инфляции в ценах 1998 г., то получается совершенно иная картина: выясняется, что цены на сырую нефть в течение указанного периода колебались между 14 и 16 долл./бар. Таким образом, рост цен, который, с первого взгляда, представляется столь очевидным, является по большей части следствием инфляции. С 1958 по 1970 г. цены на нефть были достаточно стабильными и находились на уровне примерно 3 долл./бар, но в реальном выражении (с учетом инфляции) стоимость 1 бар. сырой нефти упала с 15 до 12 долл./бар. Наиболее сильно цены на сырую нефть, скорректированные с учетом инфляции, упали в 1971 и 1972 гг. в связи со слабостью американс-

кого доллара. В 1960 г. образована Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК), в которую первоначально входило пять стран: Иран, Ирак, Кувейт, Саудовская Аравия и Венесуэла, а к концу 1971 г. к ним присоединились еще шесть: Катар, Индонезия, Ливия, Объединенные Арабские Эмираты, Алжир и Нигерия. Задачей ОПЕК являлось представление единой позиции стран-производителей нефти в целях ограничения влияния крупнейших нефтяных компаний на рынок. Однако реально ОПЕК в период с 1960 по 1973 г. расстановку сил на нефтяном рынке изменить не могла. С момента основания ОПЕК эти государства столкнулись со снижением реальной стоимости своего продукта. Ситуация изменилась в первой половине 1970-х гг., когда западный мир ощутил усиление инфляционного давления и нехватку сырьевых ресурсов. Особенно остро ощущался недостаток нефти в США, которые были вынуждены импортировать около 35% нефтепродуктов. В это же время ОПЕК начала все жестче отстаивать свои позиции в отношении принципов разделения прибыли на нефтяном рынке.

В течение 1970-х гг. цена нефти продолжала расти, так же, как и цена цветных металлов, резины, пшеницы и хлопка. Повышение цен на нефть вызвало эффект бумеранга и повлекло за собой удорожание практически всех товаров и услуг. В 1972 г. цена сырой нефти составляла около 3 долл./бар., а к концу 1974 г. она повысилась в 4 раза - до 12 долл./бар. из-за военных действий на Ближнем Востоке. В 1974 г. индекс потребительских цен вырос на 11%, из-за чего в 1975 г. президент Джеральд Р. Форд вынужден принять программу борьбы с инфляцией.

Обострение арабо-израильского конфликта вылилось в нападение Сирии и Египта на Израиль, которое произошло 5 октября 1973 г. США и многие другие страны Запада оказали Израилю мощную поддержку. В результате арабские страны -

экспортеры нефти ввели эмбарго на поставки "черного золота" в страны, поддержавшие Израиль. Объемы нефтедобычи сокращены на 5 млн. бар. в день. Примерно 1 млн. бар. в день компенсирован за счет увеличения добычи нефти другими странами. Таким образом, в течение периода с 17 октября 1973 г. по март 1974 г. рынок нефти недополучал 4 млн. бар. в день, что составляло 7% объема нефтедобычи. После введения эмбарго контроль над ценами на нефть перешел от США к ОПЕК, при этом слишком очевидной оказалась чувствительность этих цен к уровню предложения. Всего за 6 месяцев цены на нефть возросли на 400%.

Доходы от продажи нефти для основных арабских стран-производителей нефти в 1973-1978 гг. росли невиданными темпами. Например, доходы Саудовской Аравии выросли с 4,35 до 36 млрд. долл. в год, Кувейта - с 1,7 до 9,2 млрд. долл., Ирака - с 1,8 до 23,6 млрд. долл. Но к концу 1970-х гг. потребление нефти начало сокращаться по ряду причин. На нефтяном рынке увеличилась активность стран, не входящих в ОПЕК, стал проявляться общий спад экономики западных стран, определенные плоды принесли усилия по снижению энергопотребления и внедрению альтернативных источников энергии. Кроме того, США, обеспокоенные возможными потрясениями в странах-производителях нефти, высокой активностью СССР в регионе, особенно после введения советских войск в Афганистан, были готовы использовать военную силу на Ближнем Востоке. В конечном счете цены на нефть начали снижаться.

С 1974 по 1978 г. стоимость нефти росла умеренными темпами, увеличившись с 12 до 14 долл./бар., а с учетом инфляции они практически изменились. События в Иране и Ираке вызвали новый виток роста цен на нефть в 1979 и 1980 гг. В результате Иранской революции рынок с ноября 1978 г. по июнь 1979 г. потерял 2-2,5 млн. бар. нефти в день. В 1980 г., во время Ирано-

Иракского военного конфликта, добыча нефти в Ираке упала на 2,7 млн. бар. в день, а в Иране - на 0,6 млн. бар. в день. Комбинация этих двух событий привела к росту цен на нефть с 14 долл./бар. в 1978 г. до 35 долл./бар. в 1981 г. Несмотря на имеющиеся у ОПЕК рычаги контроля над ценами на “черное золото”, деятельность картеля в этой области редко оказывалась эффективной. В 1979-1980 гг., в период быстрого роста цен, министр нефти Саудовской Аравии Ахмед Ямани неоднократно предупреждал других членов организации экспортеров нефти о том, что реакцией рынка на высокие цены будет снижение спроса. Быстрый рост цен на нефть привел к ряду изменений в энергетической отрасли: появились усовершенствованные и абсолютно новые технологии теплоизоляции зданий, повысилась эффективность использования электроэнергии промышленными предприятиями, автопроизводители сумели добиться снижения расхода топлива автомобилями и т.д. Эти факторы, наряду с общемировой рецессией, стали причинами падения цен на нефть.

С 1982 по 1985 г. ОПЕК пыталась стабилизировать цены с помощью установления достаточно низких квот нефтедобычи. Эти попытки неоднократно заканчивались неудачей, так как некоторые члены ОПЕК продолжали добывать больше нефти, чем предусматривалось квотами. В течение большей части этого периода Саудовская Аравия действовала как “регулятор” объемов нефтедобычи, сокращая свое производство в целях приостановки “свободного падения” цен. Но со временем Саудовская Аравия устала играть эту роль. В августе 1985 г. цены на нефть в стране были привязаны к текущим ценам на нефтяном рынке, а к началу 1986 г. объемы нефтедобычи увеличены с 2 млн. до 5 млн. бар. в день. К 1986 г. среднегодовые цены на легкую аравийскую нефть снизились на 20% (с 34,4 в 1982 г. до 27,5 долл./бар. в 1985 г.). В 1986 г. произошло резкое

падение цен до уровня примерно 12 долл./бар. В среднегодовом исчислении суточные же котировки опускались ниже “психологической” отметки 10 долл./бар. События 1986 г. получили известность как “нефтяной антикризис”. В этом году ситуация на мировом рынке нефти кардинальным образом изменилась.

Достигнутое странами - членами ОПЕК в декабре 1986 г. соглашение о ценах, нацеленное на увеличение стоимости нефти до 18 долл./бар., провалилось уже к январю 1987 г. - цены оставались низкими. В последующие два года произошла в каком-то смысле “техническая коррекция” цен. В условиях широко диверсифицированной и интернационализованной структуры рынка, сложившейся к середине 1980-х гг., любое резкое снижение цен должно было неизбежно сопровождаться их некоторым откатом в обратном направлении - по принципу колебаний маятника. Как отмечалось выше, в течение 1988-1998 гг. (за исключением короткого периода войны в Заливе) 80% ценовых колебаний происходило в диапазоне 15-21 долл./бар. Стоимость сырой нефти подскочила в 1990 г. вследствие неопределенности, связанной с вторжением Ирака в Кувейт, результатом чего стала война в Персидском заливе. Однако после этой войны цена нефти постоянно снижалась, пока в 1994 г. она, скорректированная с учетом инфляции, не достигла своего самого низкого уровня с 1973 г. - менее 16 долл./бар. Затем ценовой цикл сменился, и кривая стоимости нефти пошла вверх. Усиление американской экономики и экономический бум, наблюдавшийся во многих странах Азии, способствовали устойчивому подъему цен на этот энергоноситель по 1997 г. включительно. Этот цикл завершился по причине недооценки ОПЕК последствий азиатского финансового кризиса. В декабре 1997 г. ОПЕК повысила квоты на объемы нефтедобычи на 10% (до 27,5 млн. бар. в день). Однако вре-

мя для этого было выбрано явно неудачно, поскольку рост добычи нефти совпал с началом финансового кризиса в Азии. За кризисом последовало снижение темпов экономического роста в ряде индустриально развитых странах, которое оказало серьезное негативное влияние на рост спроса на нефть во всем мире, что, естественно, оказало сильное давление на уровень цен. 1997 г. и начало 1998 г. характеризовались резким снижением цен на нефть. Если в 1997 г. средняя мировая цена на нефть составляла 18,4 долл./бар., то в декабре 1998 г. она упала до уровня 9,6 долл./бар. Это самый низкий уровень за последние 25 лет.

Основными причинами падения цен на нефть стали следующие факторы :

1) увеличение добычи и предложения нефти на мировом рынке странами - членами ОПЕК. По инициативе Саудовской Аравии страны - члены ОПЕК увеличили с ноября 1997 г. поставки нефти на мировой рынок на 10%, что связано, во-первых, с ошибочным прогнозом мирового спроса на нефть в 1998 г., во-вторых, с желанием увеличить свою долю на мировом рынке;

2) финансовый кризис в Азии, повлекший спад в мировой экономике. Азиатский финансовый кризис вызвал резкое падение спроса на нефть в регионе, являвшемся одним из крупных импортеров нефти на мировом рынке. Если ранее рост спроса на нефть в Азии составлял около 8-10% в год, то к началу 1998 г. он снизился до 3%. Под влиянием финансового кризиса в государствах Азии, Восточной Европы, Латинской Америки и СНГ мировой экономический рост снизился с 3,9% в 1997 г. до 2% в 1998 г., и это отразилось на спросе, а также на ценах на многие сырьевые ресурсы и, в первую очередь, на нефть;

3) увеличение добычи нефти в Ираке. В соответствии со вторым этапом программы ООН "Нефть в обмен на продовольствие" Ирак получил возможность

экспортировать нефть на сумму 5,25 млрд. долл. (вместо ранее установленных 2 млрд. долл.). Однако в условиях падения мировых цен на нефть экспорт Ирака в физическом измерении (баррелях) составил более значительные объемы;

4) увеличение добычи нефти в странах, не входящих в ОПЕК. Высокие цены на нефть стимулировали добычу нефти в регионах с более высокими издержками. Поэтому начались разработки новых проектов по добыче нефти вне стран ОПЕК, в частности в Африке, Северном и Каспийском море и др. Кроме того, в условиях экономического кризиса многие страны-производители нефти увеличили объемы добычи для улучшения финансового положения;

5) сокращение потребления нефти в качестве топлива для производства тепловой энергии в условиях необычно теплой зимы в основных странах-потребителях нефти из-за наметившегося в последние время глобального потепления климата.

Все эти факторы в совокупности способствовали перенасыщению мирового нефтяного рынка. В результате на рынке появился избыток предложения, составивший 1,5 млн. бар. в день при мировом спросе на нефть в объеме около 75 млн. бар. в день. С февраля 1999 г. конъюнктура на мировом рынке нефти изменилась для экспортеров в лучшую сторону (рис. 2).

Основными причинами роста цен на нефть стали ограничения добычи нефти в странах ОПЕК и других крупных странах-производителях нефти. В 1998-2000 гг. ОПЕК удалось провести ряд существенных сокращений добычи нефти. Срок действия указанных ограничений был установлен в один год. К этим мерам присоединился ряд государств, не входящих в ОПЕК.

В результате улучшения экономической ситуации в мире и в странах Юго-Восточной Азии совокупный спрос на нефть вырос больше, чем ожидалось ранее. Основной вклад внесли государства Азии,

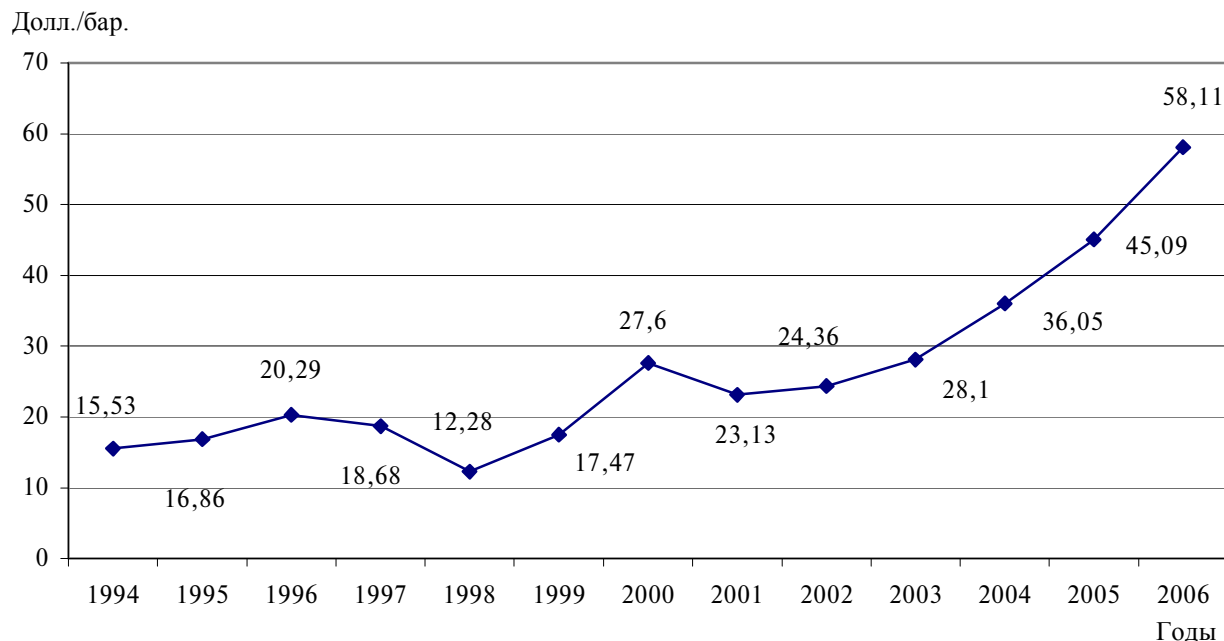


Рис. 2. Динамика средних спотовых цен на нефть в 1994-2005 гг.

экономика которых постепенно восстановилась после кризиса. В США и Европе потребление нефти также росло быстрее, чем ожидалось.

Тревожным для стран, импортирующих энергоносители, был 2000 г. С начала декабря 1998 г., когда 1 барр. нефти сорта “Вгеп” стоил всего 9,55 долл., к 2000 г. цены на этот продукт взлетели в 3 раза. На протяжении нескольких месяцев они держались выше отметки 30 долл./бар., несмотря на повышение странами - членами ОПЕК квот нефтедобычи (постановления об этом принимались 1 апреля, 1 июля и 10 сентября 2000 г.) и решение правительства США начать продажу на рынке сырой нефти из государственных стратегических запасов.

Негативное влияние на решение проблемы снижения цен на нефть оказал палестино-израильский конфликт, обострившийся осенью 2000 г. и затронувший практически все финансовые рынки мира. Тем не менее к концу года общие усилия стран - членов ОПЕК и ведущих экономических держав принесли плоды и цена на нефть вернулась в установленный ценовой диапазон 22-28 долл./бар.

Для стран экспортеров нефти 2000 г. начинался удачно. ОПЕК удалось поднять нефтяные цены с 10 до 24 долл./бар., компьютерная “проблема-2000” не вызвала глобального энергетического кризиса, а отрасль избавилась от давившего на рынок избытка складских запасов сырья. Члены ОПЕК, опасаясь нового ценового обвала, не торопились наращивать добычу. А между тем разведанные запасы в бассейне Атлантики упали до рекордной за два года отметки - 725 млн. барр. В дальнейшем в 2001-2003 гг. цены на нефть продолжали расти. Цена на “черное золото” стартовала с уровня в 26 долл./бар. в конце 2002 г. и быстро поднялась до 28 долл./бар. К концу 2003 г. в силу нараставшей напряженности в Ираке котировки нефти превысили уровень в 30 долл./бар. Текущая ситуация на мировом рынке нефти характеризуется достаточно резким ростом цен. Страны ОПЕК в последние два года достаточно строго соблюдают договоренности по сокращению добычи нефти и намерены придерживаться их и в последующем. Такая ситуация не устраивает, в первую очередь, стран - потребителей нефти, к числу которых относятся

многие промышленно развитые государства, где удорожание нефтепродуктов грозит обернуться мощной волной инфляции на фоне общей позитивной динамики экономического развития. В этих условиях США и другие страны Запада оказывают постоянное давление на страны-члены ОПЕК, требуя увеличить объемы добычи нефти, поскольку спрос на нее постоянно растет.

Не считаться с настроениями потребителей страны-экспортеры не могут. При этом заинтересованность ОПЕК в удержании приемлемых цен на нефть объясняется (не в последнюю очередь) тем, что эта организация понимает, что лишь стабильное положение дел на мировом рынке нефти может гарантировать получение стабильных доходов от ее продажи.

Странами ОПЕК рост цен приписывается действиям международных спекулянтов, и повышение квот в этих условиях, по их мнению, приведет к чрезмерному падению цен. Некоторые страны ОПЕК занимают такую позицию вынужденно, так как, по всей видимости, не имеют свободных мощностей для увеличения добычи. Реально увеличением квот смогут воспользоваться только страны Аравийского полуострова (Саудовская Аравия, Кувейт).

Страны-экспортеры поставляют на рынок лишь сырую нефть. Ее, в принципе, достаточно. Не хватает нефтепродуктов. Именно их дефицит в наибольшей мере подстегивает цены на нефть.

В целом выделяются три главные причины сохранения высоких цен на нефть - достаточно высокий мировой экономический рост (около 4,7%), высокие нало-

ги на нефтепродукты в развитых странах (60-80%), низкий объем переработки нефти в США и других странах Запада.

В 2004 г. цены на нефть достигли 13-летнего максимума. Нефть в 2004 г., действительно, стоила очень дорого. В долларовом исчислении цена на нефть достигла максимального уровня за весь период с начала войны в Заливе 1991 г., когда на мировые рынки перестала поступать нефть из Ирака и Кувейта. По мнению некоторых экономистов, сохранение столь высоких цен может нанести ущерб процессу восстановления мировой экономики, которая только начинает приходить в себя после нескольких сложных лет. Вместе с тем другие исследователи обращают внимание на то, что с учетом инфляции цены на нефть пока еще далеки от пиковых значений начала 1980-х гг. Кроме того, они подчеркивают, что текущие высокие цены обусловлены не столько ограничением ее предложения, сколько стабильным ростом спроса, в первую очередь, со стороны таких стран, как США и Китай. Таким образом, к 2005 г. сложилась довольно благоприятная для нефтедобывающих стран конъюнктура на мировом нефтяном рынке. Эксперты предполагают, что если в ближайшее время в мировой экономике не произойдет осложнений, потребление нефти будет расти и далее, что отразится на ожидаемой тенденции роста цен. В целом динамика мировых цен на нефть в ближайшей перспективе будет определяться, прежде всего, уровнем производства нефти странами - членами ОПЕК, перешедшими от политики жесткого ограничения добычи к политике ее умеренного увеличения.

Методология и теория ЭКОНОМИКИ

Основные направления институциональных преобразований хозяйственного механизма России

С.С. Таспаев

Оренбургский государственный аграрный университет

В настоящее время в условиях благоприятной конъюнктуры на мировом рынке нефтепродуктов и увеличения средств в стабилизационном фонде России особенно актуален вопрос о том, как необходимо распорядиться данными финансовыми ресурсами. Указывается множество способов использования этих средств и различные еще сохранившиеся конкурентные преимущества российской экономики. Однако, несмотря на настойчивые рекомендации большинства специалистов активно инвестировать собственные и привлеченные средства в отечественную экономику, до недавнего времени государство не спешило с решением задач, связанных со структурной перестройкой экономики. Объем Стабилизационного фонда на 1 апреля 2006 г. составил 1,677 млрд. руб., увеличившись на 114 млрд. руб. А. Кудрин пояснил, что отныне эти средства будут размещаться на валютном счете в Центробанке под проценты. По состоянию на 25 мая 2006 г. в Стабилизационном фонде России уже находился 1 трлн. 900 млрд. руб.¹ Намерения правительства понятны, на сегодня основная приоритетная цель государственной экономической политики - сдерживание инфляционных процессов. В то же время в проекте федерального бюджета на 2007 г. на 4 национальных проекта решено выделить 206 млрд. руб., зато на "общегосударственные" вопросы планируется потратить 664 млрд. руб. Статья, в которой заложены траты на содержание чиновников, по сравнению с 2006 г. потяжелела почти на 50 %². Мы не будем предлагать

¹ Велетминский И. Алексей Кудрин перевезет Стабфонд за границу // Рос. газ. 2006. № 86. 25 апр. С. 1, 5.

² Львова М. Кудрин создает Стабфонд-2 // Аргументы и факты. 2006. № 35. С. 2.

конкретных отраслей народного хозяйства, куда было бы целесообразно вложить эти средства, нас больше интересует вопрос о выяснении направления развития российской экономики в целом. Либо развитие имеет своим направлением опережающий прогресс в характере производительных сил, состоянии планирующей подсистемы, либо налицо позитивные изменения в большей мере в дифференциации форм хозяйствования, улучшения в рыночной подсистеме.

В целях решения поставленной задачи мы выдвинули ряд гипотез. Экономическая система - это единое целое, в рамках которой параллельно функционируют и развиваются две относительно самостоятельные подсистемы: планирующая и рыночная. Максимизировать ценность производства в открытой экономике на современном этапе можно действуя только одновременно по двум направлениям. Первое направление - оптимизация рыночной подсистемы, для которой необходима работоспособная система институтов, обеспечивающая минимизацию внешних трансакционных издержек, что предполагает совершенствование механизма самоорганизации. Второе направление - оптимизация планирующей подсистемы посредством широкого внедрения инноваций в организации производства, управлении, технологии, оплате и стимулировании труда и т. д., минимизирующая, таким образом, внутренние трансакционные издержки. В данном случае повышается эффективность функционирования механизма организации.

Планирующую и рыночную подсистемы в процентном соотношении в рамках экономической системы можно выделить

на основе расчета следующих показателей:

$$1) \text{УВСРП} = \frac{(АУП + Пр) - ГС}{ОКЗ} \cdot 100\%, \quad (1)$$

где *УВСРП* - удельный вес сбережений в рыночной подсистеме;

АУП - численность административно-управленческого персонала;

Пр - численность предпринимателей;

ГС - количество госслужащих;

ОКЗ - общее количество занятых в экономике;

$$2) \text{УВСПП} = 100 - \text{УВСРП}, \quad (2)$$

где *УВСПП* - удельный вес сбережений в планирующей подсистеме.

УВСРП отражает уровень внутренних транзакционных издержек, а *УВСПП* отражает величину внешних транзакционных издержек.

В планирующей подсистеме интенсивнее развиваются производительные силы общества. При отсутствии рыночной подсистемы, в рамках которой более интенсивно изменяются производственные отношения, совершенствование производительных сил при росте самосознания граждан, их квалификации, возвышении потребностей и неизменном характере производственных отношений ведет к росту внутренних транзакционных издержек. Вывод, который следует из этого, таков: экономическая система лишается стимула саморазвития, заключающегося в диалектическом взаимодействии производительных сил и производственных отношений.

В рыночной подсистеме самоорганизация и личная инициатива хозяйствующих субъектов способствуют постоянным изменениям в уровне и характере производственных отношений. В то же время отстающие темпы развития производительных сил, рост внешних транзакционных издержек имеют своим следствием также одностороннее развитие экономической системы, ведущее к масштабным кризисам.

По нашему мнению, на данном этапе развития российской экономики необходима реализация следующих мероприятий:

1. Сбережения в планирующей подсистеме трансформировать в инвестиции, направляемые в рыночную подсистему для ускорения оборачиваемости капитала посредством улучшений в рыночной инфраструктуре, институциональной среде, для формирования и развития новых форм хозяйствования и т. д. При выполнении этого условия результатом будет снижение внешних транзакционных издержек и более эффективное функционирование рыночной подсистемы. Рядом исследователей также отмечается, что в России менее благоприятная структура накопления, чем в развитых странах. Имея относительно высокую долю, направляемую в развитие промышленности, транспорта (в 2004 г. - 55,1%)³, Россия крайне мало средств направляет на социальное развитие общества, на такие отрасли, как наука, образование, здравоохранение, культура, финансово-кредитная инфраструктура и т.п. (в 2004 г. - 6,9%)⁴.

2. Сбережения в рыночной подсистеме должны инвестироваться в планирующую подсистему для финансирования научно-исследовательских разработок, внедрения инноваций, расширения масштабов производства и повышения качества продукции. В итоге будут снижаться внутренние транзакционные издержки и повышаться эффективность функционирования планирующей подсистемы. Таким образом, если сбережения в планирующей и рыночной подсистеме не будут

³ Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. сб. / Росстат. М., 2006. С. 661.

⁴ Никифоров Л.В., Кузнецова Т.Е. Формирование социально-экономической системы российского общества, обеспечивающей рост конкурентоспособности экономики // Россия в глобализирующемся мире: стратегия конкурентоспособности / Отв. ред. Д.С. Львов, Д.Е. Сорокин. М., 2005. С. 79. (Экономическая наука современной России.)

задействованы в качестве долгосрочных вложений в дополняющих друг друга частях экономической системы, то возрастание сбережений вызовет рост транзакционных издержек в обеих подсистемах, а значит, и в экономике в целом. Данная позиция противостоит общепринятой, согласно которой особенность России - формирование интегрированных бизнес-групп (ИБГ) - преимущественно в форме холдингов и стратегических альянсов, в которых доминируют корпорации сырьевого сектора экономики. Подобные объединения в определенной степени выполняют роль финансовых структур, призванных финансировать развитие производства в наукоемких корпорациях. При этом, по данным обследования 723 ведущих предприятий высокотехнологического комплекса, загрузка производственных мощностей в них составляет в среднем всего 16%. В дополнение к этому предлагается "задействовать механизм неинфляционных кредитных ресурсов эмиссионного центра в форме государственных долгосрочных облигаций"⁵.

В то же время следует четко оценивать инвестиционные потребности каждой из подсистем отечественной экономики. Государство создает условия для функционирования обеих подсистем, но, кроме того, оно должно способствовать формированию механизмов, обеспечивающих перелив и внедрение избыточных активов из одной подсистемы в другую в целях сбалансированного развития народного хозяйства эволюционным путем. Повышение эффективности в планирующей подсистеме (в рамках крупных хозяйствующих субъектов - транснациональных корпораций (ТНК) и их объединений) заключается, как нами выше было отмечено, в снижении внутренних транзакционных издержек. Важнейшим фактором их минимизации или снижения удельно-

го веса по сравнению с удельным весом издержек производства и издержек обращения в структуре частных издержек является широкое внедрение инноваций, повышающих производительность труда, рентабельность производства, качество продукции, т.е. совершенствование производительных сил.

Рационализация хозяйствования в рыночной подсистеме (механизме взаимодействия множества независимых обособленных товаропроизводителей) является результатом минимизации внешних транзакционных издержек. Детерминантой снижения данного вида издержек служит значительное сокращение неопределенности и количества альтернативных вариантов поведения экономических агентов. Это предполагает прогресс в уровне и характере производственных отношений.

Таким образом, задача по максимизации ценности производства в любом обществе есть в наиболее общем случае задача с двумя переменными. Проблема решения этой задачи заключается в четкой оценке уровня развития производительных сил и производственных отношений, исчислении динамики их изменений, выяснении направленности этих изменений и на этой основе определении уникальных для каждой национально-государственной экономической системы мероприятий по их совершенствованию. Это первый этап. Следующий шаг в решении данной проблемы, связанной с реализацией любых хозяйственных реформ, особенно важный и как нельзя актуальный для современной России, - определение степени взаимозависимости изменений в планирующей и рыночной подсистемах, процессов организации и самоорганизации хозяйственной деятельности. После этого необходимо выявить и количественно измерить влияние основных факторов, которые могут снижать степень взаимозависимости, имея прямой и отрицательный характер, а также повышать степень взаи-

⁵ Кузык Б. Высокотехнологичный комплекс в экономике России. М., 2002. С. 245.

мозависимости, имея прямой и положительный характер.

На основе данных о численности занятого населения (см. табл. 1), численности

Как видно из таблицы, внутренние транзакционные издержки в экономике России увеличились в 17,3 раза, в то время как внешние возросли в 7,1 раза.

Таблица 1. Среднегодовая численность занятых в экономике России по формам собственности, тыс. человек

Показатели	Годы							
	1992	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
В экономике, всего	72071	66409	64327	64710	65359	65666	66407	66939
В том числе по формам собственности:								
государственная, муниципальная	49660	27939	24365	24223	24192	23933	23582	23189
частная	14053	22838	29659	30812	32495	32946	34414	35745
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	583	474	526	523	505	465	441	439
смешанная российская	7580	14732	8049	7463	6148	6009	5632	5224
иностранная, совместная российская и иностранная	195	426	1728	1689	2019	2313	2338	2342

административно-управленческого персонала и предпринимателей, общем уровне сбережений можно будет приблизительно оценить величину внутренних и внешних транзакционных издержек и направленность развития экономической системы России. Для эмпирической проверки институциональной концепции функционирования хозяйственного механизма России мы воспользовались данными Федеральной службы государственной статистики России за период с 1995 по 2005 г.⁶

По предложенной нами методике расчета внутренних и внешних транзакционных издержек осуществим сравнительную оценку уровня внешних и внутренних транзакционных издержек в экономике России в 1995 и 2003 гг. Первым шагом будет определение величины удельного веса сбережений в рыночной подсистеме и, следовательно, уровня внутренних транзакционных издержек в планирующей подсистеме, затем по остаточному принципу произведем расчет уровня внешних транзакционных издержек в рыночной подсистеме. В результате расчетов были получены следующие цифры (табл. 2).

Поскольку в данном случае $\frac{\Delta ETC}{\Delta ITC} > 1$,

постольку больший удельный вес в структуре инвестиций должны занимать долгосрочные вложения в рыночную подсистему отечественной экономики для снижения уровня внешних транзакционных издержек. Однако факт, что рост внутренних транзакционных издержек в 2003 г. по сравнению с 1995 г. превышает увеличение внешних транзакционных издержек (17,3 раза против 7,1), не должен нас вводить в заблуждение. Хотя с 1995 г. и наблюдается неуклонный рост числа частных предприятий и организаций (см. табл. 3), однако в настоящее время в России объем добавленной стоимости, произведенной малым и средним бизнесом, не сопоставим с результатами деятельности крупных хозяйствующих субъектов.

Данные, приведенные в табл. 4, свидетельствуют о снижении уровня сбережений населения. В соответствии с разработанной нами институциональной двухкомпонентной моделью функционирования хозяйственного механизма⁷ это позитивная тенденция. В то же время существует два негативных момента, связанных как раз со спе-

⁶ Интернет ресурс: www.gks.ru

⁷ См. подробнее: Грубов А., Криволапов Г., Таснаев С. ТНК как элемент хозяйственного механизма открытой экономики // Вестн. ОГУ. 2006. № 9.

Таблица 2. Уровень внутренних и внешних транзакционных издержек в экономике России в 1995 и 2003 гг., млрд. руб.

Показатели	Годы	
	1995	2003
Внутренние транзакционные издержки	0,6	10,4
Внешние транзакционные издержки	32,5	230,8

Таблица 3. Динамика численности предприятий и организаций по формам собственности (на 1 января), тыс.

Показатели	Годы								
	1995	1996	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Предприятия, всего	1946	2250	2727	2901	3106	3346	3594	3845	4150
В том числе по формам собственности:									
государственной	325	322	143	148	150	151	155	157	161
муниципальной	171	198	178	183	198	217	231	239	246
частной	1216	1426	2014	2147	2312	2510	2726	2957	3238
собственности общественных и религиозных организаций	53	95	158	183	213	223	237	244	252
Прочих форм собственности	181	209	235	240	234	247	245	248	253

Таблица 4. Состав и использование денежных доходов населения России,

Показатели	млрд. руб. (до 2000 г. - трлн. руб.)						
	1992	1995	2000	2002	2003	2004	2005
Денежные расходы и сбережения, всего	7,100	910,9	3983,9	6831,0	8900,5	10976,3	13522,5
В том числе:							
покупка товаров и оплата услуг	5,175	641,7	3009,4	5001,8	6147,3	7670,7	9615,3
обязательные платежи и разнообразные взносы	0,577	50,9	309,8	586,9	737,5	1000,9	1299,2
приобретение недвижимости	0,003	1,0	47,7	119,8	180,1	255,2	199,4
прирост финансовых активов	1,345	217,3	617,0	1122,5	1835,6	2049,5	2408,6
из него прирост (+), уменьшение (-) денег на руках у населения	0,968	33,1	110,1	119,2	241,2	196,1	152,8

цификой современного социально-экономического уровня развития российской экономики и прошлым хозяйственным опытом, которые не позволяют надеяться на решение задачи, поставленной Президентом РФ В. Путиным, по удвоению ВВП к 2010 г.

Во-первых, как отмечалось, это вывоз капитала за рубеж в больших масштабах. Во-вторых, даже если капитал вкладывается в отечественную экономику, сфера

его применения может не соответствовать национально-государственным интересам России - повышать ценность производства в экономике в целом. Объем транзакционных издержек российской экономики в 1995 и 2003 гг. представлен на следующих графиках (рис. 1, 2).

Более сложное строение экономической системы России и большее количество связей и отношений в ее структуре необя-



Рис. 1. Уровень внутренних и внешних транзакционных издержек в экономике России в 1995 г.

зательно подразумевают положительную направленность процессов развития. Наглядный пример - динамика оплаты труда наемных работников, в том числе скрытой, за прошедший период реформ с 1995 по 2004 г. В 2004 г. по сравнению с 1995 г. уровень скрытой оплаты труда в абсолютном выражении увеличился в 7,3 раза, а в процентном выражении от общей оплаты труда вырос с 21,4% до 25,6%⁸. Институциональная концепция функционирования российского хозяйственного механизма позволит на основе предложенных показателей решать задачи по институциональному проектированию и управлению социально-экономическими процессами на уровне государства. В первую очередь, речь идет об управлении инвестиционными потоками в отечественной экономике. Выше была обоснована настоятельная потребность в инвестициях в рыночную подсистему российской экономики. Двухкомпонентная модель функционирования хозяйственного механизма НГЭС свидетельствует, что именно эта составляющая экономики России нуждается в притоке средств из дополняющей ее планирующей подсистемы. Это позволит в перспективе осуществлять обратный процесс и будет способствовать достижению оптимальной траектории развития российской экономики. По наше-

⁸ Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. сб. / Росстат. М., 2006. С. 325.



Рис. 2. Уровень внутренних и внешних транзакционных издержек в экономике России в 2003 г.

му мнению, возможность реально оценивать инвестиционные потребности экономики России в разрезе двух подсистем - одна из первоочередных задач в условиях глобализации. Программа институциональных преобразований хозяйственного механизма России, с нашей точки зрения, должна включать в себя комплекс следующих мероприятий:

1) во-первых, поддержка малого и среднего бизнеса, в первую очередь в высокотехнологичных отраслях отечественной экономики. Развитие инновационных гибких производственных систем в рамках субъектов малого и среднего предпринимательства позволит создать мощную базу для формирования и успешной деятельности отечественных транснациональных корпораций;

2) во-вторых, развитие социальной и кредитно-финансовой инфраструктуры народного хозяйства России как необходимого условия в целях решения задачи по трансформации сбережений в инвестиции и финансирования экономических субъектов, функционирующих в сфере услуг;

3) в-третьих, упрощение процедур регистрации и налогообложения хозяйствующих субъектов всех форм собственности, что позволит, с одной стороны, значительно снизить затраты времени и средств хозяйствующих субъектов, а с другой - сократить расходы на содержание аппарата чиновников.

К вопросу о сущности национального богатства

Е.Э. Смолина, Т.Г. Осадчая

Тамбовский государственный университет

Национальное богатство (НБ) стоит в ряду наиболее общих экономических категорий и интегральных показателей оценки и сравнения хозяйственного потенциала и экономических возможностей разных стран.

Исчисление таких важнейших макроэкономических величин осуществляется на основе системы национальных счетов (СНС). Национальное счетоводство основывается на модели народнохозяйственного кругооборота, в которой процесс функционирования национальной экономики изображается в виде замкнутых потоков (продукта) и накопленных запасов (богатства), вследствие чего возможна периодическая оценка состояния и динамики экономического развития стран и регионов. При этом продукт постоянно производится и используется в потреблении, а богатство всегда закреплено во всех секторах экономики. Если продукт покидает сферу производства, то богатство постоянно присутствует в ней в форме средств труда, запасов предметов труда и нематериальных компонентов.

В экономической литературе термин “богатство” обозначает сумму определенных элементов. В этом смысле богатство является объектом изучения экономической науки и статистических исследований.

Богатство - чистая ценность материальных и финансовых активов, принадлежащих стране или частному лицу на определенный момент времени¹.

Богатство страны, нации, народа, общественное богатство - эти категории являются с образованием экономической

науки. Представители почти всех научных течений исследовали НБ в своих трудах. Последовательное формирование и уточнение представлений о богатстве, его содержании, формах, закономерностях накопления и распределения являются основой развития мировой классической науки. Несмотря на это, теоретический смысл и обоснование указанных экономических терминов долгое время были весьма неопределенны или неточны.

Впервые упоминание о категории “национальное богатство” в зарубежной литературе связано с работами экономиста классической школы У. Петти. В поисках источника богатства автор дал количественную оценку хозяйственным явлениям своего времени. Ученым в 1664 г. было исчислено национальное богатство Англии².

Необходимо отметить, что в экономической науке того времени понятие “национальное богатство” было преимущественно объектом и предметом исследования статистических дисциплин. Статистические исследования показателей такого рода стремились удовлетворить, прежде всего, фискальные интересы государств, которые сводились к определению доходов отдельных групп населения и их налогообложения, поэтому изначально представители зарождающейся классической школы отождествляли богатство страны с широкими понятиями “благополучие”, “благосостояние”, “довольство” (А. Монкретьен, У. Петти и др.). Попытки выразить благосостояние и экономический потенциал страны исходили из представления о том, что считать богатством отдельного лица. Предполагалось, что мерилom благосостояния отдельного

¹ См.: Национальное богатство в условиях формирования рыночных отношений / Е.М. Бухвальд, В.К. Фальцман, Л.И. Нестеров и др. М., 1995. С. 321.

² См.: *Петти У.* Избранные работы. Трактат о налогах и сборах. М., 1997.

лица является объем его материального имущества, количества накопленных им ценностей, поэтому такое понимание переносилось и на нацию в целом.

Во Франции первая оценка НБ относится к 1789-му, в США - к 1805-му, в России - к 1864 г. С 1853 г. методологические проблемы измерения НБ становятся темой международных статистических конгрессов. При этом в зарубежной науке исследователи как раньше, так и на современном этапе, говоря о категории “богатство страны” в целом, применяют термин “национальное богатство”. Однако в определении наблюдается некоторая дифференциация по странам. Так, в немецкой экономической литературе употребляется словосочетание “народное богатство”, в англо-американских научных разработках - термин “национальное богатство”, за исключением работ Л. Кинга и Р. Ингалле, которые использовали термин “народное богатство”. Авторы, писавшие на романских языках (французский, итальянский), придерживаются определения “национальное”. Однако у французских исследователей встречается и другие словосочетания, такие как “богатство страны”, “совокупное богатство”.

Применение разных терминов отражалось на сущности понимания исследуемой категории. Так, в течение нескольких столетий авторы смешивали понятия богатства и дохода, понимая первое как поток. В результате в XIX в. в англоязычной литературе экономистами были введены две разновидности термина “богатство”: “богатство - капитал” и “богатство - доход”. Немецкие авторы (Л. Круг и др.) под НБ понимали конгломерат экономических показателей, характеризующих как поток, так и запас экономических благ.

Параллельно формируются два представления о национальном богатстве: либо НБ рассматривается как некий фонд, имеющийся в распоряжении страны на определенную дату, либо как периодические поступления - некий поток продук-

тов, перерабатываемый и осваиваемый страной в течение определенного периода. Вторая концепция являлась преобладающей в науке XIX в.

На наш взгляд, определение национального богатства как некоего потока за определенный период времени более свойственно понятию национального дохода или валового продукта. При более наукодоказательной и правомерной характеристике понятия НБ необходимо объединить эти два подхода, что и просматривается в работах современных авторов, поскольку часть “потока” потребляется со временем, а другая становится запасом, переходя на иной качественный уровень (потенциал экономики) - накопленное богатство.

К. Маркс для синтетических категорий народного хозяйства применял термин “общественный”, относящийся к стране в целом, что в русском языке соответствует понятию “народный”, однако определение его более специфично: “...общественное богатство - совокупность потребительных стоимостей, накопленных обществом за весь период его производственной деятельности”³.

Лишь к началу XX столетия из двух подходов к трактовке понятия НБ твердо закрепляется представление о нем как совокупности некоторых имущественных объектов, запаса хозяйственных ценностей, имеющихся в данной стране на определенную дату. Наиболее значительные исследования НБ в XX в. за рубежом проведены Р. Голдсмитом, рассчитавшим величину НБ в США за 1898-1948, 1905-1950, 1945-1958 гг., и П. Редферном, который определил объем НБ в Великобритании⁴.

Таким образом, для XVII и первой половины XVIII в. было характерно представление о НБ как совокупности произведенных материальных товаров в данный момент времени (У. Петти, А. Смит и др.).

³ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 27. С. 167.

⁴ См.: Голдсмит Р. Национальное богатство США в послевоенный период: Пер. с англ. М., 1968.

В XIX - XX вв. превалирует концепция о нем как потоке или периодическом поступлении благ (Д. Фрайдэй, А. Копеланд и др.). Только с середины XX в. национальное богатство отождествляется с накопленным запасом материальных и нематериальных ценностей (С. Кузнец, Р. Стоун Дж. Мид и др.).

В отечественной литературе советского периода до 40-х гг. XX в. безраздельно господствовал термин “народное богатство” как в применении к народному хозяйству СССР, так и к рыночному хозяйству зарубежных стран. Такая терминология была принята в официальных статистических публикациях. При этом богатство рассматривалось как совокупность созданных трудом человека материальных благ и введенных в эксплуатацию природных ресурсов, учитываемых в натуральных величинах. Наряду с этим ряд ученых-экономистов (Е. Роговский, А.И. Петров и др.) применяли термин “национальное имущество”.

Национальное имущество - часть национального богатства, созданная трудом человека в процессе общественного воспроизводства. Это запас материальных благ, которым общество располагает в каждый данный момент времени и может использовать для развития производства и непроемленного потребления. Он существует во всех фазах процесса производства - производственной сфере, в обращении, в сфере потребления и обслуживания населения.

Начиная с 60-х гг. XX в. существовавшая терминология исчезает из отечественных экономических изданий. Появляется новый термин - “национальное богатство”. Статистические учреждения официально стали исчислять национальное богатство. В основе этих исчислений лежали разработки С.Г. Струмилина, Т.Б. Рябушкина⁵ и др.

Однако существовали и противники данной трактовки. По мнению А.Л. Вайнштейна, необходимо было вернуться к тер-

⁵ См.: Струмилин С.Г. К теории планирования // План. хоз-во. 1928. № 11.

мину “народное богатство”. “Для капиталистического хозяйства, применение этого термина могло быть спорно. Но в условиях социалистического производства вполне приемлемо. Ибо в СССР доход и богатство страны принадлежит в прямом смысле целиком народу”⁶, - писал он.

Такое понимание рассматриваемой экономической категории было вызвано сильным влиянием идеологических идей советской России. Однако именно этот период истории характеризуется глубокой проработкой вопросов по исследуемой тематике и обширной информационной базой о состоянии экономики 40-80-х гг. XX в.

В настоящее время термин “национальное богатство” применяется во всех российских и международных экономических исследованиях.

Таким образом, национальное богатство - это имеющийся в обществе запас материальных и нематериальных благ, обеспечивающих непрерывность общественного воспроизводства и потребления.

В Современном экономическом словаре дается следующее определение: “Национальное богатство (НБ) - совокупность природных ресурсов, созданных средств производства, материальных благ, ценностей, которыми располагает страна”⁷.

Необходимо отметить, что показатели, отражающие процесс воспроизводства: производства, распределения, потребления и накопления, - могли бы дать наиболее полную характеристику макроэкономической ситуации в стране, ее ресурсного потенциала, если бы они имели единую стоимостную оценку всех составляющих НБ. Однако на протяжении нескольких столетий многочисленные исследователи тщетно пытались определить и количественно выразить данные характеристики. Даже на современном этапе не

⁶ См.: Вайнштейн А.Л. Народное богатство и народнохозяйственное накопление предреволюционной России. М., 1960. С. 8.

⁷ Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М., 1997.

создано универсальной стандартизированной методики оценки НБ разных стран, хотя попытки имеются.

Специфика отечественной экономической мысли в вопросах изучения категории “национальное богатство” заключается в фокусировании взглядов на материальных активах как главенствующем факторе экономического развития. Основой их служит труд как источник всех вещественных накоплений.

Первые работы по исчислению НБ в советской литературе принадлежат выдающемуся экономисту С.Г. Струмилину. По его определению, представленному в 1930-х гг., в НБ входит “...не только весь уже овеществленный и накопленный в вещном виде труд нации, но и значительная часть капитализированного дохода нации. Сюда входит, прежде всего, стоимость всей земли, т.е. капитализированная рента всей страны, а затем стоимость акций и тому подобных ценных бумаг, находящихся в обороте страны”⁸. Здесь автор рассматривает доход, приносимый финансовыми активами. Кроме того, он заявляет также о необходимости включения стоимости земли и лесных богатств (части природных ресурсов) в состав НБ страны. Для этого им были сделаны первые попытки самостоятельных оценок данных элементов богатств России.

Таким образом, НБ в его первой интерпретации состоит из материальных активов и капитализированного дохода (в виде части природных ресурсов и финансовых активов).

Необходимость определения направлений реформации и перспектив развития народного хозяйства того времени и создания всеохватывающей системы народнохозяйственного планирования привела к тому, что советские экономисты и статистики (С.Г. Струмилину, В.А. Базаров и др.) занялись практическим примени-

ем балансовых методов с целью построения системы балансов.

В основе построения Баланса народного хозяйства (БНХ) был положен принцип деления народного хозяйства на отрасли, производящие продукт и потребляющие его. Примат материального над нематериальным производством в науке и практике советского периода объяснялся главенством производства над потреблением.

На следующем этапе исследований С.А. Фалькнер выделил четыре признака, которыми должны обладать элементы НБ: “осязательность, долговременность, определенное местоположение и незначительность изменений в течение коротких периодов времени”. Само же богатство определяется им как “совокупность хозяйственных ценностей, находящихся в распоряжении определенного комплекса народонаселения и могущих быть использованными в качестве средства производства, потребления или долговременного пользования”. Данное определение в большой мере носит юридический характер. С.А. Фалькнер первым в истории советской экономики отметил, что определить богатство можно только в системе категорий воспроизводства. “Вне этого его состав и структура оказываются аморфными и не имеют физических границ”⁹.

С.Н. Прокопович занимался сбором, систематизацией и критическим анализом материалов об экономике страны. Его работы являются важными источниками по истории социально-экономического развития СССР в 1920 - 1930-х гг.

Автор использовал не категорию “народное богатство”, а специальный конструируемый собирательный показатель – “национальный активный капитал”, который охватывает совокупность матери-

⁸ Струмилину С.Г. К теории планирования // План. хоз-во. 1928. № 11. С. 59.

⁹ Цит. по: Федоренко Н.П., Дементьев В.Е., Гофман К.Г. и др. Общественное богатство: проблемы эффективной реализации экономического потенциала // Экономика и математические методы. М., 1991. Т. 27. Вып. 2. С. 218.

альных объектов производственного назначения: железные дороги, машины, скот, запасы товаров, монету, а из потребительских благ - жилые дома. Земля, здания, коллективного пользования, личные транспортные средства и прочие потребительские блага длительного и недлительного пользования в предлагаемую категорию не входят. Это отличает НБ от современных макроэкономических подходов. Им были сделаны попытки оценок и сравнения богатства России, США, Англии, Германии и Франции¹⁰.

1930-е гг. характеризуются развитием исследований в области методологии оценки НБ. Продолжаются разработки С.Г. Струмилина. Он выдвигает первые ограничения состава НБ: "Все даровые блага природы как воздух, речная вода, девственная почва, дикорастущий лес, не являясь продуктами труда, не могут войти и в состав НБ"¹¹. Таким образом, основной характеристикой для определения элементов богатства является, то, что они должны быть продуктом труда.

Другое ограничение состоит в том, что при социализме нельзя (вытекает из некапиталистической природы продукта) включать в НБ землю, другие угодья путем капитализации ренты, а также бумажные деньги. Таким образом, второе определение, предложенное автором, явно противоречит высказанным ранее положениям. При этом обе трактовки не соответствуют современным представлениям о НБ, поскольку в силу происходящих структурно-экономических, общественных и политических изменений для разных экономических систем характерно разнообразное экономическое мировоззрение.

В дальнейшем, изучая структуру НБ, С.Г. Струмилин делает следующий вывод: "Накопленные уже запасы ценностей, т.е. продукты прошлого общественного труда. Для нас это уже только продукт, ибо

¹⁰ См.: Прокопович С. Очерки хозяйства Советской России. Берлин, 1923.

¹¹ Струмилин С.Г. Указ. соч. С. 60.

товарная форма не характерна для социальных условий производства и распределения.

Соответственно в состав богатства не должны включаться потребительские стоимости, которые не могут накапливаться в запасах ценностей, т.е. услуги"¹².

Таким образом, автор исключал продукт отраслей непроектированной сферы из элементов НБ, что соответствует теоретической концепции БНХ, но противоречит принципам СНС.

С.Г. Струмилин предлагает следующую структуру НБ: 1) основные фонды; 2) оборотные фонды; 3) резервы. В 1957 г. он дает четкое определение категории "национальное богатство", основанное на марксистском учении: "В понятие НБ - мы считаем правильным включать только материальные блага, стоимость которых определяется овеществленным в них общественным трудом"¹³.

В 1940-1950-е гг. еще не было достаточно четко проведено различие между общественным продуктом и богатством как особыми экономическими категориями. М.В. Колганов, анализируя единство воспроизводства общественного богатства и общественного продукта, отмечал: "Поскольку воспроизводство общественного продукта есть обобщение воспроизводства общественного богатства за определенное время, например за год, то понятно, почему между тем и другим нет в сущности никакой принципиальной разницы"¹⁴.

Автор практически смешивает понятия богатства и продукта и не выделяет воспроизводство богатства как особую тематику политэкономической науки.

В работах А. Ноткина и Н. Цаголова¹⁵ анализируются определения содержания

¹² Струмилин С.Г. Указ. соч. С. 60.

¹³ Там же. С. 220.

¹⁴ Колганов М.В. Коллективная собственность и коллективное предпринимательство. М., 1993. С. 32.

¹⁵ Ноткин А.И. Проблемы социалистического воспроизводства. М., 1984; Развитие политической экономики в СССР и ее актуальные задачи на современном этапе / Под ред. Н.А. Цаголова. М., 1981.

НБ через взаимосвязь и взаимодействие продукта и богатства. По их мнению, изменение НБ в целом может быть рассмотрено только через движение общественного продукта. Процесс воспроизводства должен быть представлен в БНХ как процесс воспроизводства общественного богатства и общественного продукта, а не как процесс воспроизводства общественного продукта.

Такое замечание, на наш взгляд, целесообразно, поскольку рассмотрение воспроизводства через воспроизводство самого НБ представляется основой теории воспроизводства.

В 1954 г. в СССР выходит первое издание учебника “Политическая экономия”. В результате разработки методологических и теоретических проблем политической экономии были уточнены вопросы, имеющие отношение к определению НБ. Это создало качественно новые возможности для исследования НБ в 1940-1960 гг. В экономической литературе в центре внимания оказались вопросы обоснования содержания богатства, его структуры и состава, а также взаимосвязи богатства и продукта.

Исходной для преобладающей части богатства в модели многоукладного рыночного хозяйства является форма капитала. Теоретически и практически капитал неразрывно связан с понятием прибыли, в этом его основное содержание. Однако разные экономические школы принципиально расходятся в объяснении природы капитала и источника прибыли. Капитал рассматривается как сложное явление - как вещь или стоимость. Наиболее полный и обстоятельный ответ на вопрос о природе капитала дала теория К.Маркса, который не отождествлял капитал с какой-либо вещественной оболочкой, а разделял натуральную форму капитала и его стоимость, т.е. форму и сущность. Сущность капитала - авансированная стоимость, которая в результате эксплуата-

ции наемного труда приносит прибавочную стоимость. Форма капитала может быть любой: денежной, товарной, производительной (в виде сырья и оборудования, а также в виде наемной рабочей силы). Капитал, по Марксу, является специфической экономической категорией, выражающей определенный тип общественных отношений (социально-классовых), капитал всегда предполагает наемный труд, а наемный труд - капитал. Характеризуя капитал, Маркс подчеркивал, что он немислим без движения¹⁶. Лишь постоянно находясь в движении, меняя натурально-вещественные формы, капитал может реализовать свою функцию, а именно соединить средства производства с работниками в целях создания стоимости большей, чем была авансирована на организацию производства.

Капитал - это специфическая форма реализации собственности, приносящей ее владельцу определенный доход. Неоклассическая теория связывает понятие капитала прежде всего с притязанием на получение будущего дохода, подразумеваемая под капиталовложениями любые затраты, влекущие за собой отказ от текущего потребления и обеспечивающие получение определенного дохода в будущем.

Вплоть до XX столетия основным двигателем экономического развития выступали материальные факторы, но уже к середине XX в. определяющую роль в глобальном экономическом развитии стал играть человеческий фактор. Научно-технический прогресс выявил огромное значение знаний, образования и личности человека, поэтому на рубеже XIX-XX вв. сформировалось течение, которое трактовало как капитал самого человека (Л. Вальрас, Дж.М. Кларк, Г.Д. Маклеод, Дж. Мак-Куллох, И. Тюнен, И. Фишер, У. Фарр, Т. Уитштейн и др.) или приоб-

¹⁶ См.: Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25.

ретенные им качества и способности (Н. Сениор, Ф. Лист, Дж. Уолш и др.). Однако многие экономисты, признавая право на существование понятия “человеческий капитал”, вкладывали в него разное содержание, появились различные теории “человеческого капитала”. На сегодняшний день к человеческому капиталу относят знания, умения, навыки, приобретаемые посредством образования, профессиональной подготовки или практического опыта, которые могут быть использованы в производстве товаров и услуг. Формирование концепции человеческого капитала осуществлялось в процессе преодоления традиционных воззрений на капитал как некое однородное явление, что нашло отражение в так называемой расширительной трактовке национального богатства и капитала.

Человеческие способности, знания, дарования и навыки следует признать особой формой капитала, поскольку они:

- являются неотъемлемым личным достоянием, богатством человека;
- обеспечивают своему обладателю получение более высокого дохода в будущем за счет отказа от части текущего потребления;
- их формирование требует весьма значительных затрат от всего общества в целом;
- имеют свойство накапливаться.

Все перечисленные свойства позволяют включить человеческий капитал в состав национального богатства.

Расширительная трактовка категории капитала восходит к идеям американского экономиста начала XX в. И. Фишера, предложившего считать капиталом любой запас благ, производительное использование которого представляет собой не единичный акт, а продолжается в течение достаточно длительного периода и приносит доход. По его мнению, критерием отношения к капиталу является генерирование потока доходов в течение определенного времени, причем любой доход

всегда есть продукт капитала. Таким образом, согласно данной позиции капиталом является все, что может составить запас (все, что может накапливаться).

В настоящее время трактовки капитала многообразны (“вещные” и “денежные” теории, а также теория “человеческого капитала”). Капитал трактуется как стоимость, как авансированная стоимость, как стоимость, приносящая прибавочную стоимость, как стоимость, состоящая полностью из добавленной стоимости, как движение стоимости. В современных вещных трактовках капитал предстает как запас производственных благ, созданных экономикой для производства других товаров. Данный подход имеет наибольшее распространение и глубокую традицию, восходящую к классической политической экономии (А. Смит, Д. Рикардо и др.). Денежные концепции связывают понятие капитала с деньгами, ценными бумагами, финансовыми ресурсами. В целом, капитал как экономический феномен проявляется многогранно, принимает различные формы (с присущими им особенностями), выполняет многообразные функции, т.е. становится ведущим системообразующим компонентом экономики современного общества, понятие капитала охватывает все элементы общественного богатства.

Рост национального богатства непосредственно зависит от объемов производства в определенный временной промежуток. Для оценки результатов годового производства в нашей стране длительное время широко использовался показатель совокупного общественного продукта (СОП), представляющий собой множество всех материальных благ, созданных в стране в течение определенного периода. Он исчислялся как сумма стоимостей валовой продукции отраслей материального производства (промышленности, сельского хозяйства, лесного хозяйства, строительства и др.), т.е. оценивался сам факт создания продукта вне зависимости

от того, был данный продукт реализован или нет. При этом совокупный общественный продукт распадался на две части: фонд возмещения материальных затрат и национальный доход (НД). Поскольку СОП включал в себя многократный повторный счет материалов и сырья, в отечественной статистике был введен новый показатель - конечный общественный продукт (КОП), представлявший собой совокупность материальных благ, по-

ступающих в конечное производственное и личное потребление (т.е. часть СОП). Валовой внутренний продукт (ВВП) и валовой национальный продукт (ВНП) являются формами конечного общественного продукта.

В отличие от рассмотренных выше макроэкономических показателей, национальное богатство отражает многолетние результаты воспроизводства на макроуровне.

Концептуальные вопросы стратегии развития инфраструктуры в начале XXI в.

О.Б. Иванов

кандидат экономических наук

Московский институт электроники и математики (ГУ)

Теоретическим основам трансформации экономической системы России в настоящее время посвящена довольно обширная литература. Однако, хотя сегодня мы знаем об особенностях продвижения к рыночному хозяйству гораздо больше, чем десять лет назад, в экономической науке по-прежнему сохраняются существенные различия в отношении трактовки многих явлений и процессов, оптимальных вариантов экономической политики, оценки эффективности постсоциалистических преобразований в разных странах. Более того, в известном смысле можно говорить об “окостенении” основных подходов к анализу рыночной трансформации, проявляющемся в четком разделении ученых на сторонников и противников “Вашингтонского консенсуса”.

В научном плане основой размежевания взглядов в отношении оптимальной стратегии постсоциалистической трансформации стала принадлежность ученых к монетаристскому, с одной стороны, и, с другой стороны, к неокейнсианскому и институциональному течениям.

Для отечественной экономики большая опасность, по нашему мнению, состоит в следующем: процесс адаптации может настолько затянуться, что заметная часть материального и человеческого капитала окажется безвозвратно утерянной¹.

¹ Это явление есть смысл именовать “системным гистерезисом” - по аналогии с понятием “гистерезис”, применяемым в макроэкономической теории для характеристики таких ситуаций, когда текущие и, казалось бы, преходящие колебания конъюнктуры приводят к неблагоприятным долгосрочным изменениям траектории экономического развития в целом.

Очевидно, что российская экономика в 1990-е гг. понесла очень большие потери долгосрочного плана.

Представители монетаризма выступают в пользу создания “сетки социальной безопасности” и скептически относятся к пассивной (т.е. нацеленной исключительно на амортизирование структурной ломки) промышленной политике, полагая, что она обязательно сопряжена, во-первых, с сохранением неэффективных производств, во-вторых, с произволом чиновников и с распространением коррупции. Мы же отметим, что, хотя такие опасности существуют, известны механизмы, обеспечивающие постепенное, но неуклонное усиление давления рынка на находящиеся в процессе адаптации производства, равно как и методы реформирования госслужбы, направленные на качественное повышение ее эффективности. А вот перенесение всей тяжести адаптации на инструменты социальной политики чревато, во-первых, выбраковкой потенциально эффективных производств, во-вторых, перегрузкой самой “сетки социальной безопасности”, в-третьих, возникновением серьезнейших социальных проблем, связанных с безработицей. Исходя из этого, в специфических целях облегчения процесса адаптации нашей экономики к требованиям рынка представляется необходимым использование инструментов как промышленной (пассивной), так и социальной политики.

С нашей точки зрения, в основу экономической стратегии должно быть положено отвечающее господствующим общественным предпочтениям представление

о будущем характере российской экономики и ее месте в глобальном хозяйстве. Эти предпочтения явно не совпадают с теми результатами, которые способны обеспечить свободное действие рыночного механизма: исходя из текущих сравнительных преимуществ Россия практически обречена на сугубо топливно-сырьевую специализацию, на потерю оказавшихся невостребованными человеческого капитала и научно-технического потенциала. Между тем даже из самых общих соображений понятно, что перегруппировка производственных и человеческих ресурсов дала бы большой рыночный эффект, но в будущем (иными словами, речь идет о динамических сравнительных преимуществах). В социальном плане проведение либеральной политики означает применительно к нашим реальностям консервацию колоссального имущественного неравенства. У нас нет альтернативы проведению активной социальной и промышленной политики. Только корректировка действия рыночных сил способна в данных условиях обеспечить формирование желательных социальных отношений, реализацию динамических сравнительных преимуществ и решение более или менее амбициозных задач, касающихся положения страны в мировой экономике и политике. При этом ценой подобной политики в краткосрочном плане, действительно, может быть более низкий уровень текущего дохода, нежели тот, который в идеале достижим при проведении последовательно либеральной политики. Очень странно, однако, когда в нынешних условиях с последовательно либеральной политикой начинают связывать модернизацию российской экономики и смягчение имущественного неравенства.

Предназначение современной экономической науки не оценка “правильности” или “ошибочности” тех или иных ценностных установок, а выявление последствий их реализации для размещения ограниченных ресурсов. Отметим, что вы-

бор оптимальных инструментов проведения структурной политики - дело весьма непростое, ибо одни и те же цели достижимы различными способами. В любом случае соответствующие решения надлежит принимать на основе конкретного анализа, а не идеологизированных представлений о степени “рыночности” тех или иных инструментов. Предстоит создавать условия для концентрации крайне ограниченных ресурсов на тщательно отобранных направлениях, дающих шанс на возврат в обозримом будущем страны в ряды передовых в экономическом отношении государств. Жестким законам рыночной экономики придется дать возможность безжалостно выбраковать многие из тех видов деятельности, которые не войдут в число приоритетных.

Сегодня структурные реформы стали одним из важнейших элементов пакета мер, предлагаемого для российской экономики отечественными и зарубежными представителями монетаризма. Само по себе внимание к разнообразным институциональным преобразованиям следует только приветствовать. Вместе с тем в нынешнем виде концепция “структурных реформ” страдает минимум двумя крупными недостатками. Первый заключается в отсутствии сколько-нибудь ясного представления о сравнительной значимости тех или иных преобразований; в результате усилия властей зачастую направлены на второстепенные объекты, причем из-за отсутствия необходимых предпосылок для их разумного реформирования соответствующие усилия приносят, скорее, вред, чем пользу. Второй недостаток связан с идеологической заданностью предлагаемых мер, их подгонкой под модель “экономики совершенной конкуренции”. Такой подход входит в противоречие не только с преобладающими в российском обществе предпочтениями, но и с конкретными условиями функционирования нашей экономики. В результате некоторые преобразования оказываются со-

пряженными с серьезными социальными и экономическими рисками². Эти концептуально-программные изъяны явно прослеживаются³.

Очевидно, следует принять комплекс мер, в результате реализации которых основной “инвестиционной функцией” коммерческих банков станет предоставление предприятиям и другим хозяйственным организациям оборотного капитала (разумеется, на кредитной основе); что касается долгосрочных кредитных вложений, то специализирующимися на них финансовыми посредниками призваны стать инвестиционные, пенсионные и страховые фонды. Необходимо, думается, пересмотр отношения к инвестициям коммерческих банков в акции отечественных и зарубежных компа-

² См.: *Некителов А.* От квазирынка - к рынку // Рос. экон. журн. 2001. №2. С. 10.

³ Сфера финансовых институтов в течение всего периода “радикальных реформ” находилась в удручающем состоянии и не выполняла своей основной функции - трансформации сбережений в инвестиции. Декоративный характер носит российский фондовый рынок, никак не удается восстановить межбанковский кредитный рынок, крайне ограничены масштабы краткосрочных кредитов и фактически отсутствуют долгосрочные кредиты реальному сектору экономики. Активные операции коммерческих банков и других финансовых посредников в значительной мере сводились к вложениям в государственные ценные бумаги и иностранную валюту. Слабость финансовой инфраструктуры очевидным образом проявилась в августе 1998 г., когда ее фактический крах вызвал колоссальные потери у корпоративных и индивидуальных клиентов российских банков, поставил на грань развала платежно-расчетную систему (а саму страну - на грань экономического хаоса). Причины такого положения дел во многом вне финансовой сферы: ее отрыв от реальной экономики вызван базовыми деформациями хозяйственной системы (трудно представить себе нормальный банк, кредитующий неликвидных производителей). Вместе с тем следует иметь в виду, что перевод экономики в подлинно рыночный режим функционирования лишь создаст условия для формирования эффективной финансовой инфраструктуры. Остаются сложные проблемы финансового оздоровления этого сектора, рационализации разделения труда внутри него и характера его взаимодействия с международной финансовой системой.

ний, так как акции не относятся к разряду ликвидных финансовых инструментов из-за внутренне присущей их котировкам широкой амплитуды колебаний, и их чрезмерная доля в активах способна существенно снизить надежность банка.

Целенаправленное формирование инфраструктуры, которая во многом определяет оптимизацию планирования и организацию рыночного хозяйства становится объективной необходимостью в результате перехода к интенсивному типу воспроизводства. По мере развития воспроизводства, усложнения воспроизводственных связей, усиления кооперативных взаимоотношений возрастает экономическая необходимость сокращения времени и снижения издержек обращения продукции, обеспечения устойчивой информационно-связи между составляющими воспроизводства, между производителем и потребителем. Эта необходимость реализуется рыночной инфраструктурой, ее обновлением, что является многосложным процессом и требует изучения и обновления системы научных понятий.

Усиление инфраструктурного обеспечения можно отнести к основным направлениям интенсификации и роста эффективности рыночного процесса. В то же время анализ экономической литературы свидетельствует, что понятие рыночной инфраструктуры до настоящего времени носит весьма общий характер вследствие недооценки критериального подхода в методологии исследования. Произвольному толкованию понятия и, отсюда, несопоставимости результатов способствует отсутствие единой информационной базы инфраструктуры рынка той или иной территории. Недоработки в определении категорий инфраструктуры рынка вели к недоучету в структурной политике необходимости оптимального развития инфраструктурного обеспечения. Это привело народное хозяйство к нарушению “судистой системы” экономики, оказалось наиболее слабым звеном в общей цепи.

Особенно обострилась данная проблема в нынешних условиях.

К числу важных вопросов, которые предстоит решить, относится разработка методических основ наиболее эффективного размещения объектов рыночной инфраструктуры в различных регионах, выявление комплекса факторов, определяющих эффективность ее территориальной организации, условий наибольшей отдачи инвестиций, а также нормативное обеспечение планирования региональной инфраструктуры с учетом критериев ее народнохозяйственной эффективности. В связи с тем, что инфраструктура, во-первых, характеризует в целом жизнедеятельность всего народнохозяйственного комплекса и, во-вторых, включает весь набор объектов интеграционного процесса межотраслевого и межтерриториального назначения, возникает острая потребность в новой модели рыночного взаимодействия на микро- и макроуровне.

В экономической литературе существует два методологических подхода к определению сущности и содержания инфраструктуры: отраслевой и функциональный⁴. В качестве критерия, по наше-

⁴ Согласно первому подходу инфраструктура определяется как совокупность отраслей хозяйствования, обеспечивающих общие условия воспроизводства. Здесь появляются неточности в отношении критериев по установлению круга отраслей, которые включаются в инфраструктуру, в связи с чем у авторов такого подхода возникает одна из сложных и дискуссионных проблем относительно классификационного состава отраслей и подотраслей, входящих в инфраструктурный комплекс: используется множество оценочных критериев, когда пытаются определить, относится или нет та или иная отрасль к инфраструктурному комплексу.

Другой методологический подход, функциональный, является, на наш взгляд, более продуктивным. В этом случае инфраструктура определяется как особая совокупность организационных, производственных и социальных функций. Однако и здесь, хотя и имеется возможность через функции раскрыть экономическое содержание инфраструктуры, возникает тот же вопрос: в каком случае относить ту или иную отрасль (подотрасль) к инфраструктурному комплексу, если она выполняет одну или совокупность функций в том или другом наборе?

му мнению, нужно избрать ключевую совокупную функцию, определяемую экономической сущностью инфраструктуры. Анализ методологических подходов к различным точкам зрения об экономической сущности инфраструктуры и причинах ее обособления в самостоятельный комплекс позволяет выразить экономическую сущность инфраструктуры через ее категорию, отражающую определенную систему экономических отношений в связи с соответствующим блоком производительных сил.

Итак, по нашему мнению, инфраструктуру можно определить как объективно сложившуюся систему общих условий обеспечения общественного воспроизводства, представляющую совокупность рациональных технико-технологических, организационно-экономических, информационных, социальных и других взаимосвязей по эффективному обслуживанию функционирования структурообразующих отраслей и жизнеобеспечения населения. Однако, по нашему убеждению, хотя как экономическая категория “инфраструктура” давно и прочно вошла в научный и хозяйственный оборот, ее сущность, содержание, функции, структура и другие важнейшие компоненты еще долго будут оставаться открытыми для исследования учеными и освоения практиками, поскольку проблема инфраструктуры многоаспектна и сложна. Ее решение имеет большое научное и хозяйственное значение.

Экономическая суть инфраструктуры в целом является глубинной сущностью первого порядка любого вида инфраструктуры. Данное понятие выражает совокупность наиболее устойчивых, глубинных свойств производственных отношений, связанных с общим предметом всех видов и форм инфраструктуры, определяющих их генетическое происхождение, характер и общую направленность действия. Из этого следует, что глубинная

экономическая сущность инфраструктуры заключена в сущности инфраструктуры воспроизводства социально-экономической системы. Отсюда следует, что устойчивое существование и развитие социально-экономической системы возможно лишь при ее устойчивом воспроизводстве, с соответствующим инфраструктурным обеспечением, целостным инфраструктурным комплексом.

В последнее время исключительная роль в обеспечении общих условий воспроизводства принадлежит информационному и научному обеспечению, образованию, повышению квалификации, системе финансово-кредитного обеспечения. Все это подтверждает объективность выводов, сделанных К. Марксом: причина и внутренняя природа инфраструктуры как системы общих условий воспроизводства определяются общественным разделением и органически связанной с ней кооперацией труда. Так или иначе это отражается в выводах многих ученых, внесших вклад в развитие теории и методологии инфраструктуры⁵.

Интенсификация научных исследований рыночной инфраструктуры связана с повышением ее роли и места в экономике, в современном развитии⁶.

Отсутствие достаточно обоснованного методологического инструментария, адекватно отражающего реальное состояние развития рыночных инфрасистем и их возможностей, ставит задачу комплексного исследования рассматриваемой сферы на различных уровнях экономической иерархии.

Несмотря на то, что инфраструктура большинством экономистов понимается как важная составная часть общей структуры экономики, до сих пор ведется спор относительно ее роли и места в рыночных отношениях.

Инфраструктура является структурным элементом рыночной экономической системы, обеспечивающим эффективность контактов между субъектами рынка. В условиях рыночной экономики все институты инфраструктуры тесно связаны между собой и взаимодействуют в процессе выполнения тех или иных функций.

⁵ П. Самуэльсон, например, отмечал: "Государство сознательно идет на инвестиции в инфраструктуру, так как увеличение общественного вспомогательного капитала создает неосознаваемые выгоды, от которых нельзя ожидать денежных прибылей частных инвесторов, так как масштабы некоторых из них слишком велики для ограниченных рынков частного капитала, а другие будут окупаться в течение слишком долгого срока, чтобы частные инвесторы ими интересовались" (*Самуэльсон П. Экономикс*. - М., 2002. Т. 2. С. 324).

⁶ Анализ точек зрения западных экономистов о сущности инфраструктуры приводит к общему выводу: все они определяют инфраструктуру как комплекс общих условий, обеспечивающих развитие основных отраслей народнохозяйственного комплекса и удовлетворяющих потребности всего населения. Значительная часть отечественных экономистов склонна придерживаться той точки зрения, что основное ядро сущности инфраструктуры обеспечивает общие условия труда и производства, а также взаимосвязь производства и потребления. Однако по многим сущностным моментам содержания инфраструктуры экономисты расходятся во мнениях.

Анализ применимости подходов к оценке рыночной стоимости интеллектуальной собственности

Д.В. Шишляев

Московская финансово-промышленная академия

Рынок интеллектуальной собственности (ИС), являющейся необходимым элементом экономической системы, активно развивается в современных условиях РФ. Спрос на ИС, приносящую доход, постоянно растет как со стороны инвесторов, так и со стороны предпринимателей России. Доля не отраженных на балансе объектов ИС в структуре активов всех хозяйствующих субъектов российской экономики уже составляет 10-20% (по данным ЗАО "СОИС")¹. Таким образом, оценка стоимости и последующая постановка на баланс ИС в качестве нематериальных активов (НМА) являются на сегодняшний день актуальной проблемой.

Для отражения рыночной стоимости имущественного комплекса предприятия (бизнеса) ИС необходимо ставить на баланс также по рыночной стоимости, определенной в соответствии с законодательством. Согласно стандартам оценочной деятельности, рыночная стоимость рассчитывается с использованием доходного, сравнительного и затратного подходов. Однако вопрос применимости различных подходов к оценке стоимости объектов ИС в современных условиях РФ остается открытым. Мы постарались проанализировать текущее состояние рынка ИС и представить нижеследующие выводы по данному вопросу (см. таблицу).

Право на воспроизведение, распространение и импорт. Необходимо учитывать, что право на воспроизведение, право на распространение и право на импорт являются

отдельными объектами авторского права и могут быть предоставлены автором различным лицам (юридическим или физическим).

В связи с вышесказанным оценщик должен учитывать, какой именно объем прав он оценивает, так как, например, стоимость права на воспроизведение можно рассчитать только в совокупности со стоимостью на иные права (например, в совокупности с правом на распространение).

Наибольшую применимость доходного подхода к оценке стоимости данного объема прав на объект подтверждает тот факт, что существует возможность построения достоверного денежного потока от предоставления данного объема прав на объект другому лицу (например, доход от предоставления права на воспроизведение и распространение автором издательству).

Применение сравнительного подхода затруднительно в связи со сложностью внесения корректировок в стоимость объектов-аналогов (например, корректировку на отличия в художественной ценности двух романов очень сложно выразить в стоимостном выражении).

Затратный подход применим с точки зрения убытков, понесенных лицом, которому принадлежит право, т.е. стоимостью данного объема прав на объект по затратному подходу будет сумма затрат, понесенных с целью пресечения неправомерного использования объекта.

Право на запись и право на подвижные изображения. Указанные права являются разновидностью права на воспроизведение, следовательно, применимость подходов будет аналогичной. Однако в ходе

¹ По материалам сайта ЗАО "Федеральный институт сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса". - <http://www.sois.ru/>

Предпочтительность применения подходов к оценке объектов ИС*

<i>Вид неосязаемого актива</i>	<i>В первую очередь</i>	<i>Во вторую очередь</i>	<i>Слабо применим</i>
Авторские права: имущественные права авторов			
Право на воспроизведение, распространение и импорт	Доходный	Сравнительный	Затратный
Право на запись и право на подвижные изображения	Доходный	Сравнительный	Затратный
Право на публичный показ или публичное исполнение	Доходный	Сравнительный	Затратный
Право на передачу в эфир и право на сообщение для всеобщего сведения по кабелю	Доходный	Сравнительный	Затратный
Право на перевод и переработку произведения	Доходный	Сравнительный	Затратный
Авторские права: смежные с авторскими права			
Права исполнителей	Доходный	Сравнительный	Затратный
Права производителей фонограмм	Доходный	Сравнительный	Затратный
Права организаций эфирного и кабельного вещания	Доходный	Сравнительный	Затратный
Право на программы для ЭВМ и базы данных			
- созданные для внешнего использования, т.е. для продажи	Доходный	-	Затратный/ Сравнительный
- созданные для внутреннего использования, т.е. не для продажи	Затратный	-	Доходный/ Сравнительный
Право на топологию интегральной микросхемы	Доходный/ Сравнительный	-	Затратный
Средства индивидуализации			
Право на товарный знак (ТЗ), знак обслуживания	Доходный	Затратный	Сравнительный
Право на фирменное наименование	Доходный	Сравнительный	Затратный
Право на наименование места происхождения товаров (услуг)	-	-	-
Объекты патентного права			
Право на изобретение	Доходный	Сравнительный	Затратный
Право на полезную модель	Доходный	Сравнительный	Затратный
Право на промышленный образец	В зависимости от ситуации		
Право на селекционное достижение	Доходный	Сравнительный	Затратный
Иные объекты ИС			
Право на пресечение недобросовестной конкуренции	Доходный	Затратный	Сравнительный
Деловая репутация (гудвилл)	Доходный	Затратный	Сравнительный
Право на коммерческую тайну (ноу-хау)	Доходный/ Затратный	Доходный/ Затратный	Сравнительный

* Разработано применительно к условиям РФ на базе исследования, опубликованного в книге: Gordon V. Smith, Russel L. Parr. Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets. 2nd Ed. N.Y., 1994.

оценки данного объема прав на объект необходимо учитывать, что право на запись (например, песню) может принадлежать нескольким авторам в совокупности, т.е. одному автору может принадлежать право

на музыку, другому автору - право на текст песни, третьему - право исполнителя.

Стоит учитывать, что стоимость права на запись либо права на подвижные изображения рассчитать практически невоз-

можно, если оно идет не в совокупности с правом на распространение.

Право на публичный показ или публичное исполнение. Данное право позволяет распространить объект авторского права, при этом не обладая правом на распространение.

Применение доходного подхода наиболее предпочтительно в связи с возможностью построения обоснованного денежного потока (например, доходы от публичного показа произведения в кинотеатре).

Применение сравнительного подхода затруднено сложностью расчета корректировок, однако применимо в связи с развитым рынком купли-продажи данных прав в РФ в последнее время.

Затратный подход применим с точки зрения суммы затрат, понесенных с целью пресечения неправомерного использования объекта.

Право на передачу в эфир и право на сообщение для всеобщего сведения по кабелю. Указанные права аналогично правам на публичный показ или публичное исполнение позволяют распространить объект, при этом не обладая правом на распространение.

Применимость подходов аналогична применимости подходов к оценке стоимости прав на публичный показ или публичное исполнение.

Право на перевод и переработку произведения. В ходе перевода или переработки произведения возникают так называемые “производные” произведения, охраняющиеся авторским правом. На производные произведения распространяется тот же объем прав, что и на оригинальные, однако, например, для воспроизведения и распространения производного произведения необходимо разрешение не только автора производного произведения, но и автора оригинального произведения. Это необходимо учитывать при оценке стоимости в рамках всех подходов.

Права исполнителей. Наибольшую применимость доходного подхода показывает возможность достоверного расчета денежного потока, не связанного с особы-

ми сложностями (например, денежные вознаграждения за каждый вид использования исполнения или постановки).

Применение сравнительного подхода допустимо в связи с возможностью передачи (т.е. продажи) по договору всех исключительных имущественных прав (за исключением неимущественных, таких как право на имя) любым другим лицам. Затратный подход применим с точки зрения суммы затрат, понесенных с целью пресечения неправомерного использования объекта.

Права производителей фонограмм. Применение доходного подхода наиболее предпочтительно в связи с возможностью достоверного расчета стоимости на основе построения обоснованного денежного потока от правомерного использования объекта (например, доходы от продажи экземпляров фонограммы, сдачи в прокат).

Сравнительный подход не дает столь точных результатов в связи со сложностью расчета корректировок цен объектов-аналогов. Затратный подход применим с точки зрения суммы затрат, понесенных с целью пресечения неправомерного использования объекта.

Права организаций эфирного и кабельного вещания. Доходный подход применим на основе построения обоснованного денежного потока от правомерного использования объекта (например, доходы от предоставления права на воспроизведение записи передачи другой организации, доходы от транслирования передачи в местах с платным входом).

Применение сравнительного подхода затруднено сложностями обоснованного расчета корректировок цен аналогов. Затратный подход применим с точки зрения суммы затрат на создание передачи (затраты могут быть значительны) либо затрат, понесенных с целью пресечения неправомерного использования объекта.

Право на программы для ЭВМ и базы данных, созданных для внешнего использования, т.е. для продажи. Применение доходного подхода к оценке стоимости данного типа

объектов применимо в связи с возможностью продажи прав на использование оцениваемым объектом большому числу внешних пользователей, и, следовательно, возможно построение обоснованного денежного потока (также для формирования денежного потока можно брать за основу доходы от продажи или временной уступки части прав на изготовление и продажу копий объекта по лицензии).

Применение сравнительного подхода в данном случае затруднительно в связи с тем, что на российском рынке информационных технологий сделки по купле-продаже исключительных прав на программы для ЭВМ и базы данных носят единичный характер, а скорректировать и обосновать разницу, например, в стоимости права на распространение и права на импорт практически невозможно.

Затратный подход в российских условиях зачастую не отражает действительной стоимости исключительных прав на подобный тип объектов, так как затраты на привлечение группы программистов и доходы от продаж многотысячных копий несоизмеримы.

Право на программы для ЭВМ и базы данных, созданные для внутреннего использования, т.е. не для продажи. В данной ситуации наиболее применим затратный подход в связи с тем, что подобные объекты, как правило, создаются для внутрифирменного использования и предназначены для данной конкретной компании, данных конкретных условий и целей, т.е. применение в других компаниях либо невозможно, либо не будет давать значительно положительного результата. Таким образом, стоимостью подобного типа объектов будет сумма затрат на создание оцениваемого объекта на дату оценки.

Применение доходного подхода связано со значительными трудностями, так как выделить и обосновать денежный поток в большинстве случаев невозможно. Применение сравнительного подхода затруднительно в связи с тем, что созданный для

конкретных целей, конкретной компании объект не будет иметь такой же ценности для стороннего покупателя, следовательно, рынок купли-продажи ограничен.

Право на товарный знак, знак обслуживания. Доходный подход наиболее применим к данному типу объектов в связи с тем, что существует возможность построения денежного потока на основании платы за предоставление права на использование товарного знака по лицензии.

Применение затратного подхода возможно на основании расчета: затрат на регистрацию товарного знака и на поддержание в силе, затрат на его рекламу и маркетинговые исследования и других затрат, связанных с созданием товарного знака (например на привлечение стороннего дизайнера, художника и т.д.).

Применение сравнительного подхода к оценке стоимости товарных знаков возможно только в исключительных случаях, так как рынок их купли-продажи в РФ на текущий момент неразвит и информация о сделках в основном носит закрытый характер.

Право на фирменное наименование. Применение доходного подхода наиболее предпочтительно в связи с возможностью построения денежного потока на основании платы за использование фирменного наименования (например, вознаграждение за временное пользование на основании договора коммерческой концессии).

Применение сравнительного подхода к оценке фирменных наименований затруднительно в связи с тем, что фирменное наименование неотделимо от юридического лица и может быть продано только как единое целое. Однако применение сравнительного подхода к оценке стоимости фирменных наименований возможно в случае оценки двух аналогичных предприятий и существующей разницы в стоимости при сравнимом объеме чистых активов. Но в этом случае возникает сложность в распределении стоимости между такими объектами, как “деловая репутация” и “фирменное наименование”.

Затратный подход слабо применим в связи с тем, что зачастую невозможно выделить из затрат, связанных с созданием юридического лица, деятельностью, маркетингом и рекламой, именно те затраты, которые связаны с фирменным наименованием.

Право на наименование места происхождения товаров (услуг). На наш взгляд, стоимость данного вида объектов равна нулю, так как данное право является неисключительным и подразумевает специфические особенности местоположения производства и, возможно, специфические особенности “человеческих ресурсов” в данном местоположении. Таким образом, стоимостью права на наименование места происхождения товара является стоимость организации бизнеса, отвечающего условиям закона. Стоимость права на наименование места происхождения товаров неотделима от стоимости бизнеса.

По своей экономической сути стоимость права на наименование места происхождения товаров является составляющей стоимости “деловой репутации” и оценивается только в совокупной стоимости “деловой репутации”.

Право на изобретение. К оценке стоимости прав на изобретения наиболее применим доходный подход, так как почти всегда существует возможность построения денежного потока (например, доходы от производства более совершенного товара, доходы от предоставления права на использование по лицензии и т.д.).

Применение сравнительного подхода возможно в современных рыночных условиях РФ, так как рынок купли-продажи патентов на изобретения достаточно развит, однако в недостаточной степени для широкого применения сравнительного подхода к оценке стоимости прав на специфические изобретения. Применение сравнительного подхода также усложняется тем, что достоверно обосновать вносимые корректировки не всегда возможно. Также стоит отметить, что сравнитель-

ный подход к оценке стоимости прав на пионерные изобретения практически невозможен.

Применение затратного подхода к оценке стоимости прав на изобретения в большинстве случаев не связано с проблемами и обосновано с точки зрения наличия исходной документации по понесенным затратам. Однако следует учитывать, что создание изобретения - в основном результат не затрат, понесенных создателем, а результат творческой мысли автора изобретения, т.е., как правило, сумма затрат на создание никак не связана с рыночной стоимостью права на изобретение.

Право на полезную модель. Применимость подходов аналогична подходам к оценке стоимости прав на изобретения. Разница между полезной моделью и изобретением - в различном изобретательском уровне, т.е. на тот объект, на который не удалось получить патент на изобретение в связи с низким изобретательским уровнем, можно получить патент на полезную модель.

Отличием является то, что применение сравнительного подхода более реально к оценке стоимости прав на полезную модель, так как количество зарегистрированных полезных моделей более значительно и, соответственно, более развит рынок купли-продажи прав на полезные модели.

Право на промышленный образец. Применимость подходов к оценке стоимости прав на промышленные образцы в основном зависит от того, какой исходной информацией обладает оценщик и к какой отрасли относится оцениваемый промышленный образец.

Применение затратного подхода к оценке стоимости права на промышленный образец в отличие от изобретения и полезной модели отражает достоверную стоимость, так как для создания промышленного образца требуется квалифицированная высокопрофессиональная работа конструкторов, инженеров, дизайнеров, а не изобретательский уровень.

Право на селекционное достижение.

Практика оценки стоимости прав на селекционные достижения не распространена столь широко, в отличие от иных объектов патентного права.

Применимость подходов и обоснование являются аналогичным применимости подходов к оценке стоимости изобретений, так как данные виды объектов очень близки по своей сути. Однако отличие селекционных достижений от других объектов состоит в том, что патентообладатель обязан поддерживать сорт (породу) в таком состоянии, чтобы признаки, указанные в описании сорта (породы), сохранялись в течение действия патента (например, необходимо учитывать эти дополнительные расходы при построении денежного потока).

Право на коммерческую тайну (ноу-хау).

Право на коммерческую тайну - самый универсальный вид ИС. В режиме коммерческой тайны могут охраняться любые сведения, не противоречащие законодательству и имеющие ценность в силу неизвестности другим участникам хозяйственного оборота.

Доходный подход наиболее применим к тем объектам коммерческой тайны, которые непосредственно связаны с формированием денежного потока компании (например, снижение себестоимости, экономия на отходах производства, экономия на трудозатратах и т.д.).

Затратный подход наиболее применим в тех случаях, когда в режиме коммерческой тайны охраняются сведения, прямо или косвенно не связанные с формированием денежного потока компании, однако затраты, связанные с созданием (покупкой) данного объекта, известны.

Применение сравнительного подхода в большинстве случаев невозможно, так как, во-первых, информация об объекте купли-продажи недоступна (в связи с особенностью “коммерческой тайны” как объекта), а во-вторых, рынок купли-продажи “коммерческой тайны” в РФ на текущий момент недостаточно развит.

Право на пресечение недобросовестной конкуренции.

Наиболее применимым подходом к оценке стоимости права на пресечение недобросовестной конкуренции является доходный подход. Это связано с тем, что при наличии факта недобросовестной конкуренции компания, на которую направлен данный факт, несет убытки, прямые или косвенные. Стоимостью данного права будет капитализированная величина убытков, являющихся разницей между денежным потоком, который получила бы компания, если бы подобного факта не существовало, и денежным потоком с учетом наличия факта недобросовестной конкуренции.

Применение затратного подхода также оправданно, с той точки зрения, что стоимостью права на пресечение недобросовестной конкуренции будут являться те затраты, которые будут понесены для нивелирования факта недобросовестной конкуренции, т.е. затраты, необходимые для покрытия убытков компании, в отношении которой зафиксирован факт недобросовестной конкуренции.

Сравнительный подход, на наш взгляд, неприменим к оценке стоимости данного типа объектов.

Деловая репутация (гудвилл). Стоимость “деловой репутации” компании рассчитывается разными способами.

Один из наиболее распространенных следующий: стоимость “деловой репутации” равна разнице между рыночной стоимостью компании и рыночной стоимостью ее активов за вычетом обязательств. В данном случае применимость подходов к оценке такая же, как и при оценке бизнеса.

На текущем этапе развития оценочной деятельности в России наиболее применим к оценке стоимости бизнеса доходный подход, так как он наиболее адекватно показывает результативность деятельности компании.

Менее адекватные результаты дает затратный подход. Он также широко распространен в практике оценки стоимости

бизнеса в связи с тем, что базируется на достоверной исходной информации.

Основным проблемным подходом является сравнительный. Это связано с недостаточно развитым фондовым рынком, отсутствием организованного рынка купли-продажи готового бизнеса, сложностями использования зарубежных аналогов и закрытостью российской экономики как таковой.

Второй из распространенных методов расчета стоимости “деловой репутации” следующий: стоимость “деловой репутации” равна капитализированной разнице между доходами организации и усредненными доходами других компаний отрасли, при том же объеме чистых активов, т.е. капитализированной “сверхприбыли”.

В данном случае единственный используемый подход - это доходный.

Право на топологию интегральной микросхемы. Применение доходного и сравнительного подходов наиболее применимо в связи с особенностью данного типа объектов, так как топология интегральной микросхемы охраняется только в случае

оригинальности, т.е. наличия творческого вклада автора.

Как уже говорилось выше, творчество - результат не затрат, а особенности восприятия, анализа и деятельности человека.

Таким образом, уже сейчас, в условиях недостаточно развитого рынка интеллектуальной собственности, существует возможность осуществлять оценку стоимости данных объектов и последующую постановку на баланс в качестве нематериальных активов.

Эффективное использование интеллектуального потенциала российских предприятий позволило бы им получать значительные прибыли, повышать инвестиционную привлекательность и соответствовать международному уровню.

Оценка стоимости и управление интеллектуальной собственностью предприятий является насущной проблемой для нашей страны. Успешное решение этих проблем не только позволит повысить конкурентоспособность предприятий, но и создаст новый потенциал для устойчивого развития российской экономики в целом.

Взаимодействие отраслевых и региональных аспектов в регулировании инвестиционного процесса при различных типах институциональной организации социально-экономических систем

И.Ф. Гиззатуллин

Казанский государственный технический университет

Необходимость рассмотрения типов институциональной организации социально-экономических систем обусловлена потребностями уточнения организационной системы механизмов взаимодействия, функционирования отраслевых и региональных составляющих в контексте регулирования инвестиционного процесса в структуре сложных и многоаспектных хозяйствующих субъектов в рамках современной российской хозяйственной системы.

Характерными существенными признаками для каждого региона является наличие определенных, выраженных в различной степени институционально-инфраструктурных качеств, в этой связи, по нашему мнению, определение модификации и дифференциации институциональных механизмов позволит уточнить состав, структуру, функции, особенности функционирования, состояние и контуры региональных хозяйственных систем, а также пути взаимодействия их сред с другими системами.

Российскую хозяйственную систему на данном этапе развития можно определить как трансформационную экономику, переходящую от одного типа неравновесия к другому, переживающую во многом деструктивный кризис при сохраняющемся доминировании институтов власти, с периодическими “переключениями” режима центробежных и центростремительных тенденций на уровне региональных и корпоративных групп, состоящую из различных макрорегиональных кластеров с собственными адаптивными стратегиями и сценариями и при этом достаточно

жестко “скрепленную” сильными системообразующими связями - общей институциональной матрицей, институционализированными функциями и институциональными факторами¹.

Особенностью российской экономики как экономики трансформационной является сохранение институциональной (производственной, организационной, отраслевой и т.д.) структуры, унаследованной от советской хозяйственной системы, при радикальном изменении целевых установок управляющей подсистемы, перестройке структуры спроса и предложения на рынках потребительских и капиталовых товаров, значительном расширении внешних связей с мировой хозяйственной системой.

В данной связи при решении научных задач типологии и классификации моделей институциональной организации социально-экономических систем целесообразно типологически определять исходя из исторических типов хозяйственных систем и их общесистемных механизмов. В процессе общего кризиса, бифуркации и перехода хозяйственной системы от одного исторического типа к другому институциональный механизм трансформируется. Внутри этих типов институциональные механизмы могут модифицироваться, интегрироваться и дифференцироваться в различные виды, сохраняющие в своей основе общие для типа существенные черты.

¹ См.: *Моисеев В.О.* Эффективность региональных экономических систем в РФ: сравнительный анализ, моделирование и оценка: Дис. ... канд. экон. наук. Казань, 2003. С. 54.

В широком смысле анализ региональной институциональной структуры означает рассмотрение экономических систем с позиции региональной сегментации, изучение региональных аспектов строения, функционирования и развития. В более частном, экономическом, смысле в основе возникновения региональной структуры лежит территориальное разделение труда (отраслевая специфика), т.е. специализация отдельных регионов на выпуске тех или иных видов товаров, работ или услуг, которыми они обмениваются между собой. Это ведущий, хотя и не единственный, фактор, формирующий облик региона, так как региональные структуры страны имеют свои специфические особенности, формируемые под действием не только процесса территориального разделения труда, но и стереотипов мышления (базовых представлений), особенностей природы, размеров и конфигурации территории регионов, исторических особенностей освоения, расселения и других существенных факторов, которые определяют тип хозяйственного уклада регионов.

Таким образом, задача оценки влияния тех или иных факторов на эффективность протекающих в многомерных социально-экономических системах процессов вольно или невольно переводится в плоскость типологизации по определенному критерию оценки. Все это происходит для того, чтобы подойти ближе к задачам той степени обобщения, которую преследует исследователь. Преимуществами методов, в основе которых лежит выделение однородных, типических групп, являются разрешимость проблем сравнимости эффективностей (в границах универсалистских концепций), а также стремление описать одним или несколькими показателями качественные характеристики функционирования социально-экономических систем. Напомним, что с точки зрения методологии систем вообще «показатель качества есть мера субъективной оценки

объективной действительности»², так как для того, чтобы оценить систему, надо выйти из нее, встать на позиции субъекта, проектирующего систему для минимизации своего личного дискомфорта. Показатели качества разбиваются на две взаимодополняющие группы - характеризующие динамику процессов в системе и потребительские оценки в процессе реализации функций системы. Преобладание последнего вида оценки качества системы формирует понимание эффективности организационно-экономических структур преимущественно как меру полноты решения поставленных перед системой задач, выполнение ею своего предназначения³.

В контексте теории систем социально-экономические системы можно представить в виде схемы (см. рисунок).

Так, если социально-экономическая система есть некая синергетическая модель устройства, то, по нашему мнению, структура и качественно-количественный состав этой системы в рамках принципа институтоцентризма⁴ представляет собой институциональную систему. Структурно институциональная система является базовым механизмом, обеспечивающим адекватное функционирование систем хозяйствования. Вместе с тем институциональный механизм предстает в виде ключа к процессу перманентного созидания и развития эффективной модификации или трансформации хозяйства.

С позиций строения хозяйственного механизма целостность его институционального компонента обеспечивается устойчивыми связями отдельных элементов, а структура характеризуется: наличием связи процессов формирования, функционирования, коррекции и внедрения институ-

² Могилевский В. Методология систем: вербальный подход. М., 1998. С. 85.

³ См.: Там же. С. 91.

⁴ См.: Гребенников В.Г. Институционализм как методология экономической науки // Институциональная экономика: Учеб. пособие / Под рук. акад. Д.С. Львова. М., 2001. С. 39.



Рис. Социально-экономические системы

циональных ограничений в хозяйственную жизнь; временной последовательностью их осуществления; совокупностью обратных связей, имеющих стабилизирующее воздействие. В соответствии с таким подходом в структуре странового институционального механизма представляется возможным выделять функциональные (институциональные) типы (блоки). При проведении классификации типов и межрегионального сравнения базовых характеристик институциональной организованности и их влияния на качество инвестиционного процесса одним из важнейших принципов является предварительное образование относительно однородных в том или ином смысле групп исследуемых регионов. При этом признаки таких типологических группировок должны быть обязательно значимыми как с точки зрения потребностей и возможностей осуществления с той или иной интенсивностью инвестиционного процесса, так и с точки зрения прямого или косвенного влияния указанных признаков на формирование специфических и неспецифических характеристик региональных социально-экономических систем. В качестве группировочного признака целесообразно выбрать признак или группу признаков хозяйственного (институционального) уклада, характерных для каждого конкрет-

ного региона в силу природно-географических, организационно-культурных и прочих существенных особенностей.

В результате выше упомянутые концептуальные аспекты позволяют нам определиться с качественными характеристиками групп регионов, а также базовыми принципами присвоения институциональной типологии регионам по специфическому фактору их функционирования. В институциональном разрезе в зависимости от существующих и функционирующих хозяйственных укладов региональных социально-экономических систем возможно выделение специфических институциональных типов регионов. В свою очередь специфический институциональный тип можно подразделить на следующие типы:

- промышленный институциональный тип;
- агропромышленный институциональный тип;
- сервисный институциональный тип.

Характерным для каждого региона будет наличие определенных выраженных институционально-инфраструктурных качеств, наиболее или наименее выраженных признаков двух или более специфических институциональных типов.

На данном этапе исследования в связи с отсутствием надежных статистичес-

ких данных, характеризующих непосредственно институциональный механизм, при группировке возникает ряд вопросов методологического характера.

Таким образом, на наш взгляд, следует ввести экспертные оценки и систему сравнительных рейтингов по базовым, основным подсистемам региональных экономик. В данном срезе сводная оценка структурных показателей, названная нами *“сводная оценка (коэффициент) институционального типа организации хозяйственной системы (I_{ir})”*, определяющая производительность и эффективность институциональных типов социально-экономических систем (регионов) в структуре суперсистемы (государства), по специфическому и неспецифическому критерию оценки, может указать на степень развитости и функциональности и, прежде всего, эффективности того или иного институционального типа (структуры) как системы. Данный тезис, по нашему мнению, может служить базисом для осуществления типизации социально-экономических систем (регионов) для последующего анализа степени влияния данных структурных (институциональных, организационных и т.д.) факторов на инвестиционный процесс.

Специфику институциональной организованности (институциональный профиль) регионов можно, на наш взгляд, определить с помощью *качественного коэффициента структурных элементов институциональной системы*, скорректированного на величину коэффициента, учитывающего количественную инфраструктурную составляющую каждого региона. Так, качественный коэффициент структурных элементов институциональной системы i -го элемента (показателя) в $г$ -м регионе K_{ir} определяется по формуле

$$K_{ir} = (q_{ir}/Q_r) / (q_i/Q),$$

где q_{ir} - объем i -го элемента в регионе $г$;
 q_i - общий объем i -го элемента в стране;
 Q_r - объем валового выпуска в регионе $г$;
 Q - объем валового выпуска в стране.

Неким корректирующим коэффициентом выступает значение (P_{ir}), обозначающее *степень количественной развитости каждого институционального типа регионов* на фоне общестрановых показателей, он также показывает степень развитости и конкурентоспособности инфраструктуры различных региональных социально-экономических систем. Расчеты обозначенного коэффициента принципиально идентичны с расчетами качественного коэффициента структурных элементов институциональной системы, но в данном случае необходимо оперировать конкретными количественными показателями - количеством предприятий в регионе, в обозначенных секторах. Так:

$$P_{ir} = (p_{ir}/P_r) / (p_i/P),$$

где p_{ir} - количество предприятий i -го сектора в регионе $г$;

p_i - общее количество предприятий i -го сектора в стране;

P_r - общее количество предприятий в регионе $г$;

P - общее количество предприятий в стране.

В результате *сводная оценка (коэффициент) институционального типа организации хозяйственной системы* будет иметь вид:

$$I_{ir} = K_{ir} \cdot P_{ir}.$$

Характер организации региональных социально-экономических систем, т.е. принципы их институциональной организации, в их взаимосвязи с отраслевой и региональной составляющими этих экономик определяют выбор качественных показателей региональных систем, которые позволят после соответствующих расчетов осуществить типизацию регионов РФ, в качестве регионально-институциональных типов.

В рамках предложенной нами методологии для определения регионально-институционального типа субъектов РФ с помощью сводной оценки показателей качественного коэффициента структурных элементов институциональной системы предлагается выбрать следующие по-

казатели системы национальных счетов по состоянию на конец 2003 г.:

- 1) ВРП по субъектам РФ;
- 2) объем промышленной продукции;
- 3) количество промышленных предприятий;
- 4) продукция сельского хозяйства;
- 5) количество агропромышленных предприятий;
- 6) объем платных услуг населению;
- 7) количество предприятий сферы услуг;
- 8) общее число предприятий и организаций.

Произведение выше упомянутых коэффициентов позволит, по нашему мнению, структурировать регионы по степени однородности. Данный сводный коэффициент не привязан к каким-либо условиям размерности, и его значения могут варьироваться в зависимости от составных элементов, используемых при расчетах. Это как раз и позволяет подчеркнуть особенности институционального развития региона в том или ином направлении, в соответствии с элементом (показателем СНС), по нашему мнению, характеризующим институциональную систему. Спецификой данного коэффициента является способность достаточно наполненно показывать соотношения качественно-количественных характеристик региона, которые будут предложены ниже, с объемами региональной системы и степень развитости этих показателей subsystem в структуре суперсистемы. Именно поэтому предполагается расчет коэффициентов без определенных условий размерности и масштабирования.

Вместе с тем выбор показателей системы национальных счетов по состоянию на конец 2003 г. обусловлен положениями концепций институционально-эволюционной теории,⁵ в соответствии с которыми, институциональные системы, их типы (профили) в процессе эволюции не

⁵ См.: North D.C. Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge, 1990. P. 87.

подвержены радикальным изменениям и пертурбациям. В связи с этим, на наш взгляд, для определения регионально-институциональных типов субъектов РФ достаточно будет ограничиться статическими, а не динамическими показателями.

Поскольку после ранжирования коэффициентов по убыванию можно видеть, что регионы определенным образом группируются по значениям расчетных сводных интегральных оценок (коэффициентов), предлагается выделить группы регионов с высокими, средними и низкими показателями. Точки критического перепада оценок выступают разделителями высоких, средних и низких сводных оценок всех коэффициентов по каждому конкретному институциональному типу регионов с некоторыми оговорками и исключениями, а именно: из классификации сводных оценок были исключены коэффициенты автономных округов, так как в системе национальных счетов они рассматриваются в структуре областей, краев. Также исключена Чеченская Республика в силу специфических (очаг нестабильности) особенностей данного региона. Исключены г. Москва и г. Санкт-Петербург, так как являются высоко агломерированными образованиями с уникальными качественными характеристиками, требующими отдельного рассмотрения. Не исключено, что последующий анализ позволит выделить более компактные по степени однородности исследуемых качественных характеристик подгруппы регионов.

В результате значения коэффициентов, характеризующих определенные институциональные типы, расположились следующим образом:

• **промышленный институциональный тип** - значения коэффициентов расположились в диапазоне от 0,087 до 2,414. Регионы, характеризующиеся и располагающиеся в диапазоне от 0,087 до 0,758, определены в качестве слаборазвитого промышленного типа; регионы в диапазоне от 0,824 до 1,036 - среднеразвитого про-

мышленного типа; регионы в диапазоне от 1,086 до 2,414 - развитого промышленного типа;

- **агропромышленный институциональный тип** - значения коэффициентов расположились в диапазоне от 0,034 до 15,257. Регионы, характеризующиеся коэффициентами в диапазоне от 0,034 до 1,469, охарактеризованы в качестве слабо развитого агропромышленного типа; регионы в диапазоне от 1,826 до 4,399 - среднеразвитого агропромышленного типа; регионы в диапазоне от 4,746 до 15,257 - развитого агропромышленного типа. Причем регионы, коэффициенты которых: 15,257 (Республика Дагестан), 11,366 (Ставропольский край), 10,133 (Тамбовская область), 7,995 (Республика Тыва), 7,395 (Республика Адыгея), 7,301 (Курганская область), могут быть отнесены к так называемым "аномально" развитым в данном качестве региональным системам;

- **сервисный институциональный тип** - значения коэффициентов расположились в диапазоне от 0,267 до 1,522. Регионы в диапазоне значений коэффициентов от 0,267 до 0,727 определены в качестве слабо развитого сервисного типа; регионы в диапазоне от 0,753 до 0,927 - среднеразвитого сервисного типа; регионы в диапазоне от 1,017 до 1,522 - развитого сервисного типа.

В результате произведенных в соответствии с предложенной методикой расчетов интегральных показателей и последующей группировки в разрезе трех выделенных специфических институциональных типов региональных социально-экономических систем была выделена 21 группа регионов, причем число регионов в каждом региональном подмножестве варьировалось от 1-2 регионов до 6-8 регионов. В рамках того

или иного выделенного институционального профиля преобладали группы с небольшим количеством регионов, что в целом подтверждает высокий уровень дифференцированности региональных систем по их институциональному профилю. Таким образом, в зависимости от степени присутствия указанных секторов экономики в региональных системах, а также в зависимости от институционально-инфраструктурной насыщенности регионов были определены подгруппы региональных систем в определенной степени с уникальными характеристиками функционирования.

Очевидным, в свою очередь, является то, что особенности и регионально-институциональный тип субъектов РФ определяют и дифференцируют специфику течения инвестиционного процесса в каждом из них и, предположим, в группах регионов с более или менее однородной средой (в соответствии с типизацией). Поэтому в качестве принципиального оценочного критерия эффективности инвестиционного процесса в различного рода регионально-институциональных типах систем может быть предложена модель анализа соотношения среднегодовых темпов роста инвестиций в основной капитал и среднегодовых темпов роста создаваемого в регионе валового регионального продукта, что в свою очередь позволит выявить динамические характеристики, степень ресурсоотдачи, а также меру однородности (неоднородности) инвестиционного процесса в относительно схожих по степени развития в институциональном плане, региональных группах путем установления степени тесноты и вида статистической связи между относительным изменением инвестиций и ростом валового регионального продукта.

Эволюция теории и методологии анализа финансовой устойчивости кредитной организации

Е.Б. Герасимова

кандидат экономических наук, доцент, докторант

Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации

Обособление экономического анализа деятельности организации в самостоятельную научную дисциплину произошло в СССР в первое десятилетие после установления советской власти путем дифференциации науки о бухгалтерском учете. Новая дисциплина получила название “Анализ баланса”¹. К началу XX в. бухгалтерский учет и анализ в Российской империи развивался согласно общемировой тенденции, чему способствовала деятельность иностранных компаний в России, которые вели бухгалтерский учет по европейским стандартам и часто на европейских языках.

До начала XX в. в бухгалтерском учете, составлении отчетности и ее интерпретации преобладала так называемая статическая концепция баланса², согласно которой он отражал информацию о формировании финансового результата для частных предпринимателей и торговых обществ и назывался балансом финансовых результатов. Отражение имущества считалось второстепенной задачей и реализовывалось через инвентаризацию, которая должна была проводиться, как правило, не реже одного раза в два года. Развитие анализа отчетности связывают с разработкой динамической концепции баланса немецким ученым Шмаленбахом (1907-1910). Динамический баланс - это баланс имущества, интересный для акционерных обществ; появление его связано с укрупнением капитала в довоенной Европе, с

бурным развитием промышленности, рынка ценных бумаг.

В Царской России анализ хозяйственной деятельности предприятий частного капитала и их монопольных объединений сводился преимущественно к анализу ликвидности баланса. В анализе деятельности государственного сектора экономики страны повышенное внимание уделялось анализу доходов, расходов и прибыли. Достаточно высоким для того времени уровнем отличался и анализ деятельности в потребительской кооперации, что обуславливалось самой формой кооперативной собственности, - регулярная отчетность перед членами кооператива о результатах финансово-хозяйственной деятельности. В экономном ведении дела предприниматели справедливо усматривали источник увеличения чистой прибыли.

Однако специальной литературы, посвященной экономическому анализу, в дореволюционной России издавалось мало. Среди основных публикаций можно назвать книги И.В. Ахматова “Итальянская или опытная бухгалтерия” (1809)³, И. Аринушкина “Балансы акционерных предприятий” (1912)⁴, главу, посвященную разбору балансов, в “Курсе балансоведения” Р.Я. Вейцмана⁵. Несколько статей по вопросам анализа баланса, счета прибылей и убытков было опубликовано в журнале “Счетоводство” (1888-1904). Их ценность состояла в том, что авторы ра-

¹ См.: Барнгольц С.Б. Из истории экономического анализа (личные воспоминания). М., 1999.

² См.: Обербринкманн Ф. Современное понимание бухгалтерского баланса. М., 2001.

³ Ахматов И.В. Итальянская или опытная бухгалтерия. СПб., 1809.

⁴ Аринушкин И. Балансы акционерных предприятий. М., 1912.

⁵ Вейцман Р.Я. Курс учета. М., 1936.

зоблачали распространенную тогда неясность балансов, что можно было понимать как форму вуалирования и сокрытия. Некоторое значение для становления анализа имели краткие инструкции коммерческих банков по поводу проверки кредитоспособности клиентуры.

Одной из первых книг по проблемам анализа хозяйственной деятельности была работа профессора Н.Р. Вейцмана "Счетный анализ", опубликованная в 1924 г. В этой книге, в отличие от западной и отечественной литературы того времени, впервые была выдвинута идея о необходимости анализа финансового состояния предприятия в органической связи с его производственной деятельностью, т.е. идея комплексного анализа деятельности предприятия.

Анализ деятельности банков до начала и в первые десятилетия XX в. сводился к анализу их балансов. Наиболее развитой в континентальной Европе считалась немецкая банковская система⁶, успешно работали английские банки. При этом не существовало внешних требований к степени раскрытия информации о деятельности банков, результатом чего явился мировой экономический кризис, в том числе затронувший мировую банковскую систему. Ключевой стала проблематика, выходящая за рамки нашего исследования, касающаяся необходимости сосредоточения эмиссионной функции в руках одного, главного, банка страны. Дискуссии завершились триумфом этой концепции, большинство банков в Европе и США стали коммерческими, что отразилось на их деятельности и методах управления ими. В 1920-е-1930-е гг. разрабатывались первые теории управления банковской ликвидностью. В России до революции банки играли меньшую роль в денежно-кредитной системе страны, коммер-

⁶ Бухвальд Б. Техника банковского дела: Справочная книга и руководство по изучению практики банковских и биржевых операций: Пер. с нем. М., 2002.

ческие банки обладали меньшей самостоятельностью, система кредитования работала в условиях, отличных от типично рыночных.

В СССР направления анализа претерпели изменения с переходом экономики на командно-административное управление. Однобокое развитие экономического анализа в период до второй мировой войны было вызвано объективными причинами: оценка деятельности предприятий и организаций основывалась на степени выполнения ими планов, базировавшихся на фактически достигнутых ранее уровнях показателей. Планирование "от достигнутого" и установка на перевыполнение плана вынуждали хозяйствующие субъекты скрывать имевшиеся резервы увеличения объема производства или услуг, чтобы не давать повода для повышения плановых показателей и, соответственно, сокращения возможностей их перевыполнения.

Отсутствие заинтересованности у предприятий в объективной оценке степени использования своего экономического потенциала и выявления резервов его улучшения приводило к преимущественному развитию лишь одного из видов экономического анализа - финансового. Этот анализ базировался на финансовой отчетности и проводился в основном за пределами предприятия - в вышестоящих ведомственных органах и в кредитных учреждениях.

В Московском кредитно-экономическом институте теоретические основы финансового анализа углублялись и приспособивались к условиям централизованно планируемой и управляемой экономики коллективом кафедры бухгалтерского учета под руководством доктора экономических наук профессора Н.А. Кипарисова. Он был широко известен как автор учебника "Курс бухгалтерского учета" и первых работ, послуживших основой развития финансового анализа. Н.А. Кипа-

рисов считал анализ логическим продолжением балансоведения⁷.

В период 1936-1938 гг. шла оживленная дискуссия по поводу содержания экономического анализа. Предложенное профессором Н.Р. Вейцманом название этой науки "Счетный анализ" было единодушно отклонено всеми другими учеными-специалистами в области бухгалтерского учета и экономического анализа как узко техническое, не раскрывающее существа этой научной дисциплины. Другой выдающийся ученый того времени профессор С.К. Татур предложил название "Анализ хозяйственной деятельности", которое вошло в учебные планы экономических вузов и применялось до 1970-х гг. Спор отражал разность взглядов на содержание науки и ее место в системе наук.

В довоенный период мнения ученых-аналитиков по проблемам развития экономического анализа разделялись. Большинство, в том числе профессор Н.А. Кипарисов и профессор Э.Я. Локшин, считали, что информационной базой анализа является только бухгалтерский учет и финансовая отчетность и что анализ должен поэтому иметь финансовую направленность. Противоположную точку зрения представлял профессор Н.Р. Вейцман, настаивавший на необходимости анализировать производственную, снабженческую, сбытовую и финансовую деятельность в их взаимодействии и взаимной обусловленности. В дальнейшем эту тему развивала в своих работах профессор С.Б. Барнгольц.

С середины 1940-х гг. советские аналитики занимались проблемами анализа резервов ускорения оборачиваемости оборотных средств, в частности, на кафедре бухгалтерского учета и анализа хозяйственной деятельности Московского финансового института (МФИ). При этом изучались не только отраслевые особенности, но и особенности организации про-

цессов планирования, учета и контроля на предприятии. Перед анализом ставилась задача оценки использования экономического потенциала организации и выявления резервов улучшения его использования. В орбиту анализа, таким образом, входила не только хозяйственная деятельность, но также подготовка и повышение квалификации кадров, социальное обслуживание коллектива и ряд других сторон работы промышленных предприятий, выходящих за рамки хозяйственной деятельности.

Развитие экономического анализа в СССР в период 1970-х-1980-х гг. приводит к его дифференциации, обособлению отдельных его видов: межзаводского сравнительного анализа, функционально-стоимостного анализа, анализа подготовки производства.

В 1974-1975 гг. научным коллективом Московского института управления им. С. Орджоникидзе под руководством профессор С.Е. Каменицера впервые были проведены четкое описание и обоснование рациональных организационных структур производства и управления, методов организации управленческих процессов, информатизации, форм стимулирования, что привело к формированию нового вида анализа - анализа организации управления. В дальнейшем эти идеи развила и обогатила профессор М.В. Мельник.

Профессор А.Д. Шеремет, заведующий кафедрой бухгалтерского учета и анализа МГУ, с 1970-х гг. занимается обобщением теории экономического анализа и ее обогащением экономико-математическими методами и средствами компьютерной обработки данных.

В мире в 1970-е гг. происходят процессы международной интеграции, ускоренные новым экономическим кризисом, энергетическим и биржевым прежде всего. Возникают идеи анализа стоимости, зависящей от риска (VAR - Value at Risk), начинается разработка международных стандартов бухгалтерского учета и финан-

⁷ Кипарисов Н.А. Анализ баланса. М., 1925.

совой отчетности. Представление банка как системы рисков, в первую очередь финансовых, прочно входит в теорию управления банковской деятельностью развитых стран мира. Широкое развитие получают тематические методики анализа, подробно освещающие отдельные стороны деятельности организации, в том числе банка. С середины 1980-х гг. начинают формироваться международные требования ведения банковского бизнеса с позиции устойчивости банковской системы страны в целом - создается Базельский комитет по банковскому надзору⁸.

В СССР наиболее обобщающий вид анализа - финансово-экономический - получает дальнейшее развитие в учебнике "Экономический анализ деятельности предприятий" под редакцией С.Б. Барнгольц и Г.М. Тация, третье издание которого было опубликовано в 1986 г.⁹

Таким образом, на рубеже 1980-х и 1990-х гг. экономический анализ уже сложился как одно из важных направлений экономической науки и практической экономической деятельности.

Основной заслугой советских ученых является выделение и обоснование методологии комплексного экономического анализа. Как известно, за рубежом до сих пор преобладает тематический экономический анализ, представленный разными его направлениями (анализ баланса, функционально-стоимостный анализ, ABC-анализ, SWOT-анализ и др.). Широкую популярность получили разработанные в 1990-х гг. методики оценки эффективности деятельности, основанные одновременно на методах бухгалтерского учета, экономического анализа и менеджмента: сбалансированная система показателей (BSC - Balance Score Card)¹⁰, стоимостно-

⁸ www.bis.org

⁹ Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий и объединений / Под ред. С.Б. Барнгольц, Г.М. Тация. 3-е изд., перераб. и доп. М., 1986.

¹⁰ См.: Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию. М., 2004.

ориентированный менеджмент (VBM - Value Based Management)¹¹.

По нашему мнению комплексность экономического анализа получает развитие в его *комплементарности*. Согласно словарю иностранных слов, комплементарность - это взаимодополняемость, взаимное соответствие¹². Хотя единого теоретического обоснования принципа комплементарности до сих пор не существует, само это понятие все чаще употребляется применительно к исследованию объектов различных наук, таких, как философия, история, психология, генетика, управление.

Применяя принцип комплементарности к экономическому анализу, свидетельствуем, что ему как двунаправленному процессу (с одной стороны, выведение экономических закономерностей на основе исследования фактов экономической действительности, с другой - разложение экономической системы на отдельные части и их анализ) в полной мере присуща комплементарность. Комплементарность заключается в стремлении субъекта анализа максимально приблизить реальное протекание процесса к нормативному (идеальному) и одновременно в появлении у объекта анализа и, следовательно, в методике его изучения некоторого дополнительного признака или свойства, благодаря одновременно воздействию по разным направлениям анализа. Это приобретает особенную значимость в процессе изучения деятельности самоорганизующихся систем, ярким примером которых является кредитная организация, поскольку ее менеджеры стремятся восстановить перманентно утрачиваемую устойчивость системы в целом и финансовую устойчивость в частности.

Комплементарность анализа финансовой устойчивости кредитной организации

¹¹ См.: Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление: Пер. с англ. М., 2005; Скотт М. Факторы стоимости: Руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости: Пер. с англ. М., 2000.

¹² См.: Большой словарь иностранных слов / Сост. А.Ю. Москвин. М., 2003.

обеспечивается построением методологии анализа на основе всех принципов экономического анализа, а также принципов управления, таких, как ориентация на запросы потребителей банковских продуктов и услуг, делегирование полномочий и четкое распределение обязанностей и ответственности, полное вовлечение сотрудников в осуществление аналитических процедур, принятие и осуществление управленческих решений, процессный и системный подходы, обеспечение объективности аналитической и управленческой деятельности на базе использования фактической информации, а также непрерывное совершенствование качества деятельности как философия бизнеса.

Данный подход способствует решению комплекса задач, стоящих перед банковским аналитиком, поскольку позволяет обеспечивать качественной информацией самый широкий круг пользователей результатов анализа, начиная со специалистов подразделений и заканчивая чиновниками Банка России. Описанная методология анализа финансовой устойчивости кредитной организации разительно отличается от распространенного в настоящее время коэффициентного анализа деятельности банка, базирующегося на методике расчета обязательных экономических нормативов и прочих рекомендациях Банка России. Таким образом, обеспечивается преемственность экономического анализа, который как наука применим к разным объектам исследования.

В современной экономике, когда хозяйствующие субъекты действуют в условиях ограниченности ресурсов, а также меняющихся компонентов системы и условий внешней среды, ключевым вопросом, стоящим перед аналитиком, является поиск, выявление и мобилизация *резервов* повышения качества деятельности.

Для кредитной организации как объекта анализа значимы не только внутренние резервы, традиционно связываемые с устранением причин потерь ресурсов, но и такие, как:

• институциональные резервы, связанные с максимальной степенью использова-

ния условий деятельности, рыночных и тех, что лежат в плоскости законодательства;

• резервы, выявленные посредством внедрения принципа непрерывного совершенствования (так называемые кайзен-резервы), детального анализа сильных и слабых сторон в деятельности организации, доведения результатов деятельности до всех ее сотрудников;

• резервы, связанные со скачковым развитием, прорывом в деятельности кредитной организации (так называемые кайрио-резервы), ее интенсификацией;

• резервы, выявляемые при ориентации на наилучшие достижения конкурентов (бенчмаркинг), по результатам анализа необходимых условий обеспечения и развития конкурентоспособности банковских продуктов и услуг;

• резервы интеграционные, характеризующие взаимное дополнение и объединение инструментария отдельных резервов;

• резервы синергетические как проявление синергетического эффекта от комбинированного воздействия двух или нескольких факторов, превышающего действие, оказываемое ими по отдельности.

Представленные принципы начинают работать в процессе совершенствования теории и практики экономического анализа только при условии последовательного применения метода исследования и проникновения в содержание его предмета.

Под методом науки в широком смысле понимают способ исследования предмета этой науки. Экономический анализ как наука основывается на системе методологических подходов: диалектический метод познания, анализ и синтез, дедукция и индукция.

Долгое время не существовало обобщающего определения метода экономического анализа, поскольку ученые считали достаточной перечисленную выше методологическую базу, развивая в дальнейшем конкретные методы экономического анализа. Наиболее полное определение метода комплексного экономического анализа предложено профессором С.Б. Барнгольц и профессором М.В. Мельник в учеб-

ном пособии “Методология экономического анализа деятельности хозяйствующих субъектов”: “Метод комплексного экономического анализа представляет системное изучение, измерение и обобщение влияния фактов на результаты деятельности организации путем обработки специальными приемами системы показателей с целью повышения эффективности хозяйствования”¹³.

Представленное определение отразило обобщение теории и практики проведения экономического анализа до начала 2000-х гг. Между тем современная парадигма экономического анализа требует наполнения его методологии актуальными методами науки, приведения в соответствие метода экономического анализа и методов других наук, не только экономических.

Помня о том, что истоком всех современных наук является философия, применим метод философской инновации XX в. к экономическому анализу. Такой инновацией является *феноменология*.

Первая попытка применения феноменологического метода в области экономических исследований была предпринята К.В. Молчановым в работе “Феноменология капитализма”¹⁴. Между тем отсутствует теоретическое обоснование феноменологического исследования проблем анализа и управления деятельностью организаций на микроуровне экономики.

Что нового несет феноменология специалистам-аналитикам? Дело в том, что феноменологическое учение входит в противоречие по ряду позиций с традиционным подходом к изучению предмета экономического анализа.

Феноменология есть беспредпосылочное описание опыта познающего сознания и выделение в нем сущностных, идеальных черт. Для этого сознание должно быть очищено от эмпирического содержания, догматических утверждений, основанных на традиционных, естественных установках.

¹³ Барнгольц С.Б., Мельник М.В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта. М., 2003. С. 58.

¹⁴ Молчанов К.В. Феноменология капитализма. М., 2002.

В феноменологии “нет объекта без субъекта”, предмет науки познается через сознание исследователя. Но в то же время результат анализа не должен зависеть от субъективности опыта аналитика, который должен быть наблюдателем, фиксировать факты и события, обобщать их и выявлять тенденции. Заметим, что такой подход отличается от традиционных для экономического анализа дедуктивных систем, основанных на выведении результатов из первоначальных логических идеальных построений. Между тем события последних десятилетий показали односторонность данного подхода, когда теоретические построения быстро устаревают в связи с динамичностью развития практики, а следовательно, оказываются ошибочными.

Феноменологический анализ опирается на изучение и описание особенностей объекта и предмета исследования, присущих им явлений и процессов, т.е. феноменов. Но и сам анализ как метод изучения действительности также исследуется на предмет выявления феноменов. Таким образом, анализ деятельности экономического субъекта базируется на одновременном изучении его феноменов, феноменов того направления деятельности, которое изучается (предмета анализа), а также феноменов экономического анализа как науки.

Комплекс описанных ранее теоретических предпосылок позволяет определить *феноменологию анализа финансовой устойчивости кредитной организации* как диалектическое учение об объекте, предмете и методе их исследования как совокупности сущностей, процессов и явлений (феноменов), о кредитной организации как открытой, динамичной, самоорганизующейся системе и закономерностях ее развития, об оценке степени соответствия финансовой устойчивости кредитной организации и качества процессов оказания банковских услуг идеальному их состоянию, а также о выявлении и измерении синергетического эффекта самоорганизующихся систем (самоорганизации систем).

Прогнозирование развития пищевой промышленности Республики Дагестан

Г.А. Аминова

Дагестанский государственный педагогический университет

Процессы рыночных преобразований, затронувшие в 1990-е гг. все сферы российской экономики, в значительной степени определили и характер развития отдельных отраслей промышленности. В пищевой промышленности Республики Дагестан в этот период наблюдается существенное падение объемов производства продукции. В условиях отсутствия прежней государственной поддержки высокотратная, низкотехнологическая пищевая промышленность республики оказалась не в состоянии производить конкурентоспособную продукцию в силу таких процессов, как: непродуманная система приватизации, спад производства сырья, нарушение ценового паритета, низкий уровень платежеспособности населения, морально и физически устаревшая материально-техническая база, неразвитость инфраструктуры, неподготовленность руководящих кадров работать в условиях рынка. Вместе с тем последние три-четыре года мы наблюдаем некоторое оживление производства продовольствия в республике и в целом в российской экономике. Поэтому так важно сегодня определить потенциальные производственные возможности пищевой промышленности республики и установить степень устойчивости сложившейся положительной тенденции, для этого нами использована модель корреляционно-регрессионного анализа. Главной задачей корреляционно-регрессионного анализа является установление количественной связи между факторными признаками (в качестве факторов, в значительной степени определяющих производственные возможности пищевых предприятий, нами были выделены численность промышленно-производственного персонала - x_1 , сред-

негодовая стоимость основных производственных фондов - x_2 , среднегодовая стоимость оборотных фондов - x_3) и результативным показателем (стоимость товарной продукции пищевых предприятий - y), т.е. отыскание такого регрессионного уравнения, которое наилучшим образом соответствует характеру изучаемой связи. Этот метод позволяет с определенной долей вероятности оценить потенциальные производственные возможности пищевых отраслей. Однако есть два обстоятельства, которые существенно ограничивают возможности применения корреляционно-регрессионного анализа. Во-первых, подобные модели могут применяться только при исследовании однородных объектов, например предприятий с близкой специализацией, т.е. оценку необходимо проводить по отраслям пищевой промышленности. Во-вторых, непременной предпосылкой корреляционно-регрессионного анализа является массовая основа, поэтому его использование возможно лишь по отраслям с достаточным количеством предприятий (их число не менее чем в 3 раза должно превышать количество включаемых в модель переменных факторов). С учетом этих ограничений проведение стохастического факторного анализа возможно только по трем отраслям пищевой промышленности Республики Дагестан: хлебопекарной, винодельческой и плодоовощной, которые и станут объектами нашего дальнейшего рассмотрения.

Построение уравнения регрессии сводится к оценке ее параметров. Наиболее часто используемыми в экономических расчетах типами уравнений являются линейный и легко приводимый к линейному виду степенной. Для оценки параметров регрес-

сий, линейных по параметрам, используется метод наименьших квадратов (МНК). МНК позволяет получить такие оценки параметров, при которых сумма квадратов отклонений фактических значений результативного признака (y) от теоретических () минимальна, т.е. $\sum (y - \hat{y}_x)^2 \rightarrow \min$.

Для упрощения процедуры расчета параметров можно воспользоваться матричной формой записи уравнения регрессии: $Y = XA$, где Y - вектор зависимой переменной; X - матрица независимых переменных; A - подлежащий оцениванию вектор неизвестных параметров. Тогда формула для вычисления параметров регрессионного уравнения примет вид

Полученное таким образом уравнение должно наилучшим способом аппроксимировать имеющуюся связь между факторными признаками и результативным показателем на предприятиях пищевой промышленности. Чтобы установить степень такого соответствия, осуществляется математико-статистическая оценка уравнений регрессии, построенных по линейной и степенной формам связи. При этом используются такие математико-статистические критерии, как средняя ошибка аппроксимации (\bar{A}), критерии Фишера (F) и коэффициент множественной детерминации (R^2).

На основе данных о величинах показателей-факторов и результативного показателя в 2000 г. на предприятиях исследуемых отраслей нами был произведен расчет регрессионных уравнений.

Хлебопекарная промышленность:

$$1) y = -141,501 + 58,132 \cdot x_1 - 1,6 \cdot x_2 + 5,196 \cdot x_3; \quad (1)$$

$$R^2 = 0,862; \quad F = 14,611; \quad A = 87\%.$$

$$2) y = 13,909 \cdot x_1^{0,358} \cdot x_2^{0,312} \cdot x_3^{0,313}; \quad (2)$$

$R^2 = 0,812; \quad F = 10,089; \quad A = 50\%$ (ошибка аппроксимации по отрасли - 21 %).

Оба уравнения можно признать статистически значимыми: $F_{\text{табл}} = 4,35$. Однако предпочтительным является второе, так

как при практически одинаковых коэффициентах детерминации средняя ошибка аппроксимации у него гораздо ниже.

Винодельческая промышленность:

$$1) y = -385,383 - 103,6 \cdot x_1 + 2,708 \cdot x_2 + 3,149 \cdot x_3; \quad (3)$$

$$R^2 = 0,942; \quad F = 32,799; \quad A = 123\%.$$

$$2) y = 3,507 \cdot x_1^{0,106} \cdot x_2^{0,315} \cdot x_3^{0,654}; \quad (4)$$

$R^2 = 0,954; \quad F = 41,915; \quad A = 35\%$ (ошибка аппроксимации по отрасли - 5,2 %).

Степенное уравнение, судя по всему, наилучшим образом отражает характер взаимосвязи производственных ресурсов и результата на предприятиях винодельческой промышленности в 2000 г. ($F_{\text{табл}} = 4,76$).

Фруктово-овощная промышленность:

$$1) y = 587,809 + 21,883 \cdot x_1 - 0,129 \cdot x_2 + 2,115 \cdot x_3; \quad (5)$$

$$R^2 = 0,677; \quad F = 5,583; \quad A = 39\%.$$

$$2) y = 90,856 \cdot x_1^{0,17} \cdot x_2^{-0,041} \cdot x_3^{0,479}; \quad (6)$$

$$R^2 = 0,484; \quad F = 2,505; \quad A = 44\%.$$

Качество второй модели не позволяет использовать его в дальнейших экономических расчетах ($F_{\text{факт}} < F_{\text{табл}} = 4,07$). Однако и первое уравнение не совсем адекватно отражает реальный характер взаимосвязи исследуемых показателей. Речь идет об отрицательном знаке при переменной x_2 (среднегодовая стоимость ОПФ), что не соответствует характеру связи, выявленному коэффициентом парной линейной корреляции, и противоречит содержательному анализу влияния этой экономической категории на объем выпуска товарной продукции. Следовательно, дальнейшее использование этой модели может привести к неверным выводам.

Причиной получения таких оценок является наличие высокой корреляционной связи между независимыми переменными (мультиколлинеарность). С экономической точки зрения это вполне объяснимо: набор персонала и привлечение оборотных средств осуществляется из нормативного обеспечения ими основных производственных фондов. Одним из возможных способов снижения уровня мультиколлинеарно-

сти исходных данных является отбор из всего комплекса факторных признаков строго независимых. Однако это не всегда осуществимо, так как факторы в модель включаются целенаправленно, соответственно поставленной экономической задаче.

Существуют и другие методы получения устойчивых и надежных оценок в условиях мультиколлинеарности исходной информации. Например, методы смешанных оценок. Самый распространенный из них метод гребневых оценок, или ридж-регрессии. Процедура определения гребневых коэффициентов регрессии основана на следующем соотношении:

$$A(K) = [X^T X + K]^{-1} X^T Y,$$

где K - неотрицательно определенная матрица (чаще всего диагональная).

Выбор данной матрицы и определяет конкретный метод гребневой регрессии.

Нами будет использоваться метод "следа гребневой матрицы", который основан на расчете коэффициентов регрессии для различных величин K . Полученный "след гребневой матрицы" позволяет детально проанализировать варианты и обосновать выбор K . Основным критерием выбора является незначительное увеличение остаточной дисперсии (так как при МНК она является минимальной), следовательно, снижение коэффициента детерминации и несущественное увеличение суммы среднеквадратической ошибки коэффициентов регрессии. Проведенный нами расчет показал, что при $K = 0,02$ регрессионные оценки достигают оптимального значения. Уравнение (7) при этом принимает следующий вид:

$$y = 430,527 + 11,635 \cdot x_1 + 0,016 \cdot x_2 + 1,96 \cdot x_3; \quad (7)$$

$R^2 = 0,642$; $F = 5,37$; $A = 44\%$ (ошибка аппроксимации по отрасли - 9,2 %).

Итак, при помощи корреляционно-регрессионного анализа мы получили уравнения, количественно определяющие взаимосвязь между основными производственными ресурсами и производственным резуль-

татом. Полученные модели отражают закономерности, сложившиеся в 2000 г. в трех отраслях пищевой промышленности Республики Дагестан. Однако этой информации недостаточно для решения главной задачи - определения возможного производственного результата указанных отраслей. Для этого необходимо располагать данными о возможных значениях факторных признаков в прогнозируемый период. Определить вероятные значения производственных ресурсов, на наш взгляд, можно на основе экстраполяции сложившихся в прошлом закономерностей развития исследуемых переменных на некоторый период будущего. Безусловно, такие оценки будут корректны только при условии сохранения в период прогнозирования взаимосвязей между ресурсами и результатами производства, а также тенденций развития самих факторов производства. С нашей точки зрения, в краткосрочном периоде это вполне вероятно.

Установление закономерностей развития факторных признаков предполагает построение уравнения регрессии по фактору времени, максимально точно отражающей тенденции прошлого. При этом отбор наилучшей кривой осуществляется на основе коэффициентов детерминации и содержательного анализа текущего и вероятного перспективного состояния факторов производства.

В результате произведенных расчетов мы получили следующие прогнозные значения исследуемых переменных (табл. 1, 2, 3).

Отметим, что по численности промышленно-производственного персонала на 2005 г. уже имеется статистическая информация, поэтому прогноз на данный год не проводился.

Подставляя полученные прогнозные величины в регрессионную модель соответствующей отрасли пищевой промышленности, мы получаем возможный в ближайшей перспективе производственный результат этих отраслей.

Таблица 1. Прогноз численности промышленно-производственного персонала, человек*

Промышленность	2006 г.	2007 г.
Хлебопекарная	855	688
Винодельческая	1715	1332
Плодоовощная	2764	3290

* Рассчитано автором.

Таблица 2. Прогноз стоимости основных производственных фондов, тыс. руб. (в ценах 2004 г.)*

Промышленность	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Хлебопекарная	14 187	11 418	9190
Винодельческая	117 894	111 426	105 753
Плодоовощная	108 623	91 279	76 704

* Рассчитано автором.

Таблица 3. Прогноз стоимости оборотных фондов, тыс. руб. (в ценах 2005 г.)*

Промышленность	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Хлебопекарная	34 187	43 927	56 520
Винодельческая	319 592	511 764	796 808
Плодоовощная	41 053	65 500	92 455

* Рассчитано автором.

Итак, согласно нашим расчетам в прогнозируемый период производственные возможности хлебопекарной промышленности должны снижаться, а винодельческой и плодоовощной увеличиваться. Подтверждает наши предположения и уже имеющаяся предварительная информация Госкомстата Республики Дагестан об объемах производ-

Таблица 4. Прогноз выпуска товарной продукции, тыс. руб. (в ценах 2004 г.)*

Промышленность	2005	% к 2004 г.	2006	% к 2004 г.	2007	% к 2006 г.
Хлебопекарная	103 191	91,7	81 674	72,8	76 409	68
Винодельческая	1 190 293	132	1 626 673	180	2 080 993	231
Плодоовощная	99 945	127	162 430	206	221 148	281

* Рассчитано автором.

ства товарной продукции в 2005 г. Так, в хлебопекарной промышленности было произведено товарной продукции на сумму 99 911 тыс. руб., что составляет 89 % от уровня 2004 г. Ошибка нашего прогноза при этом составляет 3,3 %. В винодельческой про-

мышленности объем товарного производства вырос на 15,9 % и составил в 2005 г. 1 042 979 тыс. руб. Это на 14,1 % ниже от рассчитанного нами показателя. В плодоовощной промышленности сумма произведенных товаров в 2005 г. равнялась 112 420 тыс. руб., что на 43 % выше уровня 2004 г. При этом ошибка нашего прогноза - 11 %. Все это позволяет с полной уверенностью утверждать, что полученные нами результаты адекватно отражают реальные воспроизводственные процессы и могут быть использованы в экономическом анализе.

Таким образом, можно предположить, что в ближайшей перспективе производственные возможности пищевой промышленности Республики Дагестан в целом будут увеличиваться, так как винодельческая и плодоовощная отрасли производят в настоящий момент около 70 % продукции всей отрасли. Вместе с тем следует отметить, что, по нашим расчетам, рост объемов производства будет вызван в значительной степени увеличением материально-сырьевой обеспеченности пищевых предприятий. Такая тенденция, сложившаяся в отрасли после 1998 г., по-видимому, будет в ближайшее время сохраняться. Однако в более продолжительный период в условиях старения производственного аппарата и отсутствия инвестиций на его восстановление и обновление это, очевидно, приведет к снижению от-

дачи данного ресурса. Поэтому, чтобы обеспечить устойчивый рост пищевым предприятиям, необходимо, в первую очередь, сконцентрировать усилия на возобновлении процессов воспроизводства основных производственных фондов.

Современный хозяйственный механизм

Особенности венчурного финансирования в российских условиях

О.В. Молева

Владимирский государственный университет

Конкурентоспособность сегодня называют основным источником устойчивого экономического роста. Ее основой, в свою очередь, является инновационная активность бизнеса. Успех, особенно глобальный, во все большей степени обусловлен обновлением технологий, освоением новых рыночных ниш и организационными нововведениями (которые принято называть институциональными инновациями). В настоящее время не существует отлаженного единого механизма эффективного финансирования инноваций, но все-таки особое внимание хотелось бы уделить модели венчурного финансирования.

Венчурное инвестирование крайне актуально для российской действительности. Процесс венчурного инвестирования только начинает развиваться, но движется он медленно (сказывается влияние факторов, оказывающих воздействие на все бизнес-процессы в России).

И все же есть положительные тенденции. Венчурные фонды в России стали формироваться в 1994 г. по инициативе Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), они были созданы в 10 регионах России. В тот же период Международная финансовая корпорация (International Finance Corporation) совместно с корпоративными и частными инвесторами также заинтересовалась российскими венчурными структурами. И наконец, в 1997 г. была создана Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ). Данные, опубликованные "Financial Times", свидетельствуют о наличии в России 26 специализированных венчурных фондов (сентябрь 1997 г.), инвестирующих в активы венчурных предприятий (капитализация 1,6 млрд. долл.).

Фактически речь о возникновении действительно национальной венчурной индустрии можно вести с лета 2003 г. Крупный отечественный бизнес (финансово-промышленные группы (ФПГ), холдинги, концерны - по принятой современной терминологии) стал создавать кэптивные¹ (зависимые) венчурные фонды. Основным недостатком, который выделяли до настоящего времени зарубежные финансовые структуры, предоставляющие средства в венчурные фонды в различных странах, за исключением России, было именно отсутствие российских венчурных фондов, аккумулирующих российский по происхождению капитал. Теперь можно смело заявлять о том, что это обвинение более не актуально, а доверие российских финансово-промышленных кругов к отечественному бизнесу повысилось настолько, что они готовы формировать собственные венчурные фонды - один из самых рискованных инструментов инвестирования.

Нельзя говорить о том, что венчурное финансирование - экзотический инвестиционный инструмент для российского делового бизнеса. В традиционных отраслях и в сфере телекоммуникаций этот способ финансирования прижился достаточно давно, прочно и уверенно, хотя упорно старается обходиться более устоявшимися в русском языке понятиями для обозначения рода своей деятельности. Однако основными объектами рискованных инвестиций - новыми технологиями и инно-

¹ Кэптивным называется зависимый или полужависимый инвестиционный фонд, инвестирующий исключительно в интересах своей материнской организации. В качестве материнской компании может выступать обычная корпорация, финансовая корпорация, страховая компания, университет и т.д.

вазиями - российский рисковый венчурный капитал вплоть до настоящего времени не интересовался и продолжает мало интересоваться и сейчас. Причины отсутствия такого интереса вполне понятны и объяснимы. На фоне углубляющегося технологического отставания России от развитых стран, высокой стоимости модернизации и роста барьеров входа на мировой рынок hi-tech, отечественный капитал ищет для себя более удобные и безопасные ниши, где он в состоянии прирастать и ощущать себя хозяином положения, не испытывая неравной конкуренции со стороны более мощных зарубежных игроков. Близорукость такой позиции национального капитала очевидна практически всем, однако переломить тенденцию оказывается весьма непросто. Правительство реально забило тревогу по поводу вероятных катастрофических последствий "голландской болезни" лишь пару лет назад, но, не имея в своем распоряжении достаточных финансовых ресурсов, пытается компенсировать их отсутствие активизацией весьма ограниченно в рыночной среде административного ресурса для стимулирования перетока инвестиций в инновационный сектор. Его действия носят в значительной мере демонстрационный, декларативный и увещательный характер. Благозность намерений, тем не менее, не может в одночасье привести в движение серьезные рычаги коммерческой мотивации для задействования инновационного потенциала в реальном бизнесе.

Инновационная система в России делает первые шаги в международном сообществе: ее доля на мировом рынке наукоемкой продукции составляет лишь 0,3 %, тогда как доля США - 36%, Японии - 30%. Для широкого выхода на рынок требуется усиление инновационной деятельности венчурного капитала, необходимо создать ряд условия для развития отечественного венчура.

Сразу хочется отметить, что венчурное инвестирование (и его составляющая инвестирование венчурных предприятий) пока что наиболее широко распространено в западном варианте экономики. Но именно в России развитие данного направления актуально по трем основным причинам:

1) данный механизм обладает огромным потенциалом для наращивания отставания по многим составляющим экономического благополучия страны (при условии, что механизм налажен и успешно функционирует);

2) Россия насыщена огромным количеством инновационных идей;

3) в России присутствует значительный объем частного капитала (а именно: он зачастую становится основой инвестирования венчурных проектов).

Структура источников венчурного капитала отличается сильной национальной спецификой, что объясняется особенностями законодательного регулирования разных государств и укоренившимися в финансовой сфере нормами.

Инновационное финансирование по своей природе является зоной повышенного риска. Статистика развитых стран показывает, что даже самая тщательная экспертиза может снизить вероятность риска до определенного критического уровня 0,6-0,8. Это значит, что эффективность работы венчурных фондов зависит от возможности формировать представительную выборку проектов, с тем чтобы вероятность реализации хотя бы сводного проекта была близка к единице и доходы от реализации проекта окупили затраты по всему портфелю. Для того чтобы иметь возможность формирования такого портфеля, венчурный фонд должен иметь в своем распоряжении достаточный объем долговременных, ликвидных ресурсов. Именно поэтому основными держателями бумаг венчурных фондов (от 30-40%) выступает институт гарантированных

обязательств - пенсионные и страховые фонды.

По статистике, в США это прежде всего пенсионные фонды. Стабильное место также занимают промышленные и торговые корпорации, страховые компании, различные фонды. Заметную роль в американском венчурном бизнесе играют физические лица.

В странах Западной Европы список участников венчурных фондов несколько шире. Его дополняют государственные учреждения, коммерческие и клиринговые банки, университеты и прочие источники. Наиболее характерная особенность стран Западной Европы по сравнению с США - более высокий удельный вес в венчурном бизнесе банковских структур.

Необходимо отметить ряд особенностей, одни из которых создают благодатную почву для развития венчурного бизнеса в России, а другие существенно его сдерживают и ограничивают. Среди преимуществ венчурного финансирования можно выделить большое количество проектов, почти или уже доведенных до стадии коммерческого использования, существенное число проектов, обладающих значительным экспортным потенциалом, что во многом облегчает задачу привлечения необходимых средств; наличие научно-технологического отрыва от среднемирового уровня в ряде отраслей; высокую квалификацию кадров. Опыт зарубежных стран показывает, что там главными факторами успеха венчурного финансирования явились гибкий трудовой и финансовый рынки, наличие сильных университетов и ограниченное количество препятствий на пути предпринимательства. Практически все указанные факторы на сегодняшний день в России отсутствуют, поэтому широкое развитие венчурного бизнеса в России пока является проблематичным. При этом не только нет благоприятных экономических условий (в первую очередь, не развит российский рынок ценных бумаг), но и также недостаточно

проектов, соответствующих требованиям венчурного финансирования. Менеджеры, работающие в сфере высокотехнологичного бизнеса, утверждают, что общей проблемой является незавершенность большинства разработок, которые по преимуществу доходят только до стадии создания макета. В итоге 80% предлагаемых к коммерциализации разработок не соответствует требованиям западного рынка.

Среди наиболее сложных проблем в области развития венчурного инвестирования можно назвать неразработанность нормативно-правового регулирования этого вида деятельности. На сегодняшний день законодательно не определено даже само понятие "венчурное инвестирование". Следствием этого, в частности, является то, что прединвестиционный период при вложениях венчурного капитала составляет около полутора лет². Из них более года занимает регистрация в Центральном банке, в Федеральной комиссии по ценным бумагам, а также различные согласования с рядом других государственных инстанций. В итоге нередко случается, когда потенциальные инвесторы отказываются от своих намерений, не завершив до конца процессов регистрации.

Российское законодательство не содержит и нормативных актов, регулирующих деятельность венчурных фондов. Оно не позволяет структурам, которые во всем мире являются ключевыми инвесторами в венчурном бизнесе - отечественным пенсионным фондам, страховым компаниям, промышленным корпорациям, - инвестировать в венчурные фонды. В итоге основные надежды в российском венчурном бизнесе возлагаются на иностранный капитал, в то время как российский капитал уходит за рубеж - и это является одной из острых проблем экономической жизни страны. В свою очередь, пассивность российского капитала поддерживает насторожен-

² Это касается венчурного инвестирования в стране в целом, не только в сфере высоких технологий.

ное отношение к России зарубежных инвесторов. Получается замкнутый круг.

Основной отличительной особенностью создаваемых крупными финансово-промышленными группами новых инновационно-инвестиционных структур явилось то, что в отличие от широко пропагандируемой ранее в России традиционной модели обособленных венчурных образований новые фонды создаются не вовне, а внутри крупных компаний. Главной целью образования таких подразделений является поиск, отбор и финансирование инновационных проектов, находящихся так или иначе в орбите основного бизнеса крупных корпоративных структур. Однако было бы ошибочно смешивать планируемые венчурные инвестиции через зависимые фонды в бизнесы, создаваемые на основе технологических разработок, с корпоративным проектным финансированием. В данном случае речь идет о системе рискованного финансирования именно новых технологически ориентированных бизнесов, а не корпоративных НИОКР.

Итак, в чем же заключается особенность инвестирования венчурных предприятий и его отличие от прямого инвестирования?

1. Российская практика доказывает, что кредиты юридическим лицам выдаются под гарантии в виде активов заемщика. Оценка активов происходит по заниженной стоимости. Это приводит к необходимости превышения гарантии под кредит в 1,3-1,5 раза величины получаемого кредита. А в большинстве случаев в кредит (пассив) необходим для приобретения имущества, оборудования, увеличения оборотных средств (активов). Таким образом, создается замкнутый круг, разорвать который под силу лишь незначительному проценту участников венчурного рынка.

2. Финансирование венчурных предприятий с самого начала подразумевает возможность невозврата вложенных средств. А это сильный фактор для прагматичных игроков кредитного рынка.

3. Срок окупаемости по большинству проектов составляет более трех лет, что указывает на растянутое во времени погашение задолженности.

Интегрированные организационно и функционально-утилитарные по роду деятельности венчурные подразделения российских ФПГ устраняют одно из главнейших препятствий, стоящих на пути поощрения инвестиционной поддержки инновационного бизнеса, а именно проблему ликвидности, значимую, прежде всего, для открытого рынка. Поскольку вновь создаваемые инновационные малые предприятия, вероятнее всего, будут находиться в полной зависимости от финансирующей их через специальный инструмент материнской компании, инвесторов в лице собственников ФПГ на начальном этапе будут интересовать в первую очередь перспективы развития, диверсификация и повышение конкурентоспособности, а не ожидаемый доход, возникающий после продажи пакета в проинвестированных компаниях на свободном рынке. Обоюдная заинтересованность инвестора и предпринимателя в развитии и росте бизнеса - один из краеугольных камней венчурного инвестирования.

Другая проблема, значимая для внешней рыночной среды, но почти автоматически решаемая в рамках кэптивных венчурных структур, - проблема контроля над инвестируемыми компаниями также теряет свою остроту. Как правило, создающиеся венчурные структуры ориентированы на работу с бизнесами, находящимися на самых ранних стадиях - на этапах seed и start-up. Иногда инвесторы готовы рассматривать даже инвестиционные проекты, вовсе не оформленные в виде бизнеса. Получение максимальной степени контроля над такими компаниями при их финансировании из источников внутрикорпоративного капитала - вполне приемлемое, а самое главное - внутренне оправданное условие как для инвесторов, так и для начинающих предпринимателей.

Отсутствие обязательного требования отвлечения ресурсов в стороннюю организацию, каким является венчурный фонд коллективных инвестиций, также оказывается намного более психологически комфортным для ментальности российских собственников. Фактически речь идет не об отчуждении средств, а о перераспределении ресурсов внутри группы, что типологически очень напоминает азиатскую (японскую или южнокорейскую) модель организации бизнес-агломераций. Дополнительным удобством при этом является отсутствие необходимости в формализации венчурного подразделения в виде юридически самостоятельного лица. Помимо экономии на издержках, создание кэптивного фонда в виде внутреннего резерва или бюджета развития позволяет избежать нерешенных на сегодняшний день для венчурного финансирования юридических и налоговых вопросов общегосударственного уровня.

Говоря о перспективах венчурного предпринимательства в России, следует отметить существенные темпы проводимых рыночных преобразований. Данный факт позволяет сделать предположение, что отсутствие необходимой инфраструктуры является временной проблемой и с учетом растущего спроса на услуги “инфраструктурного плана” ее построение может занять не более 5-7 лет. Подобный период примерно соответствует сроку функционирования среднестатистического венчурного фонда на Западе. Вместе с тем на сегодняшний день выявлены и подробно исследованы взаимосвязанные закономерности изучаемого механизма:

1. Венчурный инвестор вынужден нести гораздо больший объем функций, связанных, прежде всего, с постановкой и развитием бизнес-процессов в инвестируемой компании, что должно компенсироваться более выгодными условиями участия в новой компании.

2. Во многих проектах вопросу выработки стимулов для инвестора не уделяется должного внимания. В основном ак-

центы делаются на технических достоинствах продукции.

3. Круг возможных венчурных инвесторов на данный момент и в ближайшем будущем будет ограничен. Для инвесторов более консервативного толка большинство российских проектов не будут соответствовать принципам инвестиционной политики как на этапе “вхождения” в новую компанию, так и при реализации “выхода” из бизнеса, в том числе из-за необходимости соблюдать общепринятые правила при контактах с инвесторами “следующей волны”.

4. Наибольшими возможностями в привлечении средств будут обладать проекты, имеющие экспортный потенциал.

5. В условиях нехватки ресурсов особое значение приобретает объединение нескольких однородных проектов различных участников в один, куда бы вошло все лучшее из отдельных разрозненных проектов. Решение задачи поиска возможных участников и формирования единого общего проекта существенно увеличило бы вероятность успеха проекта.

6. Для проектов, доведенных до стадии коммерческого использования, существенную роль на стадии расширения бизнеса будет играть заемное финансирование. Соответственно, многие проекты следует адаптировать с учетом специфических требований кредитных институтов.

Итак, существуют первые и сравнительно удачные примеры инвестирования венчурных предприятий. Как будет использован этот опыт прямыми и прагматичными инвесторами, покажет время. Но уже сейчас понятно, что данный опыт обязательно должен быть поддержан на государственном уровне. Современная ориентированность на сырьевую и посредническую составляющие российской экономики подрывает национальную силу страны, которая заключается в богатстве научного потенциала. В настоящее время у России существует единственный и безапелляционный способ закрепиться на

мировой арене. Для этого необходимо развитие промышленной составляющей, но у государства нет возможности и средств для подъема (прогрессивной реструктуризации) крупных гигантов. Для того чтобы завоевать свое “место под мировым солнцем”, необходимо производить востребованные мировым рынком товары. Именно здесь заходит речь об инновациях, а соответственно, и венчурном инвестиро-

вании. Это может стать базисом развития когда-то могучей и уважаемой всем мировым сообществом державы. И хочется надеяться, что российские менеджеры и инвесторы смогут развить это перспективное направление. Таким образом, особые надежды следует возлагать на эффективные нестандартные решения, которые так часто содействовали в достижении успеха во многих российских начинаниях.

Рекламный рынок и его влияние на развитие рынка потребительских товаров и услуг

А.С. Кулаков

Н.А. Строганова

кандидат экономических наук

Московская академия предпринимательства
при Правительстве г. Москвы

Российский рынок рекламы за последние 5-6 лет пережил интенсивное развитие с опережением по темпам роста развития валового внутреннего продукта и потребительского рынка.

За последние годы рост рекламного рынка, начиная примерно с 700 млн. долл., составил в 2004 г. 3,9 млрд. долл., а в 2005 г. 5,1 млрд. долл. Ожидается, что за 2006 г. рынок достигнет цифры 6 млрд. долл., сохраняя поступательное развитие как минимум в ближайшие 5 лет. Это позволит России подняться в рейтинге стран по объему вложений в медиамаркет на 4-5 позиций (в настоящее время она занимает 18-е место, опережая лишь Бельгию, Швейцарию, Австрию, Португалию, Швецию).

Представленный прогноз реалистичен, так как, по данным АКАР, рекламный рынок России в 2005 г. вырос на 28%, при этом рынок телевидения достиг 2,33 млрд. долл. (рост на 37%), прессы - 1,39 млрд. долл. (рост на 16%), наружной рекламы - 910 млн. долл. (рост на 28%) и радио - 300 млн. долл. (рост 20%).

По оценкам, доля сегмента радиорекламы, где размещаются преимущественно отечественные бренды, практически не изменится, сохраняясь на уровне 5 - 6% суммарного рынка рекламы.

Сегмент рекламы в Интернете (в 2004 г. рынок рекламы составил 35 млн. долл., в 2005 г. - 60 млн. долл., в 2006 г. прогнозируется прирост до 85 млн. долл.) продолжит интенсивный рост и к 2010 г. сравняется по объемам бюджета с рынком радио-

рекламы, приблизившись к 5% рынка. Как в России, так и в мире, этот сегмент развивается наиболее быстро и, по прогнозам, в ближайшие годы ситуация не изменится (рис. 1).

В экономической теории действует закон временного лага, применение которого объясняет, почему рекламный рынок развивается с некоторой задержкой по отношению к потребительскому рынку. Однако при этом в России динамика роста потребительского рынка не сравнима с ростом рынка рекламы. Исследование позволило выявить, что на рост рынка рекламы влияет по существу лишь один фактор - конкурентоспособность, который к тому же практически не измеряем.

Анализ спроса на рекламный продукт показывает, что рекламные расходы не являются значительными, поэтому остаются практически неизменными - не замедляясь по темпам и не сокращаясь по объемам. Это в определенной мере объясняется тем, что маркетинговые расходы связаны с возможными рисками, и производители вынуждены идти на такие риски с достаточной осторожностью, включая затраты на рекламу в издержки.

Тем не менее исследования показывают, что реклама в России является прибыльной отраслью, а вложения в нее оправдываются. На этом фоне несколько странным кажется утверждение, что рост рекламного рынка не может стимулировать потребительский спрос. Скорее ограниченность потребительского спроса можно объяснить недостаточно высокими темпа-



Рис. 1. Динамика бюджета различных медиа в общем бюджете российского рекламного рынка 2000-2005 гг. и прогноз до 2010 г. (источник: АКАР)

ми роста доходов, сбережений или кредитов. Вместе с тем традиционно считают, что реклама - это, прежде всего, эффективный инструмент конкуренции между производителями и торговцами на рынке, между торговыми марками, товарами, услугами и их товарными категориями.

В противовес данному мнению покажем, что рост потребительского рынка может стимулировать в значительной степени рекламные затраты. Для оценки уровня затрат на рекламу рассмотрим два показателя - рекламные расходы на душу населения и долю рынка рекламы в общем объеме ВВП. Сравнение выглядит более представительным при сопоставлении отечественных и зарубежных показателей. Так, в настоящее время рекламные расходы в России находятся на уровне в 0,7-0,8% ВВП, что более или менее близко к уровню развитых европейских стран.

Прежде чем исследовать рынок вложений в рекламу, проведем анализ динами-

ки ВВП, его реализации, доходов и расходов населения.

На рис. 2 приведены данные по динамике и прогнозу поведения произведенного валового внутреннего продукта (ВВП), его реализации, а также расходов, произведенных населением при приобретении потребительских товаров и услуг.

Регрессионный анализ динамических процессов анализируемых параметров показывает, что прирост ВВП составляет 2240 млрд.руб. при росте его потребления на 1260 млрд.руб., а население ежегодно увеличивает свои расходы на 733 млн.руб. Интересны при этом результаты анализа доходов населения и прожиточного минимума. Так, выявлено, что ежегодно доходы, приходящиеся на душу населения, увеличиваются на 872 руб., а прожиточный минимум - на 309 руб.

Данные анализа представлены на рис. 3.

Естественно, что на приведенные выше стоимостные показатели значитель-

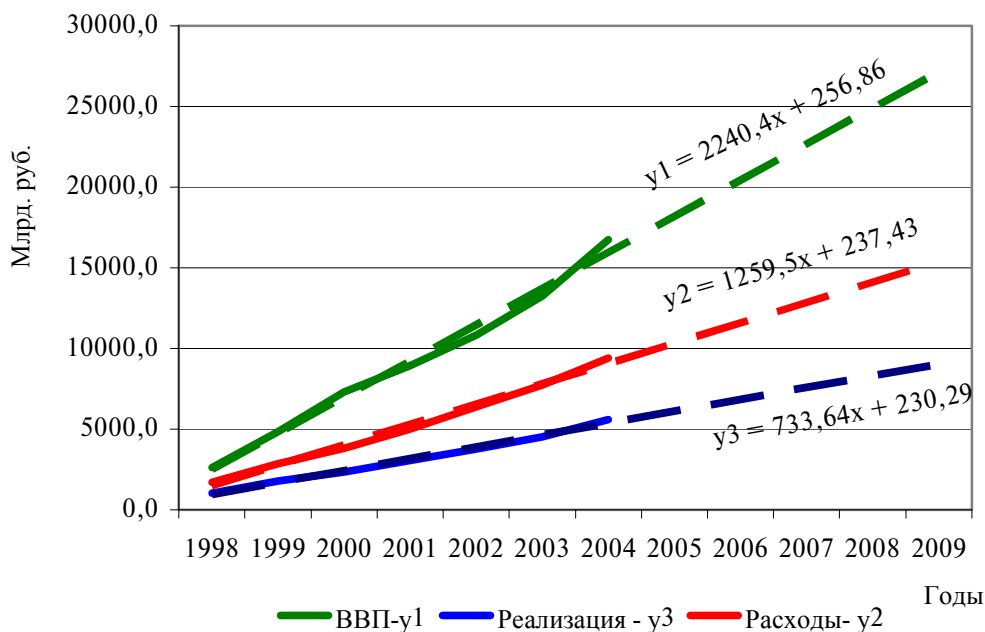


Рис. 2. Рост ВВП в России 1995-2004 г.г.

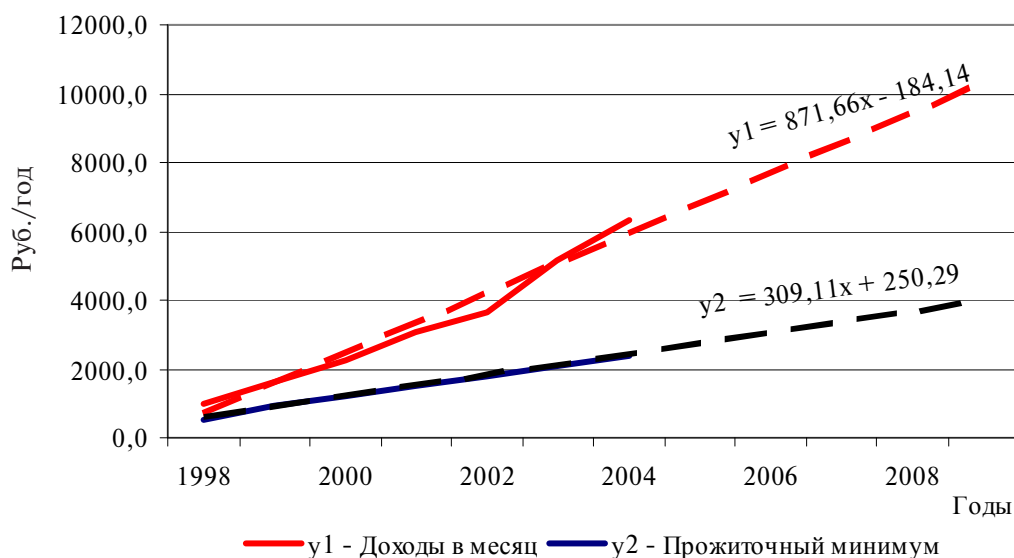


Рис. 3. Динамика среднедушевых доходов и прожиточного минимума

ное влияние оказывает динамика инфляции. Статистические исследования показывают, что инфляция в России имеет тенденцию к снижению ежегодно примерно на 2%, что наглядно видно на представленном ниже графике (рис. 4).

Проведенный анализ экономических показателей показывает, что экономическая ситуация в России стабилизировалась и развитие экономики становится более динамичным и устойчивым. Такое положение воздействовало в положительном

отношении и на развитие рекламного рынка, который изначально формировался на базе потребительских товаров повседневного спроса. Проведенный анализ вложений в рекламу весьма позитивен (рис. 5).

Таким образом, рекламный рынок России становится более зрелым, а рекламные агентства добиваются роста уровня узнаваемости торговых марок. Эту тенденцию по сравнению с другими странами можно увидеть на графиках основных

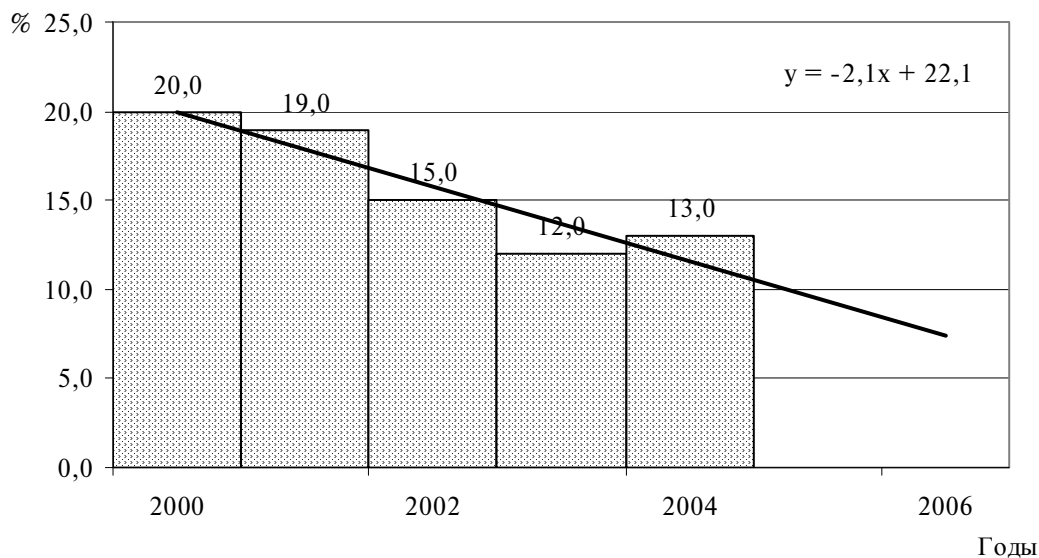


Рис. 4. Темпы снижения инфляции в России

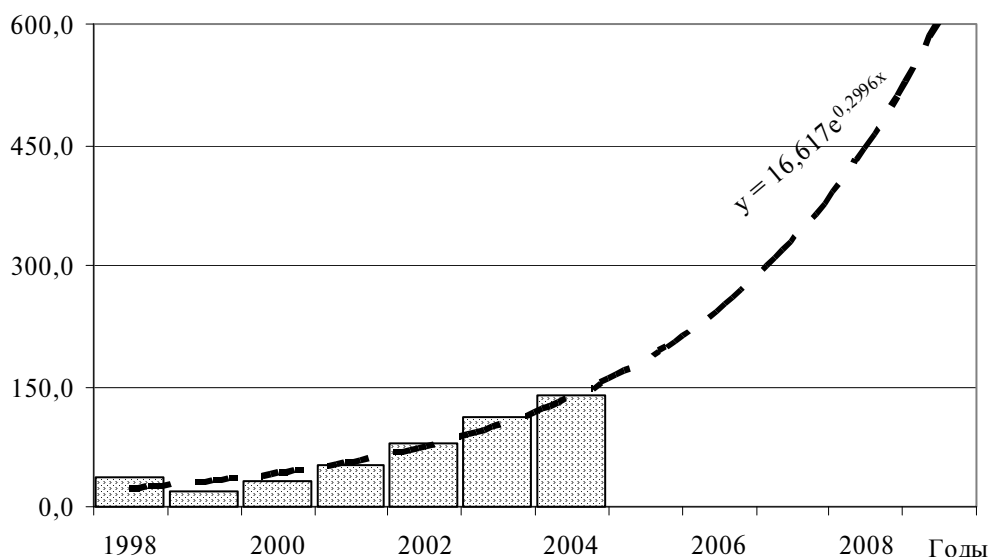


Рис. 5. Динамика вложений в рекламу

десяти категорий самых рекламируемых товаров в ряде стран (Германия, Великобритания, Япония и Россия), а также проанализировать на них, какими средствами пользуются рекламные агентства и рекламодатели в этих странах. Следует отметить, что уровнем зрелости рынка косвенно можно отобразить уровень конкуренции в той или иной товарной группе.

После достижения локальной цели - узнаваемости ряда марок - начинает работать чисто маркетинговая конкуренция - ценовая и товарная. На этом этапе, как правило, сокращаются расходы на рекла-

му фирмы или марку товара, но начинается ценовая конкурентная борьба, при которой акцент рекламы перемещается в область дистрибьютерской, качественной и ценовой составляющих.

Важным также является и выбор медиарекламы.

Основные вложения производятся в такие виды рекламы, как телевидение, далее - печатные СМИ и затем - наружная реклама (рис. 6).

Следует отметить, что основными средствами рекламы для немассовых товаров все же является пресса и наружная

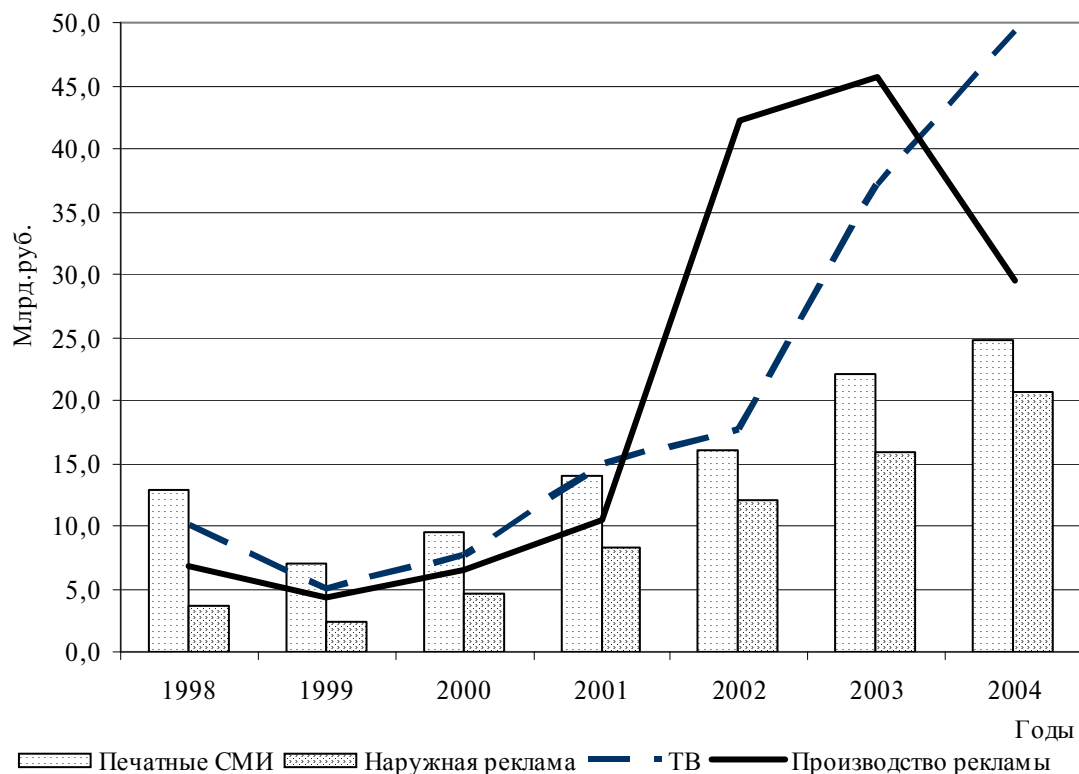


Рис. 6. Динамика основных видов рекламы

реклама. Пресса - это канал коммуникации, состоящий из многих подканалов со своим четко выраженным портретом целевой группы, что делает данные каналы чрезвычайно привлекательными. Однако недостаток этих средств массовой коммуникации заключается в высоком уровне цены. Второй недостаток - недостаточная степень охвата целевой аудитории. Все это делает каналы узко специализированными и фокусированными, хотя спрос на данные средства коммуникации растет гораздо быстрее, чем на телевидение. В настоящее время спрос на рекламу по этим каналам формируют производители парфюмерии и косметики, автомобилей и ювелирных украшений, одежды и бытовой техники.

Дополнительно для установления контакта с потребителями рекламодатели уже сейчас используют и другие рекламные инструменты конкурентной борьбы. К подобным инструментам можно отнести рекламу внутри магазинов, работу с упаковкой товара, различные ценовые стратегии. Можно прогнозировать, что прямая рек-

лама будет отходить на второй план в маркетинговых инвестициях. Реклама от ее чисто информативного аспекта переходит к рекламе убеждающей, непосредственно воздействующей на потребителя и его потребности. Например, стратегии компаний, производящих такие товары, как йогурты, пиво, средства гигиены и другие продукты повседневного спроса, ставят основной маркетинговой целью увеличение уровня продаж, а не построение марки. Эти компании явно выделяются своим позиционированием и используют совершенно четкие, комплексные, продуманные, специализированные акции. Они заключаются в рекламе на телевидении в начале или в середине активных продаж, или в конце недели - в четверг, пятницу, субботу - перед массовыми посещениями торговых центров, в четкой ориентации на сезон этих продаж, а также в поддержке основной рекламы рекламой внутри магазинов. Все эти рекламные мероприятия в комплексе дают ощутимый результат.

Если более подробно остановиться на самом развитии рекламы, то она характери-

зуется следующими динамичными составляющими. Практически российская рекламная индустрия характеризуется динамичным ростом и занимает второе место среди развивающихся рынков. Рост рекламного рынка составил 33% в 2003-2004 гг., эта тенденция сохранилась и в 2005 г.

Немаловажным фактором является принятие Федерального закона о рекламе в 2005 г., содержание которого в значительной степени влияет как на рост инфляции всех цен на телевидении, так и на стоимость рекламы на телевидении. В этой связи можно ожидать постепенного смещения поля конкурентной борьбы в другие формы рекламы, в том числе нестандартные - директ-маркетинг, он-лайн-рекламу. Возможно, что произойдет смещение рекламы на позиции дистрибуции, продвижение товаров внутри точек продаж, ценовой войны, с использованием составляющих смешанного или микс-маркетинга того или иного бренда.

В заключение представляется целесообразным оценить воздействие рекламы на рост объемов продаж в России (У).

Исследования парных зависимостей позволили выявить следующие уравнения:

$$У = 787 \cdot \text{радио} + 960;$$

$$У = 481 \cdot \text{маркетинговые исследования} + 1131;$$

$$У = 236 \cdot \text{наружная реклама} + 918;$$

$$У = 194 \cdot \text{реклама в СМИ} + 128;$$

$$У = 93 \cdot \text{реклама по ТВ} + 1331.$$

Отсюда видно, что наиболее результативной является реклама по радио, эффективность которой превышает эффективность маркетинговых исследований в 1,6 раза, наружной рекламы в 3,3 раза, СМИ в 4,1 раза, ТА в 8,5 раза.

Еще более интересные и важные данные представляет анализ влияния на ВВП сводной системы показателей, характеризующих три категории рыночных отношений. Первая - субъектная - показывает влияние на ВВП изменения численности произво-

дителей, потребителей, продавцов товаров и услуг, занятых в сфере финансов.

$$\text{ВВП (субъект)} = -1112755 + 5161 \cdot X_1 + 112 \cdot X_2 + 8484 \cdot X_3 + 50119 \cdot X_4,$$

где X_1 - количество потребителей;

X_2 - численность занятых в сфере производства;

X_3 - численность занятых в сфере реализации;

X_4 - количество занятых в финансовой сфере.

Видно, что наибольшее влияние на рост ВВП оказывает финансовый сектор, инвестирующий развитие производства и реализации товаров и услуг.

Аналогичным образом исследована зависимость роста ВВП в объектном разрезе.

$$\text{ВВП(объект)} = -76018 + 0,3 \cdot K_1 + 4,4 \cdot K_2 + 9,2 \cdot K_3 + 0,7 \cdot K_4,$$

где K_1 - количество семей-потребителей;

K_2 - количество объектов, производящих товары и услуги;

K_3 - количество фирм по реализации;

K_4 - количество рекламных агентств.

Видно, что существенное значение имеет количество объектов в сфере реализации товаров и услуг, влияние количества рекламных структур значительно меньше.

Третий вид исследования анализирует результативность финансовых затрат.

$$\text{ВВП} = 55 + 2,4 \cdot P_1 + 1 \cdot P_2 + 5 \cdot P_3 + 0,65 \cdot P_4,$$

где P_1 - объем инвестиций;

P_2 - расходы потребителей;

P_3 - вложения в рекламу;

P_4 - прибыль от реализации.

Налицо существенное влияние вложений в рекламу на рост ВВП, превышающее объем инвестиций более чем в 2 раза.

Аналогичные исследования, проведенные в отношении объемов реализации, показали значимость вложений в рекламу как средство увеличения продаж товаров и услуг.

Таким образом, становится очевидной необходимость активизации рынка рекламы на современном этапе развития экономики России.

Краткий обзор последствий депопуляции населения в России и Центральном федеральном округе

С.Н. Лысенко

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

Депопуляция населения в России началась в 1992 г. (в Центральном федеральном округе (ЦФО) - в 1991 г.) и продолжается по настоящее время, т.е. определяется как долгосрочная.

За указанный период население в целом по России сократилось на 6780 тыс. человек, или на 4,51%, а по Центральному федеральному округу - на 2276 тыс. человек, или на 5,72%. При этом в среднем население России в период депопуляции сокращалось на 522 тыс. человек в год, а Центрального федерального округа - на 163 тыс. человек в год, в том числе: в г. Москве - на 31 тыс. человек в год и в Московской области - на 19 тыс. человек в год.

Процесс депопуляции еще более усилил негативные структурные изменения, уже протекающие в обществе и прослеживающиеся на момент начала развития депопуляции. За период депопуляции в России сократился удельный вес населения в возрасте моложе трудоспособного с 24,1% до 17,3% (при норме не менее 20%); удельный вес трудоспособного населения хотя несколько и увеличился - с 56,6% до 62,4%, приближаясь к оптимальному уровню, но все же еще не достиг его (65%). Неблагоприятно высокий удельный вес населения в возрасте старше трудоспособного стал еще более высоким, поднявшись с 19,3% до 20,3% (при оптимальном значении не более 15%).

Как известно, нетрудоспособное население - это дети и старики. Значит, трудоспособное население - оно же и репродуктивное, имеющее прямое отношение к депопуляции, если таковая имеется (что мы как раз и наблюдаем).

Увеличение удельного веса нетрудоспособного населения усиливает демографическую нагрузку на трудоспособное население.

Сокращение удельного веса населения моложе трудоспособного возраста приводит в дальнейшем к сокращению удельного веса трудоспособного населения.

По последним данным, структура населения Центрального федерального округа выглядит хуже, чем в целом по России, и еще более далека от оптимальной молодого нетрудоспособного населения - 14,7% (по России - 17,3% при оптимальном значении - не менее 20%); трудоспособного населения - 61,9% (по России - 62,4% при оптимальном значении 65%); пожилого нетрудоспособного населения - 23,4% (по России - 20,3% при оптимальном значении - не более 15%).

Удручающе выглядит структура населения в г. Москве, в которой пока удельный вес трудоспособного населения держится на оптимальном уровне (даже чуть больше) - 65,7% (против 65%), однако удельный вес молодого трудоспособного населения крайне низок - 12,9% (оптимальное значение не менее 20%) и, соответственно, удельный вес пожилого населения довольно высок - 21,5% (при оптимальном значении не более 15%).

В очередной раз мы можем убедиться в том, что огромный мегаполис, центр России - г. Москва - в ближайшие годы для поддержания своей жизнедеятельности будет остро нуждаться в притоке молодого трудоспособного населения со стороны. Рассчитывать на то, что резко возрастет рождаемость, вряд ли приходит-

ся. Тогда остается надеяться на спасительный приток мигрантов. Правда, здесь встает вопрос - откуда? Если рассчитывать на внутренних, российских, мигрантов, то это еще более усугубит проблему убыли населения в других регионах России, и такое решение вопроса будет, скорее, походить на пресловутую историю с "тришкиным кафтаном". Если рассчитывать, главным образом, на внешних мигрантов, то это будет приносить с собой массу проблем разного свойства, с которыми Россия сталкивается уже сегодня и которые невозможно разрешить сиюминутно.

Из областей Центрального федерального округа более всего не соответствуют оптимальной структуре населения по признаку трудоспособности Тульская область (14%; 59,2%; 26,4%) и Московская область (14,6%; 62,4%; 23,0%), хотя ни одну область данного региона в этом плане нельзя охарактеризовать как благополучную.

Таким образом, перед Россией, а также Центральным федеральным округом в недалеком будущем встанет реальная угроза нехватки рабочих рук. Это очень серьезная демографическая проблема, от которой обществу, если ему не безразлично будущее его потомков, нельзя попросту отмахнуться, отодвинуть рассмотрение этого вопроса "на потом". Уже сегодня необходимо разрабатывать и принимать к реализации комплекс эффективных мер, разноплановых по направлениям развития (социального, экономического) и по уровню использования (в селе, городе, регионе). Иначе этот процесс будет углубляться, и однажды просто некому будет обслуживать население, состоящее исключительно из стариков.

С целью дальнейшего изучения последствий депопуляции нами был проведен анализ изменения плотности населения за период депопуляции населения России, а также Центрального федерального округа. Представлялось очевидным, что при неизменной территории и устойчивом сокращении численности населе-

ния плотность населения должна также уменьшаться, но необязательно одинаково для разных субъектов Федерации. Поэтому изменению плотности населения России и Центрального федерального округа, включая его субъекты, была дана статистическая оценка.

На основании справочных данных о численности населения России и Центрального федерального округа, а также дополнительных справочных данных о размерах их территорий нами были рассчитаны показатели плотности населения Российской Федерации и Центрального федерального округа на начало и конец исследуемого периода (см. табл. 1).

На основании данных табл. 1 были рассчитаны абсолютные и относительные отклонения плотности населения Российской Федерации и Центрального федерального округа на период депопуляции 1991 - 2005гг. и представлены в табл. 2.

Данные табл. 1 и 2 позволяют нам сделать следующие выводы. Плотность населения в целом по России на начало депопуляции (1992) была значительно меньше, чем на начало депопуляции в Центральном федеральном округе (1991) - 8,8 человека/км² против 61,2 человека/км². Однако сокращение плотности населения за период депопуляции в Центральном федеральном округе заметно выше, чем в целом по России: 3,5 человека/км² (или 5,72%) против 0,4 человека/км² (или 4,54%).

В г. Москве и Московской области плотность населения была, конечно, самая высокая, но за период депопуляции она также заметно сократилась: на 15,1 человека/км² (или 4,00%).

Самые неблагоприятные изменения в плотности населения (по отношению к Москве и Московской области) мы наблюдаем в Северо-восточной группе областей Центрального федерального округа, к которым отнесем Тверскую, Ярославскую, Ивановскую и Костромскую области. Здесь во всех областях мы наблюдаем значительное относительное сокраще-

Таблица 1. Плотность населения РФ и ЦФО

Субъект РФ	Территория, тыс. км ²	Плотность населения, человек/км ²		
		1991 г.	1992 г.	2005 г.
РФ	17075,4	-	8,8	8,4
ЦФО	650,7	61,2	-	57,7
Белгородская область	27,1	52,1	-	55,8
Брянская область	34,9	41,2	-	38,6
Владимирская область	29,0	55,7	-	51,3
Воронежская область	52,4	46,8	-	44,5
Ивановская область	21,8	57,8	-	51,2
Калужская область	29,9	35,7	-	34,4
Костромская область	60,1	13,0	-	12,0
Курская область	29,8	43,4	-	40,2
Липецкая область	24,1	50,8	-	49,4
Московская область г. Москва	47,0	377,6	-	362,5
Орловская область	24,7	35,7	-	34,1
Рязанская область	39,6	33,7	-	30,2
Смоленская область	49,8	22,5	-	20,5
Тамбовская область	34,3	36,8	-	33,4
Тверская область	84,1	19,0	-	17,0
Тульская область	25,7	72,2	-	63,1
Ярославская область	36,4	40,2	-	36,8

Таблица 2. Абсолютные и относительные изменения плотности населения РФ и ЦФО за период депопуляции

Субъект РФ	Абсолютное изменение плотности населения, человек/км ²	Относительное изменение плотности населения, %
РФ	-0,4	-4,54
ЦФО	-3,5	-5,72
Белгородская область	+3,7	+7,10
Брянская область	-2,6	-6,31
Владимирская область	-4,4	-7,90
Воронежская область	-2,3	-4,92
Ивановская область	-6,6	-11,42
Калужская область	-1,3	-3,64
Костромская область	-1,0	-7,69
Курская область	-3,2	-7,37
Липецкая область	-1,4	-2,76
Московская область г. Москва	-15,1	-4,00
Орловская область	-1,6	-4,48
Рязанская область	-3,5	-10,39
Смоленская область	-2,0	-8,89
Тамбовская область	-3,4	-9,24
Тверская область	-2,0	-10,53
Тульская область	-9,1	-12,60
Ярославская область	-3,4	-8,46

ние плотности населения: в Ивановской - на 11,42% (в абсолютном выражении - на 6,6 человека/км²); Тверской - на 10,53% (в абсолютном выражении - на 2,0 человека/км²); Ярославской - на 8,46% (в абсолютном выражении - на 3,4 человека/

км²); Владимирской - на 7,90% (в абсолютном выражении - на 4,4 человека/км²); Костромской - на 7,69 % (в абсолютном выражении - на 1,0 человека/км²). Это можно объяснить территориальным расположением данных областей, которое определяет отсутствие реальной возможности заметных притоков мигрантов в данные области.

Далее в оценке областей по уровню относительного сокращения плотности населения за период депопуляции можно построить следующий ранжированный ряд наиболее неблагоприятных областей, исключая области северо-восточного направления:

- Тульская - 12,60% (9,1 человека/км²);
- Рязанская - 10,39% (3,5 человека/км²);
- Тамбовская - 9,24% (3,4 человека/км²);
- Смоленская - 8,89% (2,0 человека/км²);
- Курская - 7,37% (3,2 человека/км²).

Наименьшее относительное сокращение плотности населения за период депопуляции наблюдаем в Липецкой области - 2,76% (1,4 человека/км²).

Полностью благополучной в указанном плане следует назвать Белгородскую область, в которой за период депопуляции плотность населения увеличилась на 7,10% (3,7 человека/км²). Белгородская область находится на границе с Украиной по Симферопольскому направлению, и позитивная демография здесь объясняется положительным сальдо миграции за счет прибывших из соседней Украины.

Депопуляция населения России вносит определенные коррективы как на внутригосударственном, так и на международном уровне.

Россия занимает приблизительно 12% от территорий всей земли, но, по данным 2005 г., ее население составило всего 2,3% от населения мира. Данная диспропорция еще более ощутима, если, например, сравнить последние вполне сопоставимые данные о численности населения России и Японии: 143 и 128 млн. человек, соответственно. При этом территории России

и Японии вообще не сравнимы. Россия - самая большая по территории страна в мире (17,1 млн. км²), но многие более-менее значительные по территориям страны обогнали нашу страну по численности населения (данные 2004 г., млн. человек): Китай (1292), США (291), Индия (1068), причем территория России по площади чуть ли не равна сумме территорий США и Китая - 9,4 и 9,6 млн. км², соответственно.

Ввиду того, что территория Российской Федерации огромна, а плотность населения в последние годы постоянно сокращается, в такой ситуации у нашей страны могут возникать и уже возникают вполне реальные трудности по управлению регионами и, что немаловажно, по охране государственной границы. Поскольку Россию окружают в основном перенаселенные страны (особенно на юго-востоке), геополитическая обстановка нашей страны в таких условиях становится все более напряженной. В стране существует серьезная проблема с незарегистрированной миграцией, связанная, помимо прочих сложностей, с недостаточным контролем государства за предпринимательской деятельностью мигрантов, что существенно подрывает экономику нашей страны. В последние годы иностранными рыболовцами судами довольно часто грубо нарушаются границы водных пространств, где Россия имеет свой экономический интерес. "Сквозные" границы и бесконтрольная экономическая деятельность иностранцев на территориях нашей страны могут привести к тому, что однажды наши территории будут фактически уже не нашими.

На внутригосударственном уровне динамика пропорций численности населения отдельных регионов страны и размера площадей этих регионов отражает еще одну неблагоприятную тенденцию. В силу того, что экономическая жизнь государства в последние годы наиболее активна в Центральном регионе РФ, трудоспособное население, в основном, молодежь,

использует любую возможность уехать в центр России, в Москву. Наша страна занимает огромные пространства, но тенденционные процессы сокращения населения и миграции населения ближе к центру России способствуют образованию несоизмеримых пропорций: численности населения в отдельных регионах и размеров их территорий. В результате окраины России, включая Сибирь, Забайкалье и Дальний Восток, приходят в запустение. Но ведь это все территории, богатые природными ресурсами, которые могли бы предопределять экономический потенциал России.

Об урегулировании геополитической обстановки еще в XVIII в. говорил М.В. Ломоносов, который считал, что в стратегическом плане могущество нашей страны будет тесно связано с увеличением численности ее населения. Обладая огромной территорией, России в условиях неуклонного сокращения населения будет все сложнее не только осваивать и поддерживать на должном цивилизованном уровне имеющуюся территорию, но и просто удерживать ее под своей юрисдикцией. Именно по этой причине в свое время царская Россия по решению правительства вынуждена была отдать (точнее, продать) Соединенным Штатам богатейший природными ископаемыми полуостров Аляску.

Обострение геополитической обстановки определяется еще и с тем, что Россия имеет тенденцию к скатыванию в сторону сырьевых придатков экономически развитых государств и нередко отстает в области научно-технического прогресса и передовых технологий. Это обстоятельство может подтолкнуть мировое сообщество к пересмотру ряда соглашений, предусматривающих роль и статус отдельных мировых держав. Следовательно, депопуляция населения может рассматриваться еще и под углом зрения, связанным со стратегией национальной безопасности и доктриной глобального развития, а поэто-

му требует самого пристального внимания.

Негативные изменения в структуре граждан страны объективно заставляют вносить изменения в содержание и приоритеты регионально-национальной политики, корректировать расходы федерального бюджета, направляемые на решение тех или иных социально-экономических задач, особенно на уровне отдельных административно-территориальных единиц. В этой связи недоучет последствий депопуляции населения может привести к новым общественным диспропорциям.

Если говорить о подъеме национальной экономики, то следует говорить и о проблеме трудовых ресурсов в России в условиях сокращающегося стареющего населения. Для подъема национальной экономики нужен приток молодых сил, но именно молодые силы в нашем обществе неуклонно убывают. При этом удельный вес населения старше трудоспособного возраста имеет негативную тенденцию к возрастанию, что приводит к усилению демографической нагрузки на трудоспособное население.

Сокращение удельного веса молодого трудоспособного населения усугубляет и так непростую ситуацию с пенсионным обеспечением наших граждан. Несовершенство пенсионного законодательства в России сопровождается хроническим обострением проблем старости, и в основном для женщин, так как их большинство в пенсионной группе населения. Пенсионеры-женщины не только получают более низкую пенсию, но и чаще продолжают работать, выйдя на пенсию. В связи с этим актуальным становится вопрос обсуждения выхода граждан России на пенсию с 65 лет, как это существует во многих развитых странах. Однако, как уже отмечалось, в нашей стране низкая средняя продолжительность жизни, особенно мужчин (не доходит до 60 лет), и получается, что этот вопрос ставить еще рано перед обществом: сначала надо повысить

ожидаемую продолжительность жизни граждан. Как видим, все эти проблемы взаимосвязаны.

В условиях депопуляции населения России и старения общества возникают трудности с воинской мобилизацией: количественные недоборы в воинские подразделения, ухудшение качественного состава призывников (в отношении здоровья, образования, поведенческого фактора).

При самом поверхностном сравнительном демографическом анализе нашей страны и развитых стран Запада (в первую очередь, стран Европы) отмечаем наличие в этих странах тех же проблем, что и в нашей. Однако в России на фоне низкой рождаемости наблюдается еще и высокая смертность. Причем налицо негативная тенденция - увеличение смертности практически по всем классам причин.

Определяя объективную необходимость в притоке людских ресурсов для подъема экономики, осуществления воинской мобилизации, необходимо все же помнить еще и о том, что люди - это не только "трудовые ресурсы" или "потенциальные ресурсы" (или, тем паче, "отработанные ресурсы"), но еще и просто люди, индивидуумы, и ничем нельзя измерить человеческую жизнь.

Сегодня многие политики, экономисты и общественные деятели хорошо понимают опасность, которая стоит перед обществом в связи с развитием депопуляции, широко обсуждают вопросы, связанные с сокращением населения, обращая внимание общества на эту проблему и последствия ее влияния на различные сферы развития общества. Устойчивое паде-

ние рождаемости и повышение смертности в стране не могут оставить равнодушными людей к будущему страны, так как эти факторы вкупе с миграционным движением, которое имеет тенденцию к сокращению, могут привести к исчезновению нации.

Изучение социально-экономических последствий депопуляции населения в целом представляет собой актуальное и малоизученное направление исследований, которое требует серьезного, качественно нового подхода к анализу взаимосвязанных социально-экономических и демографических явлений и процессов, четкого обоснования выбираемых методов их оценки.

В заключение подчеркнем, что следствием депопуляции населения является ускорение процесса старения общества, в результате чего увеличивается демографическая нагрузка на трудоспособное население, возникает проблема нехватки рабочих рук, появляются затруднения с набором воинских контингентов. Прямым следствием депопуляции является сокращение плотности населения, что приводит к образованию несоизмеримых пропорций: населения и территорий, а это в свою очередь порождает обострение геополитической обстановки. В целом, можно сделать вывод о том, что депопуляционный процесс в России создает обществу множество дополнительных трудностей, которые, как правило, тесно взаимосвязаны, образуют сложные социально-экономические и политические ситуации, требующие внимательного и подробного изучения.

Система показателей оценки структуры товарных потоков региона

Ю.Г. Мингазова

Территориальный орган Федеральной службы
государственной статистики по Республике Татарстан

В процессе развития экономической системы происходит усложнение межотраслевых взаимодействий, образуются новые комплексы тесно связанных между собой отраслей, значительно видоизменяется структура товарных потоков. При этом каждый период развития экономической системы характеризуется известной устойчивостью структурных отношений.

Исследование товарных потоков в экономике на основе имеющейся статистической информации является одной из важнейших задач стратегического экономического анализа. Особую актуальность вопросы исследования товарных потоков приобретают в условиях отсутствия подробной информации о структуре товарных потоков. К сожалению, современные исследователи по необъяснимым причинам пренебрегают информацией такого рода, пользуясь таблицами “затраты-выпуск”, полученными на основе национальных счетов, которые в значительной степени агрегированы и отражают лишь общую картину происходящих изменений. Между тем анализ разработанных межотраслевых балансов в советский период позволяет выявить и описать ряд функционально важных тенденций в изменении структуры национального продукта в разрезе так называемых “чистых” отраслей. Также разработка специальных методик статистического анализа направлений товарных потоков дает возможность выявить и описать структурные сдвиги, происходящие, например, вследствие хорошо известных в практике российской экономики девальвационных волн.

В связи с указанным была разработана методика анализа товарных потоков на примере Республики Татарстан. Расчеты по данной методике полезны при решении проблемы построения межотраслевого баланса производства и распределения продукции, для исследования качества структурных сдвигов в товарных потоках. На этой основе выявляются деформации, происходящие в структурном развитии экономики Республики Татарстан. Серьезной задачей исследования товарных потоков является оценка степени сырьевой и аграрной специализации экономики региона и ее изменения. Важная задача - определение зависимости экономики республики по стратегическим товарным группам и по товарам конечного потребления (при этом параллельно возможно оценить изменения стратегического потенциала Татарстана, по выходящим стратегическим товарным потокам, в сопоставлении его с поставками таких стратегических ресурсов, как газ и зерно). Также большой интерес представляет исследование входящего товарного потока из регионов Российской Федерации и рынков сбыта продукции производителей Республики Татарстан в регионы России.

При построении и анализе товарных потоков, формируемых в экономике республики Татарстан, за основу была взята методология расчетов балансов товарных ресурсов. При этом схема баланса товарных потоков по каждому номенклатурному виду продукции рассчитывалась следующим образом:

$$Z_n + П + Ввоз = П_{тр} + Вывоз + Z_k,$$

где Z_n, Z_k - запасы товаров на предприятиях, в оптовой и розничной торговле, соответственно, на начало и конец года;

P - производство товаров в течение года;

Ввоз - ввоз товаров на территорию республики из регионов Российской Федерации, стран вне СНГ и СНГ в течение года;

$P_{тр}$ - объем внутреннего потребления (на территории республики) товаров в рассматриваемом году;

Вывоз - вывоз товаров с территории республики в регионы Российской Федерации и другие страны в течение года.

Сводные таблицы товарных потоков по указанной балансовой схеме составлялись по следующим группам товаров: 1) товарам производственно-технического назначения; 2) продовольственным товарам; 3) непродовольственным товарам; 4) в целом по выделенным укрупненным группам товаров производственно-технического назначения, продовольственным и непродовольственным товарам. Были выделены укрупненные номенклатурные позиции, на которые приходится свыше 90% товарных потоков Республики Татарстан, взятых в денежном выражении (всего 49 позиции).

Формирование и структурный анализ товарных потоков проводился отдельно по товарам производственно-технического назначения, продовольственным и непродовольственным товарам, затем по всей группе потребительских товаров и, наконец, в целом по всему кругу выделенных товарных групп. Такой подход позволяет точнее представить структуру товарных потоков и описать происходящие в них структурные сдвиги.

Проведение оценки зависимости внутреннего потребления экономики Республики Татарстан от ввозимой продукции предполагает сопоставление объема внутреннего потребления (как в натуральном, так и денежном выражении) по каждой выделяемой номенклатурной позиции и каждой укрупненной группе товаров с внутренними и внешними источни-

ками их поставки. К внутренним источникам следует относить изменение запасов продукции плюс производство продукции в Республике Татарстан, к внешним - сальдо ввоза-вывоза. На этой основе рассчитывались удельный вес внутренних источников в объеме внутреннего потребления и доля внешних источников во внутреннем потреблении.

$$K_1 = \frac{Z_k - Z_n + \text{Производство}}{\text{Внутреннее потребление}} \cdot 100.$$

$$K_2 = \frac{\text{Ввоз} - \text{вывоз}}{\text{Внутреннее потребление}} \cdot 100.$$

Также крайне полезно рассчитывать:

$$K_3 = \frac{\text{Производство}}{\text{Внутреннее потребление}} \cdot 100.$$

Вместе с тем отдельно складывалось сальдо ввоза-вывоза с положительными и отрицательными значениями, а затем в каждой такой группе, принимая полученное значение суммы за 100%, рассчитывался удельный вес по данному показателю каждой выделенной номенклатурной позиции. Такой анализ позволил выделить и отранжировать виды продуктов, по которым формируется зависимость внутреннего потребления Республики Татарстан от ввоза-вывоза и, напротив, определить продукты, за счет вывоза которых республика может формировать соответствующий потенциал ввоза.

Для проведения анализа влияния ценовых изменений на сдвиги в структуре товарных потоков по всем видам формируемых таблиц товарных потоков были вычислены значения следующих показателей:

$$I_{\text{изменения структуры за счет ценовых сдвигов}} = \frac{P_k^{t+1}}{\sum P_k^{t+1} Q_k^t} = \frac{i_{p_k}}{I_p};$$

$$\frac{P_k^t}{\sum P_k^t Q_k^t}$$

I изменения структуры за
счет изменения интенсивности
товарных потоков

$$= \frac{\frac{Q_k^{t+1}}{Q_k^t}}{\frac{\sum P_k^{t+1} Q_k^{t+1}}{\sum P_k^t Q_k^t}} = \frac{i_{Q_k}}{I_Q};$$

I изменения структуры за
счет ценовых сдвигов
и интенсивности товарных потоков

$$= \frac{\frac{P_k^{t+1} Q_k^{t+1}}{P_k^t Q_k^t}}{\frac{\sum P_k^{t+1} Q_k^{t+1}}{\sum P_k^t Q_k^t}} = \frac{i_{P_k} i_{Q_k}}{I_P I_Q};$$

$$R = \Delta_k^{t+1} - \Delta_k^t,$$

$$\text{где } \Delta_k^{t+1} = \frac{P_k^{t+1} Q_k^{t+1}}{\sum P_k^{t+1} Q_k^{t+1}},$$

$$a \quad \Delta_k^t = \frac{P_k^t Q_k^t}{\sum P_k^t Q_k^t};$$

$$r_P = \frac{P_k^{t+1} Q_k^t}{\sum P_k^{t+1} Q_k^t} - \frac{P_k^t Q_k^t}{\sum P_k^t Q_k^t};$$

$$r_Q = \frac{P_k^{t+1} Q_k^{t+1}}{\sum P_k^{t+1} Q_k^{t+1}} - \frac{P_k^{t+1} Q_k^t}{\sum P_k^{t+1} Q_k^t}.$$

$$R = R_Q + R_P.$$

Используя данное равенство, были
рассчитаны соотношения:

$$\delta_Q = \frac{r_Q}{R} \cdot 100; \quad \delta_P = \frac{r_P}{R} \cdot 100.$$

Здесь $D_Q + D_P = 100$.

Расчет структуры товарных потоков в сопоставимых ценах предполагало взвешивание по отчетным ценам (года t+1) и получение в результате этого последовательности значений А и В.

$$A = \frac{P_k^{t+1} Q_k^t}{\sum P_k^{t+1} Q_k^t}, \quad B = \frac{P_k^{t+1} Q_k^{t+1}}{\sum P_k^{t+1} Q_k^{t+1}}.$$

Расчет структуры товарных потоков в текущих ценах предполагало, соответственно, получение иной последовательности значений С и В.

$$C = \frac{P_k^t Q_k^t}{\sum P_k^t Q_k^t}, \quad B = \frac{P_k^{t+1} Q_k^{t+1}}{\sum P_k^{t+1} Q_k^{t+1}},$$

где P_k^t, P_k^{t+1} - значение цены по к-й номенклатурной позиции в годах t и t+1;

Q_k^t, Q_k^{t+1} - значения по к-му товарному потоку (в натуральном выражении) в t и t+1 годах;

i_{P_k} - индивидуальный индекс цен по к-й номенклатурной позиции;

i_{Q_k} - индивидуальный индекс физического объема по к-й номенклатурной позиции;

I_P - сводный индекс цен;

I_Q - сводный индекс физического объема;

R - абсолютное изменение удельного веса к-й позиции товарных потоков (в текущих ценах);

r_P - абсолютное изменение удельного веса к-й позиции товарных потоков вследствие ценовых сдвигов;

r_Q - абсолютное изменение удельного веса к-й позиции товарных потоков за счет собственно изменений в их интенсивности;

d_Q - доля в изменении структуры товарных потоков неценового фактора, %;

d_P - доля в изменении структуры товарных потоков ценового фактора, %.

Соответствующие расчеты проводились по столбцам таблиц товарных потоков (в денежном выражении) “производство”, “внутреннее потребление”, “ввоз”, “вывоз”, “запасы на начало года”, “запасы на конец года”, а также “запасы на конец года - запасы на начало года + производство”, “внутреннее потребление + ввоз - вывоз”.

При анализе структурных изменений в ввозе-вывозе продукции рассчитыва-

лись значения следующих групп статистических индикаторов:

$$d_{\text{вв}}^k = \frac{Q_{\text{вв}}^k}{Q_{\text{вв}}^k + Q_{\text{вв}}^k} - \text{доля ввоза в торговом обороте Республики Татарстан по каждой выделенной (к-й) номенклатурной позиции;}$$

где $Q_{\text{вв}}^k$ - объем ввоза продукции по выделенной к-й номенклатурной позиции;

$$d_{\text{вв}}^k = \frac{Q_{\text{вв}}^k}{Q_{\text{вв}}^k + Q_{\text{вв}}^k} - \text{доля ввоза в торговом обороте Республики Татарстан по каждой выделенной (к-й) номенклатурной позиции;}$$

где $Q_{\text{вв}}^k$ - объем ввоза продукции по выделенной к-й номенклатурной позиции;

$$D_{\text{вв}}^k = \frac{P_{\text{вв}}^k Q_{\text{вв}}^k}{P_{\text{вв}}^k Q_{\text{вв}}^k + P_{\text{вв}}^k Q_{\text{вв}}^k} - \text{доля ввоза в торговом обороте Республики Татарстан, вычисляемая на основе оценки в денежном выражении по каждой (к-й) номенклатурной позиции;}$$

где $P_{\text{вв}}^k$ - уровень "цены покупки" по каждой выделенной к-й номенклатурной позиции;

$$D_{\text{вв}}^k = \frac{P_{\text{вв}}^k Q_{\text{вв}}^k}{P_{\text{вв}}^k Q_{\text{вв}}^k + P_{\text{вв}}^k Q_{\text{вв}}^k} - \text{доля ввоза в торговом обороте Республики Татарстан, вычисляемая на основе оценки в денежном выражении по каждой (к-й) номенклатурной позиции;}$$

где $P_{\text{вв}}^k$ - уровень "цены покупки" по каждой выделенной к-й номенклатурной позиции;

$$\bar{D}_{\text{вв}} = \frac{\sum P_{\text{вв}}^k Q_{\text{вв}}^k}{\sum (P_{\text{вв}}^k Q_{\text{вв}}^k + P_{\text{вв}}^k Q_{\text{вв}}^k)} - \text{удельный вес ввоза во всем торговом обороте Республики Татарстан в денежном выражении;}$$

где $\bar{D}_{\text{вв}}$ - удельный вес ввоза во всем торговом обороте Республики Татарстан в денежном выражении;

$$\bar{D}_{\text{вв}} = \frac{\sum P_{\text{вв}}^k Q_{\text{вв}}^k}{\sum (P_{\text{вв}}^k Q_{\text{вв}}^k + P_{\text{вв}}^k Q_{\text{вв}}^k)} - \text{удельный вес ввоза во всем торговом обороте Республики Татарстан в денежном выражении;}$$

где $\bar{D}_{\text{вв}}$ - удельный вес ввоза во всем торговом обороте Республики Татарстан в денежном выражении;

$$D = \frac{\sum (P_{\text{вв}}^k Q_{\text{вв}}^k - P_{\text{вв}}^k Q_{\text{вв}}^k)}{\text{валовой региональный продукт}} - \text{доля "чистого экспорта" в валовом региональном продукте,}$$

где $P_{\text{вв}}^k$ и $P_{\text{вв}}^k$ - соответственно, уровни "цены покупки" и "цены продажи".

где $Q_{\text{вв}}^k$ и $Q_{\text{вв}}^k$ - соответственно, объем ввоза и вывоза продукции по выделенной к-й номенклатурной позиции;

где $P_{\text{вв}}^k$ и $P_{\text{вв}}^k$ - соответственно, уровни "цены покупки" и "цены продажи".

Другая группа индикаторов - это индексы цен и физического объема. Здесь по нижеприведенным формулам вычислялись значения таких индикаторов как индивидуальные и сводные индексы цен, разрыв в темпах увеличения "цены покупки" и "цены продажи", показатели динамики изменений физического объема ввоза и вывоза:

$$i_{P_k}^{\text{вв}} = \frac{P_{\text{вв}}^{k^{t+1}}}{P_{\text{вв}}^{k^t}} - \text{индивидуальные индексы "цен покупки" по каждой (к-й) выделяемой номенклатурной позиции;}$$

где $i_{P_k}^{\text{вв}}$ - индивидуальный индекс "цен покупки" по каждой (к-й) выделяемой номенклатурной позиции;

$$i_{P_k}^{\text{п}} = \frac{P_{\text{п}}^{k^{t+1}}}{P_{\text{п}}^{k^t}} - \text{индивидуальные индексы "цен продажи" по каждой (к-й) выделяемой номенклатурной позиции;}$$

где $i_{P_k}^{\text{п}}$ - индивидуальный индекс "цен продажи" по каждой (к-й) выделяемой номенклатурной позиции;

$$i_{Q_k}^{\text{вв}} = \frac{Q_{\text{вв}}^{k^{t+1}}}{Q_{\text{вв}}^{k^t}} - \text{индивидуальные индексы изменения физического объема ввоза по каждой (к-й) выделяемой номенклатурной позиции;}$$

где $i_{Q_k}^{\text{вв}}$ - индивидуальный индекс изменения физического объема ввоза по каждой (к-й) выделяемой номенклатурной позиции;

$$i_{Q_k}^{\text{п}} = \frac{Q_{\text{п}}^{k^{t+1}}}{Q_{\text{п}}^{k^t}} - \text{индивидуальные индексы изменения физического объема вывоза на каждой (к-й) выделяемой номенклатурной позиции;}$$

где $i_{Q_k}^{\text{п}}$ - индивидуальный индекс изменения физического объема вывоза на каждой (к-й) выделяемой номенклатурной позиции;

$$I_P^{\text{вв}} = \frac{\sum P_{\text{вв}}^{k^{t+1}} Q_{\text{вв}}^{k^{t+1}}}{\sum P_{\text{вв}}^{k^t} Q_{\text{вв}}^{k^t}} - \text{сводный индекс, отражающий среднее изменение "цен покупки";}$$

где $I_P^{\text{вв}}$ - сводный индекс, отражающий среднее изменение "цен покупки";

$$I_P^{\text{п}} = \frac{\sum P_{\text{п}}^{k^{t+1}} Q_{\text{п}}^{k^{t+1}}}{\sum P_{\text{п}}^{k^t} Q_{\text{п}}^{k^t}} - \text{сводный индекс, отражающий среднее изменение "цен продажи";}$$

где $I_P^{\text{п}}$ - сводный индекс, отражающий среднее изменение "цен продажи";

$$I_Q^{\text{вв}} = \frac{\sum Q_{\text{вв}}^{k^{t+1}}}{\sum Q_{\text{вв}}^{k^t}} - \text{сводный индекс, отражающий среднее изменение в объемах ввоза продукции;}$$

где $I_Q^{\text{вв}}$ - сводный индекс, отражающий среднее изменение в объемах ввоза продукции;

$$I_Q^{\delta} = \frac{\sum_k P_{\delta}^{k^t} Q_{\delta}^{k^{t+1}}}{\sum_k P_{\delta}^{k^t} Q_{\delta}^{k^t}} - \text{сводный индекс, отра-}$$

жающий среднее изменение в объемах вывоза продукции;

$$I_{QP}^{\delta\delta} = \frac{\sum_k P_{\delta\delta}^{k^{t+1}} Q_{\delta\delta}^{k^{t+1}}}{\sum_k P_{\delta\delta}^{k^t} Q_{\delta\delta}^{k^t}} - \text{сводный индекс, от-}$$

ражающий среднее изменение “стоимостного объема” ввоза;

$$I_{QP}^{\delta} = \frac{\sum_k P_{\delta}^{k^{t+1}} Q_{\delta}^{k^{t+1}}}{\sum_k P_{\delta}^{k^t} Q_{\delta}^{k^t}} - \text{сводный индекс, от-}$$

ражающий среднее изменение “стоимостного объема” вывоза;

$R_P = I_P^{\delta\delta} - I_P^{\delta}$ - разрыв в темпах увеличения “цены продажи” и “цены покупки”;

$$\Delta_{QP}^{\delta\delta} = \left(\sum_k P_{\delta\delta}^{k^{t+1}} Q_{\delta\delta}^{k^{t+1}} - \sum_k P_{\delta\delta}^{k^t} Q_{\delta\delta}^{k^t} \right);$$

$$\Delta_Q^{\delta\delta} = \left(\sum_k P_{\delta\delta}^{k^t} Q_{\delta\delta}^{k^{t+1}} - \sum_k P_{\delta\delta}^{k^t} Q_{\delta\delta}^{k^t} \right);$$

$$\Delta_P^{\delta\delta} = \left(\sum_k P_{\delta\delta}^{k^{t+1}} Q_{\delta\delta}^{k^{t+1}} - \sum_k P_{\delta\delta}^{k^t} Q_{\delta\delta}^{k^{t+1}} \right);$$

$$\Delta_{QP}^{\delta\delta} = \Delta_Q^{\delta\delta} + \Delta_P^{\delta\delta}.$$

Если $\Delta_Q^{\delta\delta}$ и $\Delta_P^{\delta\delta}$ одновременно отрицательны или положительны, то:

$$\delta_Q^{\delta\delta} = \frac{\Delta_Q^{\delta\delta}}{\Delta_{QP}^{\delta\delta}} \cdot 100, \quad \text{и} \quad \delta_P^{\delta\delta} = \frac{\Delta_P^{\delta\delta}}{\Delta_{QP}^{\delta\delta}} \cdot 100.$$

При этом должно соблюдаться условие

$$\delta_Q^{\delta\delta} + \delta_P^{\delta\delta} = 100.$$

Если $\Delta_Q^{\delta\delta} \leq 0$, а $\Delta_P^{\delta\delta} > 0$, то $\delta_P^{\delta\delta} = 100\%$.

Если $\Delta_Q^{\delta\delta} > 0$, а $\Delta_P^{\delta\delta} \leq 0$, то $\delta_Q^{\delta\delta} = 100\%$.

где $\Delta_{QP}^{\delta\delta}$ - абсолютное изменение ввоза продукции в Республики Татарстан в текущих ценах;

$\Delta_Q^{\delta\delta}$ - абсолютное изменение ввоза продукции в Республики Татарстан в сопоставимых ценах базисного периода;

$\Delta_P^{\delta\delta}$ - абсолютное изменение ввоза продукции в Республики Татарстан, происходящее вследствие изменения уровня “цен покупки”;

$\delta_Q^{\delta\delta}$ - удельный вес в положительном (отрицательном) абсолютном приросте ввоза продукции в денежном выражении в Республики Татарстан изменений физических объемов ввоза продукции;

$\delta_P^{\delta\delta}$ - доля в положительном (отрицательном) абсолютном приросте ввоза продукции в денежном выражении в Республики Татарстан изменений, происходящих за счет увеличения (снижения) “цен покупки”.

Аналогичным образом была анализирована и динамика вывоза продукции из Республики Татарстан.

По результатам исследования движения товарных потоков в Республике Татарстан были сделаны следующие выводы.

Проведенный анализ показал, что финансовый кризис августа 1998 г., девальвация рубля и снижение его валютного курса по отношению к доллару, а также существенно выросший уровень мировых и внутренних цен на нефть и нефтепродукты в целом способствовали позитивным изменениям в структуре товарных потоков Республики Татарстан. Так, например, в денежном выражении удельный вес во внутреннем потреблении республики таких стратегических товаров, как природный газ, снизился с 9,8% в 1998 г. до 6,2% в 2004 г., электроэнергии - с 12,2% до 6,9%. Одновременно с 11,5% до 14,8% во внутреннем потреблении возросла доля производимой в республике нефти (включая газовый конденсат). С 0,9% до 3,5%,

увеличилась и доля готового проката черных металлов. В результате удельный вес товаров производственно-технического назначения во внутреннем потреблении уменьшился с 62,8% в 1998 г. до 48,9% в 2004 г. Соответственно, с 37,2% до 51,1% во внутреннем потреблении возросла доля потребительских товаров, главным образом продовольствия.

Вследствие произошедших ценовых сдвигов заметно ослабла в денежном выражении зависимость Республики Татарстан от ввоза на ее территорию природного газа. В общем объеме ввоза из регионов Российской Федерации удельный вес ввозимого газа снизился с 40,6% до 19,9%.

Между тем в товарных поставках из регионов России увеличилась доля готового проката черных металлов и стальных труб - с 6,5% до 17,7%, дизельного топлива - с 2,2% до 4,5%. В целом удельный вес товаров производственно-технического назначения в ввозимой продукции из регионов Российской Федерации сократился с 79,7% в 1998 г. до 65,5% в 2004 г.

Аналогичные изменения имели место и в структуре производства. В результате устойчивого роста мировых и внутренних цен на нефтепродукты в общем объеме производства республики увеличилась доля нефти с 21,7% до 47,2%.

Благоприятные ценовые сдвиги и рост объема производства в натуральном выражении способствовали также увеличению в объемах создаваемой продукции удельного веса грузовых автомобилей с 1,2% в 1998 г. до 5,8% в 2004 г. Одновременно вследствие сдерживания энергетических цен и тарифов в общем объеме производства сокращалась доля электро- и теплоэнергии с 11,0% до 5,5%. Снижение доли имело место и по синтетическим каучукам - с 10,4% до 4,0%, шинам для легковых и грузовых автомобилей - с 9,8% до 3,0%. В 2004 г. в общем объеме производства товары производственно-технического назначения составляли 78,9%.

В силу действия отмеченных факторов соответствующие изменения произошли и в структуре товарооборота Республики Татарстан с регионами России. В 2004 г. по сравнению с 1998 г. снизилась доля товаров производственно-технического назначения (с 86,7% до 74,9%). В то же время следует отметить, что удельный вес потребительских товаров в совокупных значениях ввоза и вывоза увеличивался.

Если выделить и проанализировать структуру товарооборота по товарам производственно-технического назначения, то можно увидеть следующее. Заметно возросла доля грузовых автомобилей - с 1,4% до 12,7%. В структуре товарооборота продовольственных товаров заметное снижение произошло по зерну с 32,2% в 1998 г. до 4,9% в 2004 г. Также сократился удельный вес кондитерских изделий, водки и ликероводочных изделий. В свою очередь, в товарообороте продовольственных товаров существенно увеличилась доля пива (с 5,2% в 1998 г. до 30,5% в 2004 г.). По непродовольственным товарам за рассматриваемый период заметно возросла доля в товарообороте холодильников (с 1,5% до 9,4%) и синтетических моющих средств (с 0,9% до 9,0%). Одновременно снизилась доля легковых автомобилей (с 59,9% до 36,1%).

В целом в структуре товарооборота Республики Татарстан с регионами России по потребительским товарам вследствие отмеченных сдвигов произошло некоторое снижение удельного веса продовольственных товаров - с 45,6% до 43,8% и соответствующий рост доли непродовольственных потребительских товаров - с 54,4% до 56,2%.

В то же время анализ показал, что если в 1998 г. до ценовых сдвигов положительное торговое сальдо (вывоз - ввоз) имело место по 18 укрупненным номенклатурным группам, а отрицательное торговое сальдо - по 29, то в 2004 г. положительное торговое сальдо сохранялось по 16 номен-

клатурным группам, а отрицательное было по 31 виду. При этом, однако, наблюдался рост абсолютных значений торгового сальдо в реальном выражении.

В целом в 1998 г. по товарам, формирующим положительное торговое сальдо, на продукцию производственно-технического назначения приходилось 94,1% (в том числе на нефть -51,8%, грузовые автомобили - 2,0%), в 2004 г. - 85,6% (в том числе на нефть -19,8%, грузовые автомобили - 16,7%).

Среди продовольственных товаров в 1998 г. положительное торговое сальдо Республики Татарстан формировалось по животному маслу, овощам и картофелю, зерну, водке и ликероводочным изделиям, пиву, а в 2004 г. - по сыру, зерну, картофелю и пиву. В целом в 2004 г. на продовольственные товары приходилось 8,5% от суммы положительных значений торгового сальдо (в 1998г. - 5,0%).

В то же время если на непродовольственные товары в 1998 г. приходилось лишь 0,9% суммы положительных значений торгового сальдо, то в 2004 г. - 5,9%.

Анализ группировки товаров с отрицательным торговым сальдо показывает, что если на сырье и комплектующие изделия в 1998 г. приходилось 80,9% совокупных отрицательных значений торгового сальдо Республики Татарстан, то в 2004 г. - 69,1%. В первую очередь, это природный газ, автомобильный бензин, готовый прокат черных металлов, стальные трубы, минеральные удобрения и цемент.

Общий анализ зависимости внутреннего потребления экономики Республики Татарстан от ввозимой продукции выявил следующее. В целом по товарам производственно-технического назначения превышение внутренних источников ресурсов над объемом внутреннего потребления увеличилось с 120,2% в 1998 г. до 202,1% в 2004 г. При этом увеличение вывоза продукции этой группы превышало растущий ввоз, что в целом свидетельство-

вало об улучшении пропорций в товаропотоках.

Вместе с тем в 2004 г. обеспеченность экономики Республики Татарстан внутренними ресурсами по природному газу составляла 4,1%, по цементу - 0,0%, минеральным удобрениям - 63,4%, углю - 0,0%, автомобильному бензину - 4,1%, легковым автомобилям - 54,2%, по стальным трубам - 39,0%, дизельному топливу - 162,3%, электроэнергии - 97,5%.

В свою очередь, проведенный анализ зависимости внутреннего потребления экономики Республики Татарстан от ввозимой продукции по потребительским товарам показывает, что такая зависимость имеет место, главным образом, по продовольственным товарам. Так, обеспеченность внутренними ресурсами внутреннего потребления по продовольственным товарам в 2004 г. равнялась 56,0%. При этом производство указанных товаров по отношению к внутреннему потреблению сократилось с 74,8% до 54,3%. В частности, доля производства во внутреннем потреблении в 2004 г. по сравнению с 1998 г. снизилась по яйцам (с 96,5% до 58,6%), мясу и мясопродуктам (с 101,5% до 69,6%), животному маслу (с 92,2% до 65,3%), водке и ликероводочным изделиям (с 51,3% до 23,6%).

При анализе товарных потоков Республики Татарстан особый интерес представляет изучение ценовых изменений. В 2004 г. по сравнению с 2003 г. в сфере производства по товарам производственно-технического назначения цены в среднем возросли на 26%, а физические объемы производства - на 4%; по продовольственным товарам цены увеличились в среднем на 13%, а физические объемы производства снизились на 5%; по непродовольственным товарам цены выросли на 14%, а физические объемы производства - на 6%. В целом по выделенным позициям товарных потоков цены возросли на 23%, а физические объемы на 3% (в том числе

по потребительским товарам - цены возросли на 13%, а физические объемы снизились на 4%). При этом динамика физических объемов внутреннего потребления изменялась следующим образом. Если по продукции производственно-технического назначения они возросли на 8%, то по продовольственным товарам произошло их снижение на 2% при индексе цен на продукты питания, равном 1,18.

По непродовольственным товарам в 2004 г. по сравнению с 2003 г. по физическим объемам внутреннее потребление снизилось на 2% при одновременном увеличении цен "конечного потребления" на 12%. Вместе с тем вывоз непродовольственных товаров за пределы Республики Татарстан увеличился в сопоставимых ценах на 16%.

В результате описанных изменений по всем товарным потокам Республики Татарстан цены внутреннего потребления возросли на 22%, а физические объемы на 3%.

Динамика вывоза и ввоза по всем товарным потокам была следующей. Вывоз в физическом выражении возрос на 1%, ввоз - на 12%. Индекс цен ввоза составил 1,15, цен вывоза - 1,27.

Анализ структуры товарных потоков также показывает, что ее изменение было противоречивым. По одним номенклатурным позициям товарных потоков структурные сдвиги практически полностью предопределялись изменением относительных цен, по другим - значительную долю составляли изменения в самой интенсивности товарных потоков, взятых в физическом выражении.

Совершенствование методов управления недвижимостью

А.В. Зубова

Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики (МЭСИ)

В последнее десятилетие отмечен заметный рост актуальности, теоретического и практического интереса к проблематике корпоративного управления в целом и эффективного управления корпоративной недвижимостью. Причем акценты все в большей степени делаются на концептуальные, стратегические аспекты управления. Об этом, например, свидетельствуют активная разработка управленческих концепций, появление специализирующихся на имущественной проблематике подразделений в управленческих органах крупнейших зарубежных и отечественных корпораций (в частности, в ОАО “Газпром”, РАО “ЕС Россия”, ОАО “Сургутнефтегаз”), формирование и развитие государственных и муниципальных структур имущественного управления, открытие специализаций и образовательных программ в системе высшего профессионального образования и повышения квалификации специалистов, специализация международных профессиональных сообществ и периодических изданий (как, например, журналы “Corporate real estate”, “Facility management” и др.), рост числа научных публикаций, аналитических и статистических материалов в различных областях управления собственностью, корпоративной недвижимостью.

В данной статье на основе анализа известных отечественных и зарубежных работ по рассматриваемой проблеме, а также результатов собственных исследований автором сформулированы направления совершенствования механизма управления недвижимостью в условиях рыночной экономики, при этом определены основные понятия на рынке недвижимости, исследована ее роль в экономике Рос-

сии, проанализированы информационные источники; выявлены сущность, цели и критерии эффективного управления недвижимостью; проведена классификация недвижимости; предложены методы управления объектами недвижимости.

По мнению автора, только применение комплекса методов из различных разделов экономики может дать необходимый экономический эффект и решить остро стоящую проблему повышения эффективности управления недвижимостью в России. В этой связи в работе рассмотрены общие принципы эффективного управления и проанализированы возможности их применения.

Недвижимое имущество - это физические объекты с фиксированным местоположением в пространстве и все, что неотделимо с ними связано как под поверхностью, так и над поверхностью земли, или все, что является обслуживающим предметом, а также права, интересы и выгоды, обусловленные владением объектами. Под физическими объектами понимаются нерасторжимо связанные между собой земельные участки и расположенные на них строения.

Следовательно, под объектом недвижимости понимается, во-первых, предприятие в целом как имущественный комплекс, а во-вторых, земельный участок, неотъемлемой частью которого могут быть:

- здания (сооружения) или группа зданий (сооружений), расположенных на этом участке, подземные сооружения, относящиеся к этому участку;
- обособленные водные объекты, многолетние насаждения;
- инженерные сооружения и сети, осуществляющие подключение земельного

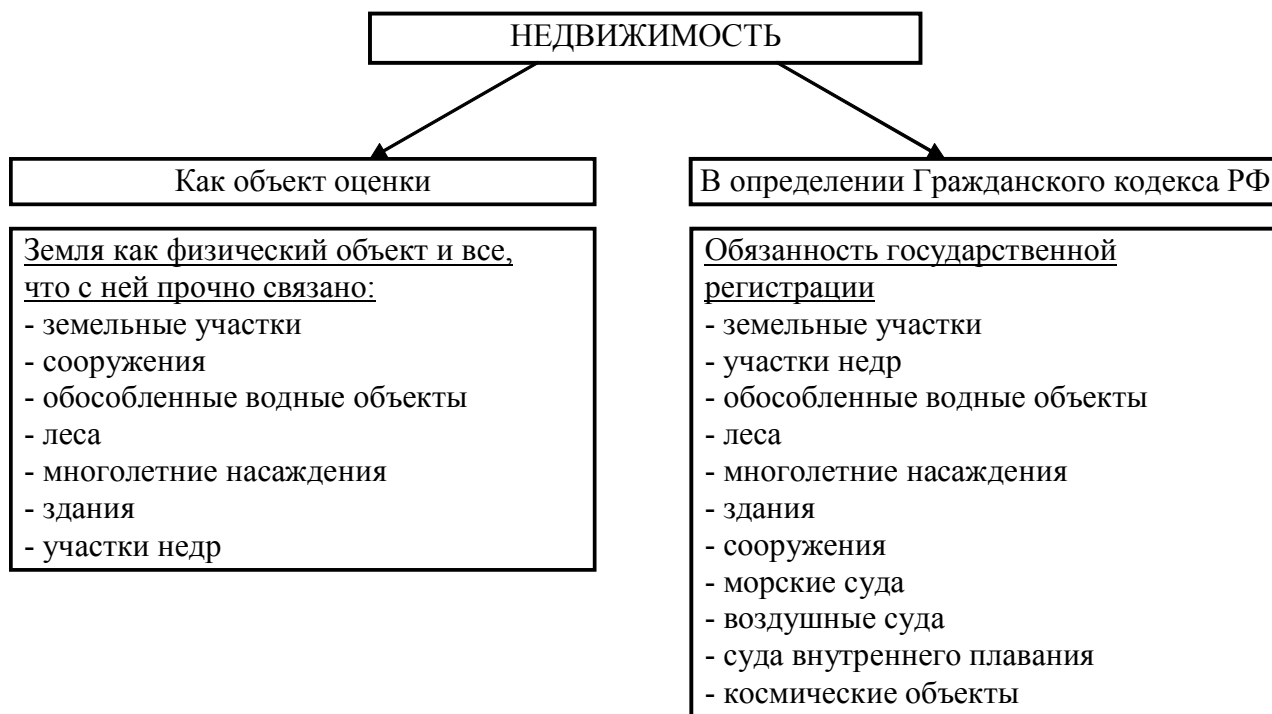


Рис. 1. Различия в понятии недвижимости как объекта оценки и в определении Гражданского кодекса РФ

участка и находящихся на нем зданий (сооружений) к объектам инфраструктуры квартала или города. Сюда же относятся доли собственности в объектах инженерной инфраструктуры, находящихся в совместной эксплуатации собственников недвижимости квартала или города;

- стационарные сооружения благоустройства территорий участка;

- элементы хозяйственного, транспортного и инженерного обеспечения, относящиеся к данному объекту недвижимости, но расположенному вне границ его земельного участка;

- другие объекты, которые в совокупности с вышеперечисленными компонентами недвижимости составляют нерасторжимое конструктивное или функциональное целое.

В соответствии с положениями Гражданского кодекса Российской Федерации (ст. 130 и 132) и других законодательных и нормативных правовых документов к объектам недвижимости относятся земельные участки, участки недр, здания, сооружения, а также сложные вещи - имущественные комплексы различного вида,

в первую очередь, имущественные комплексы предприятий, а также производственно-технологические комплексы.

“Стандарты профессиональной практики управляющих недвижимостью”, принятые Национальной ассоциацией управляющих недвижимостью России, определяют управление недвижимостью как деятельность в интересах собственника в отношении какой-либо сферы деятельности на конкретном этапе жизненного цикла объекта недвижимости (замысел; анализ, проектирование; возведение (строительство); ввод в эксплуатацию; обращение (купля, продажа, аренда и пр.) и употребление (сервис); обслуживание, эксплуатация и ремонт; капитальные ремонт, модернизация, реконструкция и реставрация; изменение функционального назначения; утилизация).

Управление недвижимостью пока мало изучено, но роль его стремительно возрастает, что обусловлено увеличением значимости недвижимости в бизнесе вообще. И если для потребителя недвижимости это жилища, среда обитания, то для

инвестора - финансовый инструмент, а для игрока рынка - совокупность прав и обязанностей, использование которых направлено на получение прибыли.

Подобный взгляд отражается и в определении рынка недвижимости:

“Рынок недвижимости - это определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования”.

“Рынок недвижимости - это взаимосвязанная система рыночных механизмов, обеспечивающих создание, передачу, эксплуатацию и финансирование объектов недвижимости”.

Сегодня рынок недвижимости претерпевает количественные и качественные изменения.

Количественные изменения - появление действительно крупных проектов, оцениваемых в сотни миллионов долларов, увеличение числа проектов различного масштаба и участников рынка.

Что касается качественных изменений, то они связаны, в первую очередь, с осознанием нашим обществом отношений собственности. Понятие собственности как “куска”, “надела” уже недостаточно точно отражает существующие реалии. Сегодня для специалистов более адекватной является трактовка собственности как “пакета правомочий”, который может быть распределен между участниками рынка. Этот пакет может быть использован в различных целях: как финансовый инструмент (для инвестора), как имиджевый (для владельца объекта в престижном месте), как политический и т.п. Состав пакета со временем только усложняется, увеличивается количество заинтересованных сторон. Другими словами, возрастает количество юристов, которые выдумывают все больше “крючков” в договорах, нарастает инфраструктура рынка.

“Рынок” в самом общем понимании есть система, регулируемая соотношением спроса и предложения. В более узком значении “рынок” используется специалистами как место купли-продажи товаров и услуг. Специфика рынка недвижимости проявляется в том, что он не имеет определенного места купли-продажи. Понятие “рынок недвижимости” означает куплю-продажу различных объектов недвижимости.

Рынок недвижимости - это рынок несовершенной конкуренции, что обусловлено его существенными особенностями: уникальностью каждого объекта, условиями финансирования, сложными юридическими правами, низкой ликвидностью.

Имея множество общих экономических свойств, недвижимость в то же время очень различна по функциональному назначению, по целям, ради которых она приобретает. Соответственно, производится сегментация рынка. Принято различать следующие виды недвижимости, относимые к соответствующим сегментам рынка: земельные участки, жилье, нежилые помещения (см. рис. 2).

Земельные участки. Земельные участки подразделяются на городские и загородные, сельскохозяйственные угодья, лесные, дачные, для личного подсобного хозяйства, для жилищного строительства и т.д.

Земельные участки редко вступают на рынок в “голом” виде - без каких-либо построек, сооружений. И тем не менее, что бы ни находилось на нем, земельный участок имеет свою цену и свои факторы, определяющие его стоимость. Например, земельный участок в центре города с ветхим и ни к чему не годным строением, предназначенным на снос, может стоить в несколько раз дороже, чем такого же размера участок на окраине, предназначенный для застройки гаражами.

Жилье. Жилье подразделяется на городское и загородное, индивидуальное и многоквартирное, в том числе по категориям -

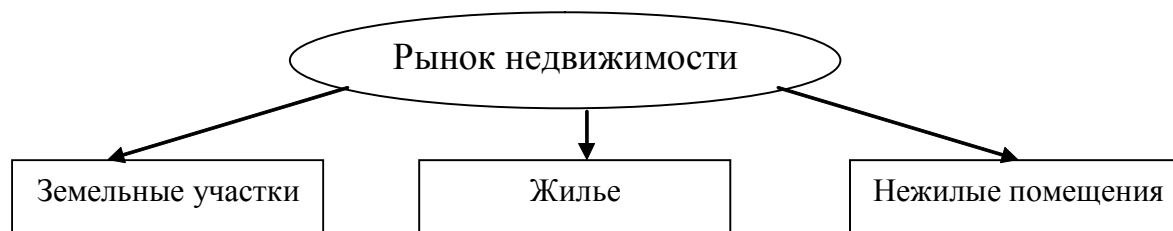


Рис. 2. Сегменты рынка недвижимости

низкого качества (хрущевские пятиэтажки), типовое (несколько серий 1970-1990-х гг.), типовое с улучшенной планировкой, сталинских времен, элитное.

Здесь следует различать рынок с куплей-продажей жилья и рынок аренды. Аренда жилья еще в советский период имела достаточно широкое распространение, но носила нелегальный характер.

Рынок жилья в России в результате массовой приватизации государственных и ведомственных квартир получил быстрое развитие и функционирует на основе рыночных законов. В настоящее время это самый развитый сегмент рынка недвижимости. И более всего здесь получил развитие вторичный рынок. На нем мало сказываются темпы инфляции и общее финансовое состояние, так как чаще всего это сделки мены. Люди, продавая свое жилье, тут же покупают другое.

Нежилые помещения. Нежилые помещения следует подразделять, прежде всего, на следующие виды: офисные, торговые, складские, производственные. В начальный период реформирования экономики России ощущался острый дефицит этого вида недвижимости, что вело к очень высоким ценам, причем в основном это был рынок аренды и прав на аренду. Приобретение нежилых помещений в собственность в Москве очень затруднено из-за отсутствия права частной собственности на землю, а также запутанностью правил приобретения недвижимости у государства для разных групп покупателей.

Особую группу недвижимости образуют гостиницы, кемпинги, пансионаты и т.п. С одной стороны, это жилье, но с другой

стороны, это производственные фонды в особом виде бизнеса по оказанию услуг.

В качестве еще одного особого сегмента рынка недвижимости можно назвать зарубежную недвижимость, приобретаемую российскими гражданами. Однако здесь нет каких-либо общих признаков, так как очень велик разброс видов этой недвижимости и ее географии.

Каждому из сегментов рынка присущи свои особенности в ценообразовании, в действии факторов, влияющих на объекты сделок и их динамику, в источниках финансирования и т.д. Но наиболее типичным - "классическим" - объектам, присутствующим на рынке недвижимости, является земельный участок с расположенными на нем строениями.

В данной работе мы остановимся на более конкретном анализе управления именно нежилыми помещениями, в частности офисными центрами (бизнес-центрами), складскими и производственными площадями, расположенными в Москве, Санкт Петербурге и других крупных городах Российской Федерации.

Объекты недвижимости создаются или приобретаются в собственность для предпринимательской деятельности или для удовлетворения личных или общественных (социальных) потребностей. В соответствии с этим и задачи управления недвижимостью, и способы их решения имеют свои особенности.

Как вид предпринимательской деятельности управление недвижимостью подразумевает выполнение всех операций, связанных с недвижимостью: инвестиционные, строительные, риэлтерские,

владения и пользования, залоговые и обменные, доверительное управление.

Управление недвижимостью включает:

- систему законодательного и нормативного регламентирования и контроля поведения всех субъектов рынка недвижимости, осуществляемую государственными органами;

- оформление и регистрацию правоустанавливающих и других документов на объекты недвижимости;

- управление объектами недвижимости в интересах собственника.

Объектами управления выступают как собственно объекты недвижимости, так и соответствующие им системы - муниципальный, ведомственный и частный жилой фонд, товарищества собственников жилья, земельный и лесной фонд и т.д.

Управление недвижимостью осуществляется в трех направлениях:

- правовом - распределение и комбинирование прав на недвижимость;

- экономическом - управление доходами и затратами, формирующимися в процессе эксплуатации недвижимости;

- техническом - содержание объекта недвижимости в соответствии с его функциональным назначением.

Основной задачей рассматриваемого вида предпринимательской деятельности является достижение максимальной эффективности использования недвижимости в интересах собственника.

Особая роль в работе управляющего недвижимостью отводится определению эффективности использования вверенных ему объектов недвижимости. Эффективность использования объекта недвижимости зависит от процесса формирования доходов и расходов, возникающих при эксплуатации вверенного объекта.

Деятельность управляющего недвижимостью в первую очередь направлена на формирование арендной платы от сдаваемых помещений и ее структуры как основного источника дохода от объекта недвижимости.

В первую очередь, чтобы повысить эффективность управления объектами недвижимости необходимо развивать **фасилити менеджмент (facility management)** в организации.

Сегодня современное офисное здание представляет собой сложный, зачастую уникальный комплекс, оснащенный современными инженерно-техническими системами, датчиками, измерительными приборами, средствами связи и многим другим. Все это должно работать бесперебойно, как единый и тщательно отлаженный механизм.

Вполне закономерно, что все более и более актуальным становится вопрос грамотного, профессионального обеспечения эксплуатации и обслуживания офисных зданий. Российские компании, владеющие офисной недвижимостью или самостоятельно ее эксплуатирующие, сталкиваются с непростой задачей: как наладить функционирование офиса и всей инфраструктуры организации, затрачивая при этом минимум денежных средств, кадров и времени?

По существующим оценкам специалистов сферы недвижимости, за время службы здания (включая строительство) более 85% от всех затрат приходится на эксплуатационные расходы, основная часть которых растет по мере износа здания.

С точки зрения непрофессионала может показаться, что для обслуживания офиса нужны всего две сервисные службы - уборки и эксплуатации.

В действительности, помимо проведения уборки помещений, ремонта по заявкам и аварийно-восстановительных работ, необходимо позаботиться о других немаловажных направлениях деятельности, поддерживающих хорошее состояние объектов недвижимости на протяжении не одного десятка лет и оберегающих компанию от сбоев в ее основной деятельности.

Вот перечень только некоторых проблем, с которыми постоянно приходится сталкиваться сотрудникам и руководите-

лям административно-хозяйственного аппарата всех офисов:

- планирование и организация проведения всех видов строительных работ, контроль за качеством;
- техническая эксплуатация, текущее инженерно-техническое обслуживание инженерных систем и оборудования здания;
- уборка офисных, служебных и специальных помещений, мест общего пользования, прилегающей территории, организация своевременного вывоза мусора;
- взаимодействие с государственными и муниципальными структурами города;
- заключение договоров с подрядными организациями, обслуживающими лифты, систему пожаротушения и оповещения при пожаре, осуществляющими благоустройство прилегающей территории и т. д.;
- взаимодействие с коммунальными службами, бесперебойное снабжение и экономное потребление электроэнергии, воды, тепла;
- контроль за безопасностью на рабочем месте, предупреждение нештатных ситуаций;
- участие в планировке офиса, размещение и оснащение конференц-залов, переговорных комнат, мест отдыха;
- организация питания сотрудников;
- разработка дизайна помещений, эргономичных рабочих мест;
- закупка мебели, оргтехники, комплектующих, канцтоваров и т. п.;
- обеспечение комфортного микроклимата, контроль за соблюдением санитарно-гигиенических норм;
- ведение статистической и другой отчетности, финансовый менеджмент;
- подготовка необходимых руководств и инструкций по эксплуатации всех видов офисной техники;
- участие в создании имиджа организации (внешний вид здания и прилегающей территории, разработка правил поведения инженерно-технического и обслуживающего персонала, охраны).

Разумеется, количество позиций в данном перечне может варьироваться - все зависит от индивидуальных особенностей вашего офиса: его площади, качества строительных материалов, используемых при строительстве и внутренней отделке, инженерных систем и оборудования, интенсивности их использования и многого другого.

Важно помнить одно: всестороннее и качественное обслуживание здания стоит очень дорого, поэтому всегда необходимо искать баланс между работами, которые организация может полностью выполнить самостоятельно, и теми работами и услугами, для которых лучше привлечь компанию-подрядчика.

Также при выборе новых офисных помещений и при управлении существующих огромную роль играет информационная система, которую использует предприятие. В ежедневном использовании такие системы позволяют быстро и четко составить аналитику по имеющимся площадям у каждого департамента в отдельности и всего предприятия в целом, посмотреть объем затрат на том или ином объекте и проанализировать рациональность использования площадей. При поиске новых площадей необходимо иметь актуальную информацию об имеющихся свободных офисах в том или ином районе. Зачастую на сбор этой информации не хватает времени или недостаточно выделено средств, хотя подсчет экономической рентабельности использования данного вида исследования или подключения к информационному источнику показывает нам большую прибыль.

Вторым шагом на пути совершенствования процесса управления недвижимостью является внедрение информационной системы. При реализации данной задачи можно пойти двумя путями. Первый - создание собственного аналитического отдела для сбора и обработки информации о рынке недвижимости. При этом нельзя забывать о технической стороне вопроса, а именно о внедрении определенного про-

граммного продукта. Второй путь - покупка необходимой информации у специализирующихся на этой сфере деятельности организаций. Оба варианта применяются в практике работы управляющих компаний, но, как показывает мировой опыт, узкая специализация отдельных фирм в своей сфере деятельности дает наиболее успешный конечный результат. Анализируя опыт работы зарубежных стран, можно сказать, что аутсорсинг в этом виде деятельности наиболее приемлем. Главное в данном вопросе - правильно определиться с поставщиком информации. Для этого необходимо провести тендер, выдвигая определенный ряд требований к предоставляемой информации и ее периодичности. Не мене важным моментом является квалификация и опыт сотрудника, получающего данную информацию. Но вопрос обучения персонала в сфере управления недвижимости - это сфера ответственности отдела кадров. Резюмируя вышесказанное, можно сказать, что использование определенным образом подготовленной и проанализированной информации о состоянии рынка недвижимости позволяет сэкономить рабочее время и массу денеж-

ных средств при выделении малозначительных инвестиций.

Исследуя мировой опыт работы на рынке управления недвижимостью и российские тенденции экономического развития, можно сделать вывод, что после стремительного роста строительства бизнес-центров начнется развиваться такая отрасль, как управление инфраструктурой организации или фасилити-менеджмент. В Москве спрос на данных специалистов достаточно высок, поскольку существует пока мало учебных заведений, подготавливающих персонал по этой специальности. Для сравнения надо сказать, что в европейских странах фасилити-менеджмент давно доказал свою состоятельность и повысил эффективность управления объектами высокого уровня сложности.

Проблема управления недвижимостью в организациях является, на наш взгляд, одной из самых важных в условиях рыночной экономики России. В этой связи повышение эффективности управления объектами недвижимости корпораций может стать одним из способов повышения инвестиционной привлекательности национальной экономики.

Статистическое исследование количества предъявляемых исков в договорах автотранспортного страхования

И.А. Корнилов

доктор экономических наук, профессор, академик МАН ВШ
Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики (МЭСИ)

Е.А. Мельниченко

актуарий ООО СК “Нефтеполис”, г. Москва

Особенности работы с реальными данными

Выполненное статистическое исследование риска в автотранспортном страховании на основе данных одной из московских страховых компаний (СК) позволило отметить специфику решаемой задачи и сформулировать ряд рекомендаций. При работе с реальными данными СК перед актуарием возникает ряд технических вопросов. Предполагается, что на предварительном этапе весь портфель разбит на однородные и достаточно многочисленные субпортфели. Это позволяет исследовать каждый субпортфель отдельно, а затем объединить полученные результаты.

Очевидна необходимость предварительной сортировки массива данных (для субпортфеля). Следует собрать воедино сведения об одном застрахованном объекте, чтобы иметь возможность исследовать распределение числа страховых случаев в одном договоре (точнее, с одним объектом), т.е. необходимо различать ситуации, когда в договоре не может произойти более одного страхового случая и когда такое возможно. (Соответственно, используются индивидуальные либо коллективные модели.)

Второй вариант сортировки осуществляется по величине ущерба. На основе этого будет построена гистограмма и эмпирическая функция распределения. Гистограмма нужна для подбора теоретичес-

кого закона распределения. Если это удастся, можно будет выразить основные характеристики через параметры данного закона. Разумеется, здесь и далее имеются в виду оценки этих параметров. Если не удастся построить теоретическую модель, придется работать с процентными точками эмпирической функции распределения. Однако, как показывает практика, с распределением величины ущерба при наступлении страхового случая проблем меньше, чем с распределением числа случаев в одном договоре. Скорее всего, придется использовать эмпирические оценки (частоты) в качестве вероятностей и на их основе рассчитывать $M(m)$ и $D(m)$ (в одном договоре).

Итак, есть *условное* распределение ущерба при наступлении страхового случая и оценки числа исков: $M(m)$ и $D(m)$. Объединив результаты этих двух этапов, можно получить распределение величины ущерба в одном договоре, т.е. перейти от *условного* ущерба в одном договоре к *полному* ущербу в одном договоре:

$$M(X) = M(m) \cdot M(X|A); D(X) = M(m) \cdot D(X|A) + D(m) \cdot [M(X|A)]^2,$$

где $M(X)$ указывает рисковую премию в договорах этого типа.

Далее потребуются весь портфель. Из условия независимости рисков можно складывать математические ожидания и дисперсии. Если портфель считается од-

народным, то можно просто умножить характеристики для одного договора на объем портфеля. А затем (опираясь на ЗБЧ) используем возможность нормальной аппроксимации ущерба в портфеле.

Итак, есть $M(Y)$ и $D(Y)$. На рисковую надбавку возлагаем обязанность повысить вероятность выживания, например, до 65%. Это позволяет найти суммарную нетто-премию (СНП) для всего портфеля. Если все риски равноправны, то остается разделить СНП на число объектов в портфеле.

Если страховые суммы различаются, то используем коэффициент пропорциональности - отношение конкретной страховой суммы к сумме всех страховых сумм - и умножаем его на СНП. Затем, исходя из нагрузки, например в 20%, находим брутто-премию.

Далее исследуется возможность повышения вероятности выживания с помощью резерва, приблизительно до 85%. Находим, какая нужна сумма для этого (используя технику рискованной надбавки). Разность между потребностью и наличной суммой, собранной в качестве СНП, указывает резерв. Затем оценивается потребность в перестраховании.

Замечание. Рисковая премия (РП), лежащая в основе страхового взноса, определяется как математическое ожидание (МО) выплаты страховой компании. Следует различать две ситуации: ущерб фиксирован (смерть человека, угон автомобиля и т.д.) или ущерб распределен (авария автомобиля, пожар, болезнь человека и т.д.). В первой ситуации практикуется полная защита, для которой нет разумной альтернативы. Во второй ситуации возможна как полная защита, так и неполная. Но здесь страховщику недостаточно знать основные характеристики: МО и дисперсию (D), необходим закон распределения случайной величины ($СВ$) - ущерба.

Даже при равномерном распределении ущерба (от 0 до реальной цены C) вероятность выплаты пропорциональна длине отрезка "ответственности СК" (на-

пример от франшизы Q до цены C). Но размер выплаты (его МО) зависит от Q нелинейно. Тем более, это имеет место для дисперсии D .

Ситуация усложняется при нарушении равномерности распределения ущерба. Например, нормальное распределение или треугольное является симметричным, но при снятии ответственности на левом крае и на правом (даже при одинаковой вероятности попадания на интервал: площадь под кривой плотности распределения) МО ущерба СК будет различаться. А дисперсия в этой ситуации будет одинаковой.

Если же распределение не является симметричным (например, логарифмическое нормальное, экспоненциальное, гамма, Парето и др.), то будут различаться и вероятности осуществления выплат, и МО, и дисперсия. Поэтому исследование закона распределения величины ущерба является непременным условием корректного выполнения актуарных расчетов.

Замечание. Очевидно, что если ущерб распределен и договор предусматривает неполную защиту (франшизу), то вероятности понесения ущерба клиентом (страхователем) и выплаты возмещения СК различаются. Разумеется, вторая меньше первой.

$$P\{A\}=p, P\{0 < X < C | A\}=1;$$

$$P\{0 < X < C\}=P\{A\} \cdot P\{0 < X < C | A\}=p.$$

$$P\{Q < X < C | A\} < P\{0 < X < C | A\}=1;$$

$$P\{Q < X < C\}=p \cdot P\{Q < X < C | A\} < p.$$

Здесь выплата осуществляется, если ущерб больше франшизы, поэтому вероятность выплаты снижается. (Мы не анализируем величину страхового возмещения.)

Страховым случаем считается ситуация, приводящая к предъявлению обоснованного иска, по которому будет осуществлена выплата возмещения. Поэтому в страховой литературе часто встречается термин "вероятность предъявления иска" (вместо термина "вероятность возникновения страхового случая"). Но здесь при-

ходится считаться со следующим соображением. Например, есть качественно однородный портфель, где застраховано одинаковое имущество от одинаковых рисков. Тогда вероятности возникновения ущерба у страхователей одинаковы. Если договоры предусматривают, например, безусловную франшизу (но размеры франшизы в разных договорах различны!), то вероятности предъявления исков также будут различаться, поэтому портфель уже может не быть однородным. (По крайней мере, его однородность снижается.) Поэтому применение классических актуарных методов, опирающихся на требование однородности портфеля, наталкивается на определенные трудности. С учетом этого становится очевидным предпочтительность опоры на ущерб клиента, с дальнейшей его корректировкой, согласно условиям конкретного договора¹.

Если анализируется договор с пропорциональной защитой или с ответственностью по правилу первого риска, то вероятности возникновения ущерба у клиента и у СК равны, но величина ущерба разная, поэтому другое распределение ущерба и другие характеристики, а следовательно, и другой размер взноса. Для обсуждаемого вопроса существенно, что в этих договорах значение вероятности не корректируется. Поэтому с точки зрения унификации также предпочтительнее опираться на распределение ущерба у страхователя, а затем корректировать распределение с учетом условий договора.

Таким образом, в основу учебного курса (в МЭСИ) положена концепция “объективного риска”, т.е. ущерба, понесенного страхователем, на который накладываются условия договора. Практический вывод: необходимо проведение серьезных статистических исследований для получения оценок вероятности возникновения ущерба и построения закона распределения ущерба при возникновении страхового случая. Ра-

¹ См.: Корнилов И.А. Основы страховой математики: учеб. пособие для вузов. М., 2004.

зумеется, это в интересах всех СК, поэтому необходима консолидация усилий, создание актуарного центра и т.д.

Замечание. Техника расчета рисков надбавки используется (в качестве фрагмента) и при определении потребности в резерве и/или в перестраховочной защите.

Сначала на основе сложившейся на рынке конъюнктуры определяется реальная относительная рискованная надбавка, закладываемая далее в тариф. Эта надбавка указывает вероятность выживания СК. Разумеется, требования ФССН к надежности СК значительно выше. Поэтому СК оценивает имеющийся в ее распоряжении резерв. Актуарий прибавляет величину резерва к суммарной рискованной надбавке, собранной со всего портфеля, и получает “гипотетическую” суммарную надбавку. А далее определяет вероятность выживания (неразорения), обеспеченную реальной надбавкой и резервом вместе.

Если удалось выполнить требования ФССН к надежности, то перестраховочная защита не нужна (и платить за нее не придется!). В противном случае на основе требований ФССН определяется правовая граница ответственности перестраховщика. Зазор между этой точкой и ответственностью резерва определяет риск, передаваемый в перестрахование. С учетом условий и “удельной” цены перестрахования определяется сумма, которую придется заплатить за перестраховочный договор. Далее возникает проблема финансирования. Если есть отдельные средства для оплаты перестрахования и их достаточно, то ничего пересчитывать не надо. Но на практике перестраховочный договор придется оплачивать из суммы: “взносы + резерв”. Поэтому зона ответственности резерва сужается, а зона ответственности перестраховщика, наоборот, расширяется. Возникает задача оптимального распределения этих зон ответственности.

На практике СК отделяет “собственные средства” от резерва, собранного из взносов, и располагает зону ответственности своих собственных средств после пе-

рестрахования, т.е. СК будет рисковать собственными средствами в последнюю очередь, возможно, даже предпочтет объявить себя банкротом и покинуть рынок (особенно, в условиях РФ!).

В соответствии с изложенным авторы выполнили исследование по следующему алгоритму.

Анализ распределения числа страховых случаев в одном договоре (как фрагмент исследования риска в портфеле)

1. Предпринята попытка (на основе гистограммы числа случаев в одном договоре) аппроксимировать эмпирические данные по этой случайной величине (СВ) “удобным” теоретическим законом распределения. Для этого использован имеющийся ППП (Statistica, SPSS и др.). Если (для некоторого субпортфеля) удастся успешно решить эту задачу, то исследователь получает некоторые преимущества. Сначала он оценивает устойчивость самого теоретического закона. Например, для разных субпортфелей (и/или для разных лет) постоянно имеет место распределение Пуассона. Это позволяет оценить устойчивость параметров выбранного закона (т.е. обнаружены ли существенные различия в значениях этих параметров при переходе от одного субпортфеля к другому). Для различных лет интерес представляет поиск тенденции и т.д. Знание параметров выбранного закона позволяет полностью охарактеризовать поведение исследуемой СВ.

2. Если (для другого субпортфеля) не удастся подобрать удобный теоретический закон распределения, то задачу надо решать численно. Составляется таблица: $\{i ; m_i\}$, $i = 0, 1, 2, \dots, k$ “и более”. Сумма всех m_i равна числу договоров n . Частоты $m_i/n = \hat{p}_i$ принимаются в качестве вероятностей (оценка равна самому параметру). Это позволяет работать со СВ “I”, по общим правилам для дискретной СВ, т.е. найти последовательно:

$$M[I] = \sum_{i=0}^k i \cdot \hat{p}_i, \quad M[I^2] = \sum_{i=0}^k i^2 \cdot \hat{p}_i,$$

$$D[I] = M[I^2] - \{M[I]\}^2.$$

3. Получив эти характеристики СВ “I” и используя ранее найденные характеристики СВ “X|A” - величины ущерба при наступлении одного страхового случая, можно (с учетом предполагаемой независимости I и X|A) получить характеристики ущерба в одном договоре: I·(X|A). Согласно общим теоретико-вероятностным правилам:

$$M[I \cdot (X|A)] = M[I] \cdot M[X|A];$$

$$D[I \cdot (X|A)] = D[I] \cdot D[X|A] +$$

$$+ D[I] \cdot \{M[X|A]\}^2 + D[X|A] \cdot \{M[I]\}^2 =$$

$$= D[I] \cdot \{M[X^2|A]\} + D[X|A] \cdot \{M[I]\}^2.$$

Замечание. X в автотранспортном страховании (согласно многочисленным исследованиям как отечественных, так и иностранных специалистов) часто достаточно успешно аппроксимируется логарифмически-нормальным законом распределения. (Авторы выполнили этот этап исследования и изложили результаты в журнале “Прикладная эконометрика”.) Поэтому переходим от самой СВ “(X|A)” к СВ “ln(X|A)”, вычисляем оценки \hat{m} и параметров этой (нормально распределенной) СВ - m и σ , чтобы, используя оценки в качестве самих параметров, “вернуться” к исходной СВ “(X|A)”, найти ее математическое ожидание и дисперсию (выраженные через m и σ^2).

4. Теперь у Исследователя есть две случайные величины: ущерб при одном страховом случае и число случаев в одном договоре. Считаем их взаимно независимыми и конструируем новую СВ - ущерб в одном договоре. Это - произведение двух указанных СВ. Для произведения двух независимых СВ формулы получения основных характеристик - математического ожидания и дисперсии - известны². Это позволяет решить задачу либо аналитически

² См.: Корнилов И.А. Указ. соч. С. 341.

(если удалось построить хорошую аппроксимацию), либо численно (если не удалось). Получили характеристики ущерба в одном договоре.

5. Имея характеристики ущерба в одном договоре и предполагая, что субпортфель однороден, получаем характеристики ущерба *во всем субпортфеле* (умножая математическое ожидание и дисперсию ущерба в одном договоре на объем портфеля). Теперь, опираясь на многочисленный и однородный субпортфель, можно считать, что ущерб во всем субпортфеле распределен по нормальному закону с найденными параметрами.

Математическое ожидание указывает суммарную рисковую премию, которую надо собрать со всех страхователей этого субпортфеля. С дисперсией несколько сложнее. Предположим, что субпортфель - единственный, т.е. совпадает со всем портфелем. Тогда по дисперсии найдем СКО и с его помощью определим суммарную рисковую надбавку, обеспечивающую требуемую вероятность выживания. $СРП+СРН=СНП$. Остается только разделить СНП на количество договоров. Получим НП, затем БП.

6. Ситуация несколько усложняется, если портфель состоит из нескольких субпортфелей. Придется сложить все математические ожидания и все дисперсии. Далее определить СНП для всего портфеля. А затем решить, как распределить СРН между отдельными субпортфелями. Внутри субпортфеля все договоры равноправны, поэтому взносы одинаковы.

Аппроксимация распределения исков и сравнение полученных результатов для всего портфеля и однородных субпортфелей

Классическая актуарная модель наступления исков предполагает следующие допущения:

1. Анализируется фиксированный промежуток времени.

2. Число договоров N фиксировано и неслучайно.

3. Риски попарно независимы, т.е. наступление страхового случая по одному договору не влияет на наступление страховых случаев по другим договорам.

4. Договоры однородны, т.е. вероятность наступления страхового случая p одна и та же для всех договоров.

Распределение числа выплат по портфелю является дискретной случайной величиной. Если известны фактические значения случайной переменной, то на их основании можно вычислить выборочные значения оценок математического ожидания и дисперсии числа исков, а при необходимости, и других моментов. Используя полученные значения, необходимо с требуемой точностью (и надежностью) аппроксимировать эмпирические вероятности с помощью теоретических законов распределения вероятностей.

Для аппроксимации числа исков в страховом портфеле обычно используются хорошо зарекомендовавшие себя на практике распределения:

- биномиальное;
- распределение Пуассона;
- отрицательное биномиальное;
- геометрическое.

Каждое распределение имеет свои особенности, поэтому, аппроксимируя фактическое количество исков, необходимо учитывать характеристики наблюдаемых значений. Биномиальное распределение предполагает, что за время действия договора страховое событие может реализоваться за время действия договора только *один* раз, а вероятность того, что оно произойдет, одинакова для всех договоров. Поэтому биномиальное распределение можно использовать при исследовании страхования от угона, но портфели рисков КАСКО и ОСАГО требуют иных законов распределения.

Пуассоновское распределение является более простым приближением биномиального, при условии, что вероятность страхового случая достаточно *мала*, а число договоров *велико*. Пуассоновское рас-

пределение может применяться и в том случае, если по договору может быть предъявлено *несколько* исков, однако оно накладывает определенные ограничения на исследуемую совокупность: математическое ожидание и дисперсия должны быть равны. Для отрицательного биномиального распределения дисперсия *больше*, чем математическое ожидание, поэтому его применение чаще дает более адекватный результат. Геометрическое распределение является частным случаем отрицательного биномиального распределения. Существует и обобщенное геометрическое распределение, которое также часто приводит к адекватным результатам.

По *исследуемому* портфелю (N=2512) за год поступили иски от (m=888) договоров в связи со страховыми случаями по страхованию “автокаско”. Аппроксимируем модель распределения числа поступивших исков с помощью приведенных выше законов распределения.

Так как выборка достаточно большая (N=2512), а вероятность наступления страхового случая недостаточно мала (0,35), применение самой удобной модели для исследования - *распределения Пуассона* - неоправданно.

Результаты аппроксимации числа поступивших исков приведены в табл. 1.

$$\hat{M}(k) = 0,658;$$

$$1,834 - 0,658^2 = 1,400.$$

Пуассоновское распределение приводит к неудовлетворительным результатам при моделировании числа исков в портфеле рисков по виду “автокаско”, что вынуждает продолжить поиск.

Аппроксимируем число полученных исков *обобщенным геометрическим распределением*, для определения вероятности поступления определенного количества исков необходимо рассчитать следующие параметры:

$$; \quad (1)$$

$$\hat{a} = \frac{2\hat{M}^2(k)}{\hat{D}(k) + \hat{M}(k) + \hat{M}^2(k)}. \quad (2)$$

После получения оценок параметров (0,47 и 0,35) вероятности определяются по следующим формулам:

$$\hat{p}_0 = 1 - \hat{a}\hat{\theta} = 1 - 0,35 \cdot 0,47 \quad (= 0,84) \quad (3)$$

;

$$(4)$$

Таблица 1. Расчет теоретических значений распределения Пуассона для аппроксимации числа исков в портфеле договоров “автокаско”

K	O _k	P _k	P _k ·k	P _k ·k ²	\hat{P}_k	E _k
0,00	1624	0,646	0,000	0,000	0,247	619
1,00	490	0,195	0,195	0,195	0,345	867
2,00	208	0,083	0,166	0,331	0,242	607
3,00	98	0,039	0,117	0,351	0,113	283
4,00	48	0,019	0,076	0,306	0,039	99
5,00	23	0,009	0,046	0,229	0,011	28
6,00	10	0,004	0,024	0,143	0,003	6
7,00	5	0,002	0,014	0,098	0,001	1
8,00	3	0,001	0,010	0,076	0,000	0
9,00	2	0,001	0,007	0,064	0,000	0
10,00	1	0,000	0,004	0,040	0,000	0
Всего	2512	1,000	0,658	1,834	1	2512

Таблица 2. Эмпирические и теоретические значения распределения числа исков в портфеле договоров “автокаско”, аппроксимированные с помощью обобщенного геометрического распределения

k	O_k	P_k	$P_k \cdot k$	$P_k \cdot k^2$	E_k
0	1 624	0,646	0,000	0,000	2 100
1	490	0,195	0,195	0,195	218
2	208	0,083	0,166	0,331	103
3	98	0,039	0,117	0,351	48
4	48	0,019	0,076	0,306	23
5	23	0,009	0,046	0,229	11
6	10	0,004	0,024	0,143	5
7	5	0,002	0,014	0,098	2
8	3	0,001	0,010	0,076	1
9	2	0,001	0,007	0,064	1
10	1	0,000	0,004	0,040	0
Всего	2 512	1,000	0,658	1,834	2 512

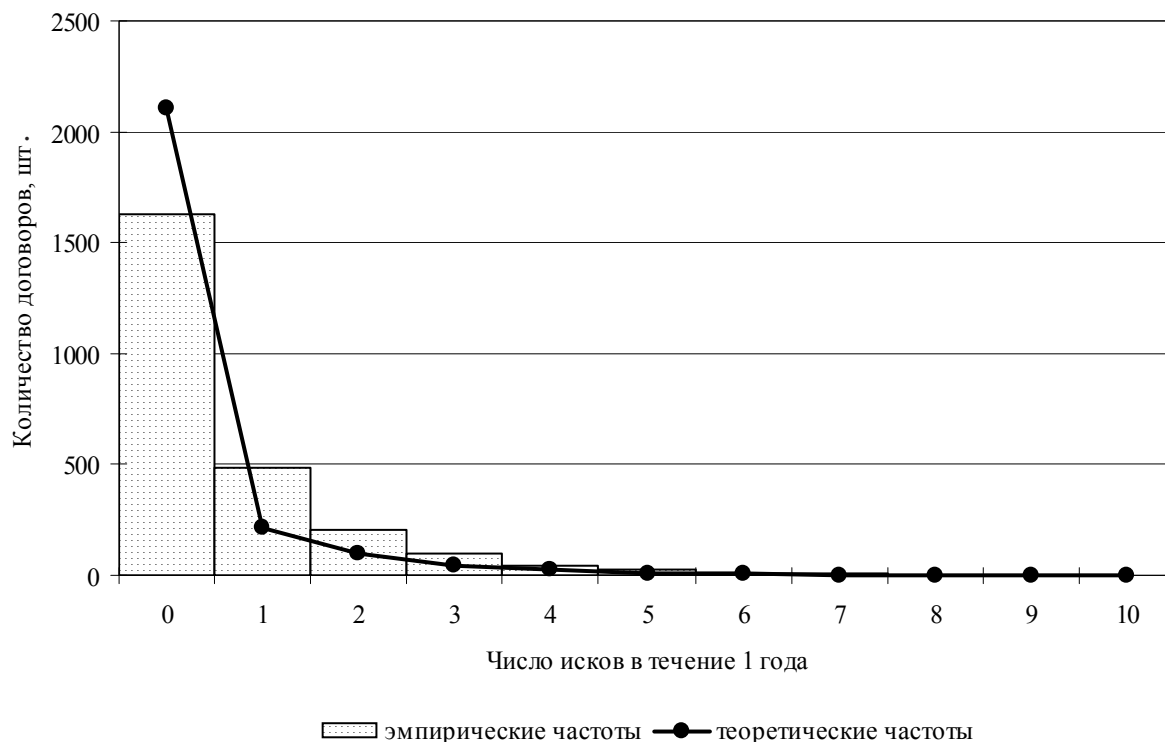


Рис. 1. Моделирование числа исков по виду страхования “автокаско” с помощью обобщенного геометрического распределения

Как видно из табл. 2 и рис. 1, *обобщенное геометрическое распределение* не дает адекватных результатов аппроксимации количества исков в портфеле. Необходимо использовать другой закон для нахождения теоретического распределения.

Из полученных промежуточных результатов видно, что рассчитанная по эм-

пирическим данным оценка дисперсии числа исков выше оценки математического ожидания. Предположим, что для аппроксимации числа страховых случаев более целесообразно использовать *отрицательную биномиальную модель*. Оценки параметров модели этого закона распределения рассчитываются по формулам:

$$\hat{p} = \frac{\hat{M}(k)}{\hat{D}(k)}, \quad \hat{\alpha} = \frac{(\hat{M}(k))^2}{\hat{D}(k) - \hat{M}(k)}. \quad (5)$$

Получим оценки параметров: 0,47 и 0,59. Оценки теоретических вероятностей для отрицательной биномиальной модели рассчитываются по следующей формуле:

$$\hat{p}_k = \frac{a(a+1)\dots(a+k-1)}{k!} p^a (1-p)^k = \quad (6)$$

$$= \frac{0,59 \cdot (0,59 + 1) \cdot \dots \cdot (0,59 + k - 1)}{k!} 0,47^{0,59} \cdot 0,53^k.$$

Рис. 2 и табл. 3 иллюстрируют, что отрицательное биномиальное распределение достаточно адекватно отражает число поступивших исков, поэтому проверим данную гипотезу с помощью критерия согласия χ^2 :

$$\chi^2 = \sum_{k=1}^K \frac{(O_k - E_k)^2}{E_k}. \quad (7)$$

Количество наблюдаемых значений в каждой группе должно быть не меньше 5.

Таблица 3. Расчет распределения числа исков в портфеле договоров “автокаско” с помощью отрицательного биномиального распределения

k	O_k	$I/(k)$	$(a+k-1)$	$a \cdot \dots \cdot (a+k-1)$	$p^a (1-p)^k$	\hat{p}_k	E_k
0	1624	1,000	1,000	1,000	0,643	0,6434	1 617
1	464	1,000	0,585	0,585	0,341	0,1992	500
2	208	0,500	1,585	0,926	0,181	0,0836	210
3	105	0,167	2,585	2,394	0,096	0,0382	96
4	60	0,042	3,585	8,582	0,051	0,0181	46
5	29	0,008	4,585	39,346	0,027	0,0088	22
6	10	0,001	5,585	219,732	0,014	0,0043	11
7	4	0,000	6,585	1446,844	0,008	0,0022	5
8	4	0,000	7,585	10973,722	0,004	0,0011	3
9	3	0,000	8,585	94204,920	0,002	0,0005	1
10	1	0,000	9,585	902915,647	0,001	0,0003	1
Всего	2512					1,000	2 512

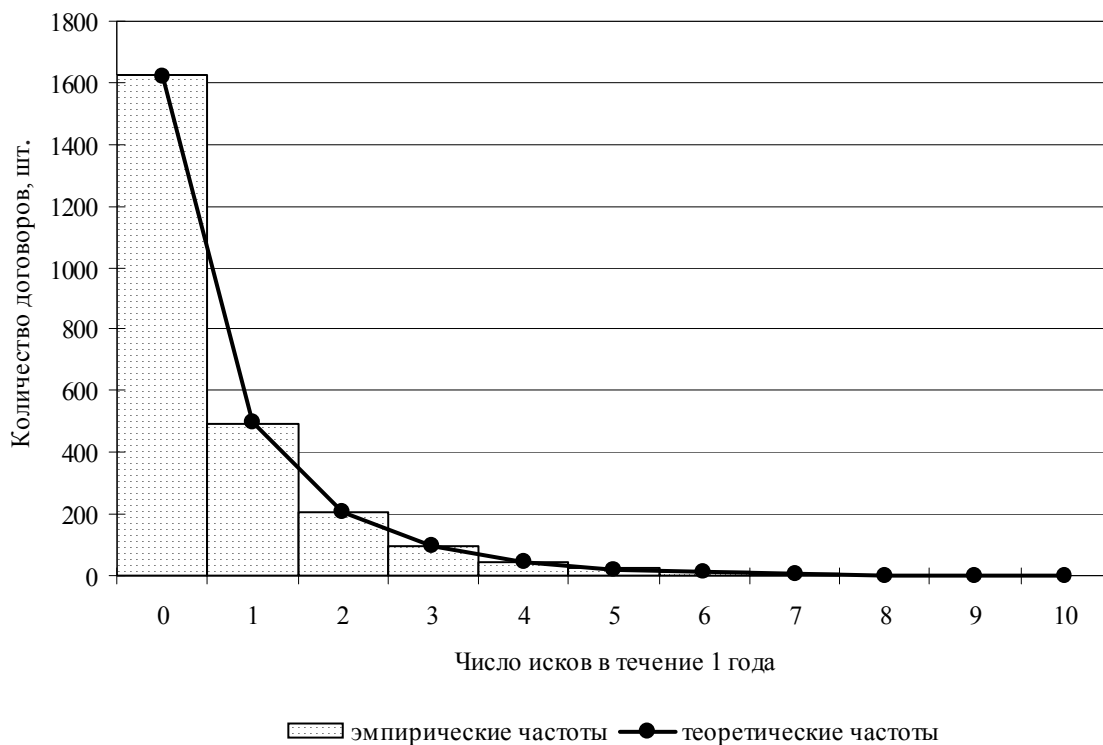


Рис. 2. Моделирование числа исков по виду страхования “автокаско” с помощью отрицательного биномиального распределения

Таким образом, объединим количество клиентов, от которых поступило 8, 9 и 10 исков в группу “ ≥ 8 ”.

Таблица 4. Расчет критерия согласия Пирсона для проверки гипотезы об отрицательном биномиальном распределении числа исков

Значение $\chi^2 = 0,8968$ со степенью свободы $\nu = 9 - 2 - 1 = 6$ значимо на уровне надежности: $1 - \alpha = 0,989$. Гипотеза о том, что число исков по виду “автокаско” имеет отрицательное биномиальное распределение, не отвергается с вероятностью ошибки: $\beta = 0,011$. Отрицательная биномиальная модель, принятая на таком уровне надежности, может быть использована для актуарных расчетов.

В книге Лемера³ приведен пример расчета числа исков с помощью еще одной модели, которая называется “смешанное пуассоновское распределение” и дает хорошие результаты для приведенного в книге примера. В этой модели предполагается, что существует две категории водителей - “хорошие” (для моделирования которых вводится пуассоновское распределение с параметром λ_1) и “плохие” (характеризуются с помощью введения параметра λ_2). Проанализируем исследуемый портфель по этой методике.

³ См.: Лемер Ж. Автомобильное страхование. Актуарные модели. М., 2003.; Он же. Системы бонус-малус в автомобильном страховании. М., 2003.

Оценки теоретических вероятностей рассчитываются с помощью формулы

(8)

Оценки параметров рассчитываются по следующим формулам:

$$\hat{a}_1 = \frac{a - \hat{\lambda}_2}{\hat{\lambda}_1 - \hat{\lambda}_2}; \hat{\lambda}_1, \hat{\lambda}_2 = \frac{S \mp \sqrt{S^2 - 4P}}{2}; \quad (9)$$

$$S = \frac{c - ab}{b - a^2}; P = \frac{ac - b^2}{b - a^2}; \quad (10)$$

$$a = \hat{M}(k); b = \hat{M}(k^2) - \hat{M}(k);$$

$$c = \hat{M}(k^3) - 3\hat{M}(k^2) + 2\hat{M}(k). \quad (11)$$

Расчет произведем в следующей таблице (табл. 5).

Вероятности “смешанного пуассоновского распределения”, аппроксимирующие распределение числа исков в исследуемом портфеле, рассчитываются по следующей формуле:

$$\hat{p}_k = 0,88 \frac{e^{-0,34} 0,34^k}{k!} + 0,12 \frac{e^{-2,97} 2,97^k}{k!}. \quad (12)$$

Рис. 3 иллюстрирует, что это распределение (визуально) дает более точный результат, чем пуассоновское и обобщенное геометрическое, но все же значение $\chi^2 = 38,00$ при числе степеней свободы $\nu = 5$ не позволяет принять гипотезу о распределении числа исков по “смешанному пуассоновскому распределению” (уровень надежности $1 - \alpha = 3,7 \cdot 10^{-7}$).

Построим модель поступления исков для каждого из двух субпортфелей.

Моделирование числа поступивших исков для каждого субпортфеля (как и для всего портфеля) показало, что наиболее адекватной моделью является отрицательная биномиальная модель (см. табл. 6 и 7).

Рис. 4 иллюстрирует, что количество договоров, от которых не поступили иски,

Таблица 5. Расчет распределения числа исков в портфеле договоров “автокаско” с помощью “смешанного пуассоновского распределения”

k	O_k	$P_k \cdot k$	$P_k \cdot k^2$	$P_k \cdot k^3$	\hat{p}_k	E_k
0	1624	0,000	0,000	0,000	0,633	1590
1	490	0,195	0,195	0,195	0,230	578
2	208	0,166	0,331	0,662	0,063	159
3	98	0,117	0,351	1,053	0,031	79
4	48	0,076	0,306	1,223	0,021	52
5	23	0,046	0,229	1,145	0,012	30
6	10	0,024	0,143	0,860	0,006	15
7	5	0,014	0,098	0,683	0,003	6
8	3	0,010	0,076	0,611	0,001	2
9	2	0,007	0,064	0,580	0,000	1
10	1	0,004	0,040	0,398	0,000	0
Всего	2512	0,658	1,834	7,411	1,000	2512

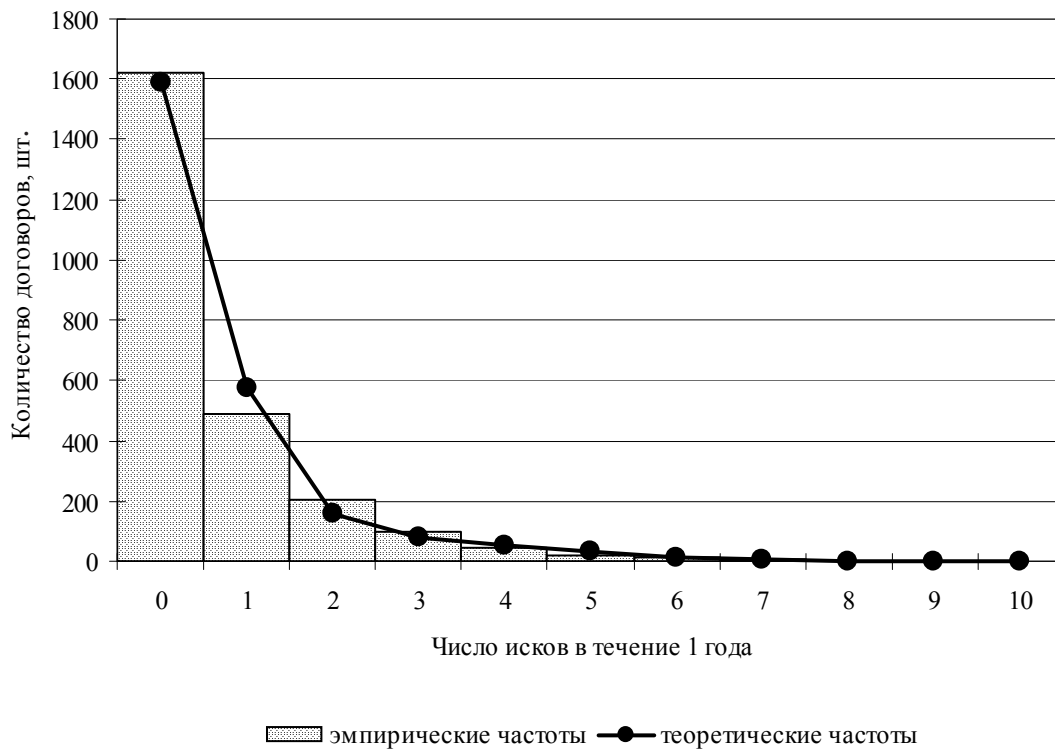


Рис. 3. Моделирование числа исков по виду страхования “автокаско” с помощью “смешанного пуассоновского распределения”

больше для иностранных автомобилей, чем для отечественных. В целом, распределения числа исков для двух субпортфелей аналогичны, но число договоров для каждого количества исков меньше для отечественных автомобилей (в силу того, что всего договоров, от которых поступили иски, по отечественным автомобилям

меньше - 393 по сравнению с 495 иностранными). Возможно, следует сравнивать не “числа”, а “доли” полисов. Функции плотности имеют вид:

$$\hat{p}_k = \frac{0,57 \cdot (0,57 + 1) \dots (0,57 + k - 1)}{k!} 0,46^{0,57} \cdot 0,54^k; \quad (13)$$

$$\hat{p}_k = \frac{0,60 \cdot (0,60 + 1) \dots (0,60 + k - 1)}{k!} 0,48^{0,60} \cdot 0,52^k; \quad (14)$$

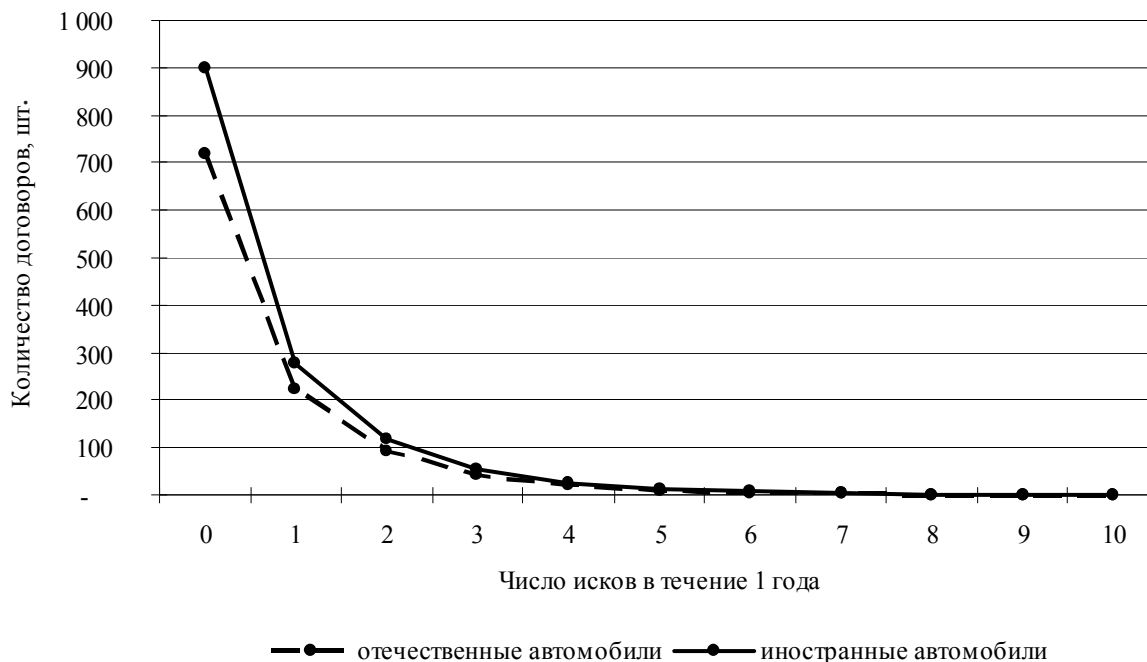


Рис. 4. Сравнение числа исков по субпортфелям отечественных и иностранных автомобилей

Таблица 6. Теоретические частоты для отрицательного биномиального распределения при аппроксимации числа исков в субпортфеле иностранных автомобилей

K	O_k	$1/(k!)$	$(a+k-1)$	$a \dots (a+k-1)$	$p^a q^k$	\hat{p}_k	E_k
0	900	1,000	1,000	1,000	0,643	0,6432	897
1	272	1,000	0,572	0,572	0,346	0,1979	276
2	116	0,500	1,572	0,900	0,186	0,0836	117
3	55	0,167	2,572	2,315	0,100	0,0385	54
4	27	0,042	3,572	8,269	0,054	0,0185	26
5	13	0,008	4,572	37,808	0,029	0,0091	13
6	5	0,001	5,572	210,679	0,016	0,0045	6
7	3	0,000	6,572	1384,649	0,008	0,0023	3
8	2	0,000	7,572	10485,002	0,004	0,0012	2
9	1	0,000	8,572	89880,748	0,002	0,0006	1
10	1	0,000	9,572	860366,893	0,001	0,0003	0
Всего	1395			962378,836		1,000	1 395

Таким образом, наиболее адекватной моделью числа исков (как для всего портфеля, так и для каждого субпортфеля) является *отрицательная биномиальная* модель. Чтобы проиллюстрировать это, приведем таблицу значений наблюдаемых χ^2 -критериев и уровней их надежности.

Для данного портфеля однозначно рекомендуется *отрицательная биномиальная* модель. Полученные результаты модели-

рования числа исков в портфеле, а также величины ущерба в одном портфеле использованы для построения тарифа с помощью индивидуальных и коллективных моделей.

Выводы

Выполненное статистическое исследование распределения числа страховых случаев в одном договоре автотранспортного страхования позволило приступить

Таблица 7. Теоретические частоты для отрицательного биномиального распределения при аппроксимации числа исков в субпортфеле российских автомобилей

k	O_k	$1/(k!)$	$(a+k-1)$	$a \dots (a+k-1)$	$p^a q^k$	\hat{p}_k	E_k
0	724	1,00000	1,000	1,000	0,644	0,6436	719
1	218	1,00000	0,602	0,602	0,334	0,2011	225
2	92	0,50000	1,602	0,964	0,174	0,0836	93
3	43	0,16667	2,602	2,508	0,090	0,0377	42
4	21	0,04167	3,602	9,033	0,047	0,0176	20
5	10	0,00833	4,602	41,566	0,024	0,0084	9
6	5	0,00139	5,602	232,844	0,013	0,0041	5
7	2	0,00020	6,602	1537,186	0,007	0,0020	2
8	1	0,00002	7,602	11685,332	0,003	0,0010	1
9	1	0,00000	8,602	100514,536	0,002	0,0005	1
10	0	0,00000	9,602	965117,472	0,001	0,0002	0
Всего	1117			1079143,043		1,000	1 117

Таблица 8. Оценка надежности теоретических моделей распределения числа исков

Модель распределения*		Пуассоновская	Обобщенная геометрическая	Смешанная пуассоновская	Отрицательная биномиальная
Весь портфель	$\chi^2_{набл}$	2339,701	663,887	38,003	0,897
	ν	7	6	5	6
	$1-\alpha$	0,000	$3,82 \cdot 10^{-140}$	$3,77 \cdot 10^{-07}$	0,989
Субпортфель иностранных автомобилей	$\chi^2_{набл}$	1351,858	364,609	26,637	0,467
	ν	6	5	4	5
	$1-\alpha$	$6,43 \cdot 10^{-289}$	$1,25 \cdot 10^{-76}$	$2,35 \cdot 10^{-05}$	0,993
Субпортфель отечественных автомобилей	$\chi^2_{набл}$	13126,259	300,204	11,247	0,448
	ν	6	5	4	5
	$1-\alpha$	0,000	$9,05 \cdot 10^{-63}$	$2,35 \cdot 10^{-05}$	0,994

* Обозначения:

= $m - r - 1$ число степеней свободы;

m - число групп;

r - число оцениваемых параметров;

- вероятность ошибки первого рода.

к решению собственно актуарных задач: оценки распределения величины ущерба во всем портфеле, нахождения рискованной премии и рискованной надбавки, нетто-пре-

мии и брутто-премии, оценки потребности в резерве и перестраховании.

Этим проблемам будет посвящена следующая статья.

Сравнительный статистический анализ миграционного движения населения Армении и России

Р.Г. Андриасян

Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики (МЭСИ)

Миграционное движение представляет собой ярко выраженный демографический процесс, особенно в странах СНГ на современном этапе их развития. Распад СССР и появление новых государств сопровождались беспрецедентными миграционными передвижениями населения. В Армении миграционное движение принимает массовый характер¹. Миграционное движение характерно и для России.

В настоящее время накоплен значительный фактический материал по миграции. После обретения Арменией независимости первая перепись населения была проведена с 10 по 19 октября 2001 г. Действует система статистики внешней миграции. Наличие статистических данных позволяет перейти к углубленному статистическому анализу миграции. В наиболее полном и достоверном виде статистические данные представлены в национальных статистических ежегодниках России² и Армении³.

По мнению автора, наиболее содержательным направлением статистического исследования миграции является сравнительный экономико-статистический анализ миграционного движения в Армении и в России. Сравнительный анализ - важнейшая составная часть статистической методологии, он позволяет получить содержательные выводы на основании

многочисленных методов и моделей. Проведенное исследование в части сопоставления миграционного движения в России и в Армении является одним из первых на постсоветском пространстве.

Естественные процессы играют заметную роль в формировании параметров демографической обстановки в любой стране мира. Однако они полностью не исчерпывают все результаты демографического развития общества, потому что непрерывно дополняются и корректируются за счет миграции. В этой связи статистическая характеристика вклада миграционных процессов в трансформацию количественных размеров и состава человеческой популяции вызывает огромный научный и практический интерес.

Чтобы разобраться в специфике миграционного движения населения и понять, какое место оно занимает в жизни общества, прежде всего, следует обратить внимание на соотношение (или на соответствие) направлений динамики естественной и миграционной компонент миграционного движения, которые применительно к Армении и России представлены в табл. 1, где знаком “плюс” обозначен положительный, а знаком “минус” - отрицательный вклад в изменение численности населения.

Если по данным табл. 1 рассчитать простейший коэффициент согласования направлений динамики естественной и миграционной компонент в виде отношения числа пар совпадений к их общему количеству, то для Республики Армения и Российской Федерации он окажется одинаковым и составит: $(3/16) 100\% =$

¹ См.: Интервью президента Ассоциации “XXI век” политолога Аркадия Вартаняна. - <http://armenianews.narod.ru>

² Демографический ежегодник России. 2005 / Росстат. М., 2005.

³ Статистический ежегодник Армении 2005 / Нац. стат. служба Республики Армения. Ереван, 2005.

Таблица 1. Вклад отдельных компонент в динамику численности населения

= 18,75%. В рассматриваемых нами популяциях вклад естественного и миграционного движений жителей в изменение численности населения совпадал очень редко - всего в 19% всех случаев по результатам сопоставления за 1989-2004 гг. Одна-

ко при этом в Армении было более примечательно содержание и с 1992 г. постоянно обеспечивали ежегодную миграционную убыль жителей в размере 2-3 ‰ (по большей части связанную с проблемами занятости и низкого уровня жизни). Подобная стабильность в прежних исторических условиях, возможно, не имела бы современных форм проявления, так как в постсоветском периоде развития Республики Армения она наложилась на заметно сократившийся естественный прирост населения.

После распада СССР миграционные процессы в составе армянской популяции за два-три года постепенно преобразили

Год	Естественное движение	Миграционное движение	Естественное движение	Миграционное движение
1989	↑	↑	↑	↑
1990	↑	↑	↑	↑
1991	↑	↑	↑	↑
1992	↑	↑	↑	↑
1993	↑	↑	↑	↑
1994	↑	↑	↑	↑
1995	↑	↑	↑	↑
1996	↑	↑	↑	↑
1997	↑	↑	↑	↑
1998	↑	↑	↑	↑
1999	↑	↑	↑	↑
2000	↑	↑	↑	↑
2001	↑	↑	↑	↑
2002	↑	↑	↑	↑
2003	↑	↑	↑	↑
2004	↑	↑	↑	↑

ко при этом в Армении было более примечательно содержание и с 1992 г. постоянно обеспечивали ежегодную миграционную убыль жителей в размере 2-3 ‰ (по большей части связанную с проблемами занятости и низкого уровня жизни). Подобная стабильность в прежних исторических условиях, возможно, не имела бы современных форм проявления, так как в постсоветском периоде развития Республики Армения она наложилась на заметно сократившийся естественный прирост населения.

В России же наблюдалась обратная ситуация - естественная убыль популяции постоянно преуменьшалась за счет положительного миграционного прироста населения. В количественном выражении изменение коэффициента миграционного прироста граждан обеих стран и его соот-

ношение с коэффициентом общего прироста населения выглядели следующим образом (табл. 2).

После распада СССР миграционные процессы в составе армянской популяции за два-три года постепенно преобразили содержание и с 1992 г. постоянно обеспечивали ежегодную миграционную убыль жителей в размере 2-3 ‰ (по большей части связанную с проблемами занятости и низкого уровня жизни). Подобная стабильность в прежних исторических условиях, возможно, не имела бы современных форм проявления, так как в постсоветском периоде развития Республики Армения она наложилась на заметно сократившийся естественный прирост населения.

В результате в 2001 г. (а затем и в 2002 г.) не очень большой по мировым меркам отрицательный миграционный прирост не только перекрыл положительный естественный прирост, но и привел к уменьшению количественных размеров армянского общества. В России же после 1992 г. в целом прослеживалась пусть и не всегда ярко выраженная, но все-таки заметная тенденция к сокращению уровня положительного коэффициента миграционного прироста жителей (в 2004 г. по срав-

Таблица 2. Динамика коэффициентов прироста населения, ‰

Год	Армения		Россия	
	миграционный прирост	общий прирост	миграционный прирост	общий прирост
1989	6	21,8	7	10,9
1992	-2,1	9,0	1,2	-0,3
1995	-2,1	4,3	1,1	-4,6
1998	-2,2	2,1	1,9	-2,7
2001	-3,2	-0,7	0,5	-6,1
2004	-2,4	1,3	0,7	-5,9

нению с 1992 г. он снизился на 41,7%, а по сравнению с 1998 г. - вообще на 73,2%), что, видимо, было связано с исчерпанием мощности миграционных потоков русскоязычного населения из стран ближнего зарубежья. В итоге в условиях относительно устойчивой естественной убыли российских граждан происходило постепенное снижение компенсирующей роли миграционной компоненты, что имело следствием стабильный отрицательный общий прирост численности граждан, который в новом тысячелетии в РФ систематически находится на уровне 5-6 ‰.

При рассмотрении роли миграционных процессов в формировании численности армянской популяции особо требуется остановиться на проблеме смыкания динамических рядов и достоверности официальной статистической информации. Указанная проблема сводится к тому,

официально публикуемых сведений, что, на наш взгляд, далеко не всегда можно убедительно доказать или опровергнуть⁴.

Для того чтобы подробно разобраться в роли миграционного движения в обществе и измерить его вклад в изменение численности жителей целесообразно воспользоваться балансовым методом (табл. 3).

Приведенный выше баланс динамики численности жителей позволяет установить, что в 1989 г. миграционный прирост составлял 27% общего прироста населения Республики Армения и 64% общего прироста населения Российской Федерации, т.е. накануне распада Советского Союза миграционное движение занимало второстепенные позиции в составе армянской популяции и доминирующие позиции в составе российской популяции. В 2004 г. роль миграционной компоненты претерпела заметные изменения в

Таблица 3. Баланс динамики численности населения за 1989 г., тыс. человек

Страна	Численность		Прирост		
	на начало года	на конец года	естественный	миграционный	общий
Армения	3449	3512	46	17	63
Россия	147022	147665	231	412	643

что по результатам переписи населения Армении 2001 г. были несколько скорректированы сведения текущей статистики, что, возможно, наложило некоторый отпечаток на уровень максимально зафиксированной убыли граждан страны, и в 2000 г. она составила 588 тыс. человек. По этому поводу независимые армянские и зарубежные эксперты постоянно свидетельствуют о неполноте и неточности

каждом из рассматриваемых нами государств (табл. 4).

В 2004 г. миграционная убыль армянских жителей противодействовала увеличению количественных размеров общества и на две трети покрыла естественный прирост населения, оставив его на пре-

⁴ См.: Дарбинян А.Р. К вопросу о концепции, стратегии и модели экономического развития Армении в современных условиях. М., 2004. 110 с.

Таблица 4. Баланс динамики численности населения за 2004 г., тыс. человек

Страна	Численность		Прирост		
	на начало года	на конец года	естественный	миграционный	общий
Армения	3212	3216	12	-8	4
Россия	144168	143474	-793	99	-694

дельно низкой отметке - всего в 4 тыс. человек. В России миграционная компонента хотя и сохранила свое позитивное влияние, но уменьшилась по сравнению с 1989 г. почти в 4,2 раза и в результате смогла лишь на 12% компенсировать естественную убыль жителей.

Сопоставление итогов двух балансов позволяет утверждать, что за последние пятнадцать лет миграция в количественном выражении стала играть иную роль в формировании демографической обстановки как в Армении, так и в Российской Федерации. В армянском обществе она

Российская популяция и в 1989 г., и тем более в 2004 г., при расчете до целых единиц процентов отличалась очень близким возрастным составом прибывших и выбывших. Поэтому в условиях положительного миграционного прироста все определялось тем, как соотносились два показателя в виде средних величин - средний возраст прибывших и средний возраст граждан страны. В 1989 г. средний возраст прибывших был меньше на 3,8 года, а в 2004 г., соответственно, на 3,3 года по сравнению с остальными россиянами. По этой причине миграция в РФ из других

Таблица 5. Возрастная структура мигрантов, %

Возраст, лет	Армения				Россия			
	1989 г.		2004 г.		1989 г.		2004 г.	
	Прибыло	Выбыло	Прибыло	Выбыло	Прибыло	Выбыло	Прибыло	Выбыло
0 - 19	29	31	23	29	28	28	26	26
20 - 49	50	55	56	50	56	58	55	55
50 и старше	21	14	21	21	16	14	19	19
Итого	100	100	100	100	100	100	100	100

уверенно превратилась в устойчиво весомый фактор замедления и так достаточно низких темпов прироста размера популяции⁵. В России миграция утратила доминирующий характер и существенно снизила силу своего противодействия естественной убыли жителей.

Миграционные процессы не только принимают участие в формировании численности населения, но и трансформируют его состав. В этой связи, чтобы выяснить их роль в преобразовании структуры жителей, следует обратить внимание на возрастное распределение мигрантов (табл. 5).

государств мира противодействовала старению популяции. Правда, сила этого противодействия (в соответствии с данными таблицы) в относительном выражении уменьшилась за 1989-2004 гг. на порядок.

В армянской популяции ситуация носила более сложный и запутанный характер. И в 1989, и в 2004 г. убывшие были моложе прибывших в Армению из других стран. Однако в 1989 г. с учетом положительного миграционного прироста и того факта, что средний возраст прибывших был на 3,4 года больше, чем у коренных жителей, наблюдалось "двойное" старение населения (и за счет убытия, и за счет прибытия). В 2004 г., когда в Республике Армения уже отмечалась миграционная

⁵ См.: Дарбинян А.Р. Указ. соч.

убыль, конечный результат определялся тем обстоятельством, что средний возраст ушедших на 0,4 года превышал средний возраст армянских граждан. Вследствие этого миграция пусть и очень слабо, но несколько “омолаживала” общество.

Если говорить об особенностях направлений миграционных процессов, то в этом случае необходимо учитывать следующие пропорции (табл. 6).

Таблица 6. Структура мигрантов в зависимости от направления прибытия или убытия, %

Направление миграции	Армения				Россия			
	1991 г.		2004 г.		1991 г.		2004 г.	
	Прибыло	Убыло	Прибыло	Убыло	Прибыло	Убыло	Прибыло	Убыло
СНГ	99	89	99	92	99	87	93	46
Другие страны	1	11	1	8	1	13	7	54
Итого	100	100	100	100	100	100	100	100

Последние тринадцать лет мало что изменилось в структуре мигрантов в Армении с позиций прибытия. Как в 1991-м, так и в 2004 г. 99% ее иммигрантов приходилось на страны СНГ. Структура эмигрантов в этом плане хотя и выглядит относительно более разнообразной, но трансформируется крайне медленными темпами, опять же в пользу субъектов СНГ. За 1991-2004 гг. доля ушедших армян в страны СНГ повысилась на 3 процентных пункта, что, видимо, свидетельствует о сильных исторических и социально-экономических связях Республики Армения с большей частью постсоветского пространства.

В 1991 г. по структуре прибытия и убытия Российская Федерация была чрезвычайно близка к армянскому обществу. Однако за последующие 13 лет состав ее мигрантов претерпел более серьезные изменения. В структуре прибытия на 6 процентных пунктов выросла доля иммигрантов из стран, не входящих в состав СНГ, а удельный вес эмигрантов, ушедших в дальнее зарубежье (не в страны СНГ), вообще увеличился на 41 процентный пункт, или в 4 с лишним раза. Таким образом, российские

граждане, решившие изменить свое место жительства, уже в большей части выбирали любые другие государства земного шара, нежели страны, возникшие после распада СССР. По нашему мнению, это определяется возможностями трудоустройства и напряженностью социально-экономической обстановки, которые в пределах СНГ не отличаются особой привлекательностью, особенно по сравнению с РФ⁶.

Чтобы уточнить изложенные выше комментарии можно привести данные Национальной статистической службы Республики Армения о причинах эмиграции населения. По ее сведениям, за 1991-1998 гг. среди уехавших из страны мужчин 46% указали на отсутствие рабочих мест и 19% на невозможность зарабатывать для удовлетворительного образа жизни, а среди женщин, соответственно, 40% указали на необходимость воссоединения с семьей и 13% - на невозможность зарабатывать для удовлетворительного образа жизни. Следовательно, среди доминирующих факторов армянской эмиграции находились причины, прямо или косвенно (ведь воссоединение с семьей это не что иное, как отъезд к родственникам, трудоустроившимся за границей) связанные с занятостью и с благосостоянием граждан, которые в современной Армении явно оставляют желать лучшего.

Таким образом, всесторонний статистический анализ роли, интенсивности, структуры и других особенностей миграционного движения народонаселения в Республи-

⁶ <http://ona.kkb.kz/site/>

ке Армении и в Российской Федерации позволяет констатировать, что территориальные перемещения людей в 90-х гг. прошлого и в самом начале текущего веков занимали качественно неодинаковые позиции в демографическом развитии сравниваемых нами государств. В отличие от российских жителей, для которых, несмотря на постепенное затухание, доминирующая иммиграция все же продолжала в определенной степени сдерживать процессы естественной де-

популяции и старения общества, армянская эмиграция сильно приблизилась (а в 2001-2002 гг. вообще превзошла) к размеру заметно сократившегося естественного прироста населения. Имея в своей основе ярко выраженные причины экономического характера, она начала принимать все более активное участие в формировании количественных размеров и состава общества, превратившись в устойчивый фактор снижения численности граждан Армении.

Статистический анализ смертности в Республике Саха (Якутия)

О.В. Кучмаева

кандидат экономических наук, профессор

Т.С. Пеньковская

Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики (МЭСИ)

Проблема депопуляции населения, наблюдаемой в России с 1992 г., обуславливает повышенное внимание к динамике демографических процессов в регионах страны. Смертность населения является одним из важнейших демографических процессов, характеризующих естественное движение населения. Именно она представляется нам главным фактором, во многом определяющим характер и темпы изменения численности населения Республики Саха (Якутия). Одним из показателей, характеризующих смертность населения, является общий коэффициент смертности, рассчитанный как отношение числа умерших на 1000 человек средней численности населения.

До 1970 г. смертность в Республике Саха (Якутия) превосходила аналогичный показатель в среднем по СССР (1960 г. - 8,9 ‰ и 7,4 ‰, 1965 г. - 8,2 ‰ и 7,6 ‰,

1970 г. - 8,5 ‰ и 8,7 ‰, соответственно), что вполне объясняется неудовлетворительным уровнем медицинского обслуживания и суровыми климатическими условиями в Республике Саха (Якутия).

В динамике общего коэффициента смертности можно выделить несколько периодов. Первый - это период снижения смертности с отдельными кратковременными повышениями. Он длился с 1960 до 1980 г. Второй период характеризовался устойчивым и более значительным снижением (до 4,5% за год). Минимальный коэффициент смертности в республике был отмечен в 1987 г. - 5,9 ‰. С 1987 г. (третий период) начался рост смертности населения. Особенно заметное повышение этого показателя отмечается у городского населения в период с 1993 г. по 1996 г. Далее вновь наметилось снижение общего коэффициента смертности.

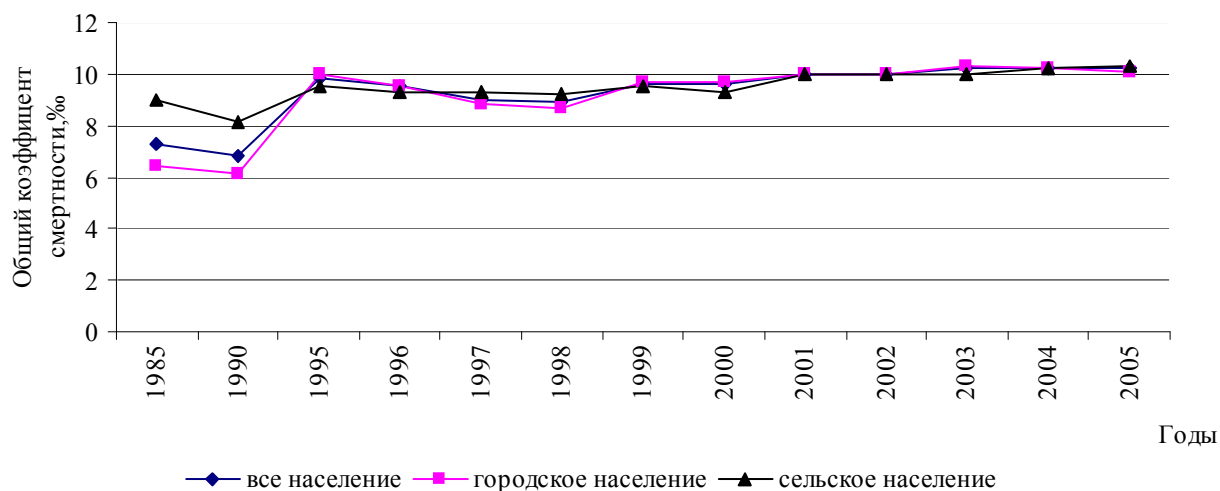


Рис. 1. Динамика общего коэффициента смертности в Республике Саха (Якутия), тыс. человек

Значение данного показателя в настоящее время (2005 г.) в Республике Саха (Якутия) ниже среднего по России (соответственно, 10,2‰ против 16,0‰), что говорит об относительно благополучной ситуации в республике с общим уровнем смертности.

Однако за значением общего коэффициента скрываются серьезные различия в уровне смертности для разных социально-демографических групп населения.

Для населения младше трудоспособного возраста ситуацию со смертностью можно в целом охарактеризовать как вполне благоприятную: коэффициенты смертности в 2004 г. составили для мальчиков и девочек в группах 0-4 года - 4,3‰ и 3,0 ‰, 5-9 лет - 0,5‰ и 0,4‰ и 10-14 лет - 0,6‰ и 0,3‰, соответственно. Таким образом, следует отметить, что смертность снизилась как у мальчиков, так и у девочек.

Совершенно иная картина сложилась для населения в трудоспособном возрасте. Если в России только каждый третий умерший находится в трудоспособном возрасте, то в Якутии - каждый второй. Ситуация со смертностью трудоспособного населения продолжает оставаться напряженной и более негативной, чем в Российской Федерации в целом.

Для мужского населения отмечается сокращение смертности в детских возрастах - до 9 лет и в пожилых - старше 60 лет, хотя в возрастных группах от 25 до 49 лет превышение уровня 1990 г. остается значительным. Аналогичная ситуация складывается и у женщин, хотя всплески изменения смертности более значительны, чем у мужчин. По сравнению с 2000 г. в 2004 г. самый большой рост произошел в возрастной группе 40-44 года (почти на 20%), уменьшилась же смертность в трудоспособном возрасте на 21,6%.

Показатели смертности мужчин в 2004 г. в возрастных группах 15-49 лет оказались в 3 раза выше аналогичных показателей для женщин. По сравнению с 1990 г. ко-

эффициенты возросли практически во всех возрастных группах мужчин и женщин. Особенно заметно увеличилась смертность в возрасте 25-44 лет для мужчин и 15-44 лет для женщин. Наибольшее превышение смертности мужского населения над женским отмечается в молодых возрастах. Так, в 2004 г. смертность 25-29 летних мужчин почти в 4,1 раза превышает женскую, хотя этот разрыв и несколько сократился по сравнению с 1990 г. (5,5 раза). Для сравнения в Российской Федерации в целом в возрастной группе 25-29 лет смертность мужчин в 3,3 раза превышает женскую, что выглядит относительно благоприятнее по сравнению с показателями Республики Саха (Якутия).

В Республике Саха (Якутия), как и в России в целом, на смену таким "традиционным" причинам смерти, как инфекционные болезни (в основном преодоленным на первой стадии эпидемиологического перехода), пришли новые, главным образом болезни системы кровообращения: соответственно, 425 на каждые 100 тыс. человек и 895 на каждые 100 тыс. человек. Эти причины смерти преодолеваются гораздо медленнее, чем в экономически развитых странах, что замедляет второй этап эпидемиологического перехода.

Основными причинами смерти в Республике Саха (Якутия) являются причины экзогенного характера (несчастные случаи, отравления, травмы, убийства, самоубийства), а также эндогенные - болезни - органов кровообращения и дыхания, злокачественные новообразования. Они определяют общую структуру причин смерти населения республики.

Специфика смертности от травм и отравлений заключается в их почти полной зависимости от социальных факторов. Кроме того, этот класс причин характеризуется высокой сверхсмертностью мужчин. Во всех экономически развитых странах экзогенные причины в структуре причин смертности находятся на 3-м месте

после болезней органов кровообращения и онкологических заболеваний. В Якутии они занимают 2-е место, а у мужчин в последние три года - даже 1-е.

Каждая четвертая смерть в республике - этот результат несчастных случаев, отравлений и травм (у мужчин - каждая третья, у женщин каждая десятая). Особенно высоки показатели насильственной смерти у молодых мужчин - в возрастных группах 15-19, 20-24 и 25-29 лет. В этих возрастных интервалах преждевременная насильственная смерть составляет свыше 80% всех случаев смерти. Третье место занимает смертность от новообразований, от которых умирает 129 из каждых 100 тыс. человек (против 202 из каждых 100 тыс. человек в целом по Российской Федерации). Болезни органов пищеварения и дыхания занимают 4-ю и 5-ю позиции в общей структуре смертности. На 6-м месте - инфекционные и паразитарные заболевания, в результате которых население теряет 14 человек из каждых 100 тыс. населения. Сверхсмертность от несчастных случаев, травм, отравлений и прочих экзогенных причин смерти - важный фактор низкой продолжительности предстоящей жизни жителей региона, особенно городских мужчин.

Приведенные данные свидетельствуют о незавершенности эпидемиологического перехода.

Особую социальную значимость имеют показатели младенческой смертности. Коэффициенты младенческой смертности являются теми показателями, которые в наибольшей степени реагируют на общий уровень социально-экономического развития и выступают, таким образом, индикаторами этого уровня.

Высокая младенческая смертность по-прежнему остается одной из злободневных проблем. В настоящее время в условиях падения рождаемости решение проблемы сохранения жизни и здоровья новорожденных, снижение младенческой смертности особенно актуально.

К 2004 г. по сравнению с 1960 г. в целом по республике наблюдалось снижение младенческой смертности почти в 2,5 раза, она составила 13,6 ‰. Характерно, что в сельской местности Республики Саха (Якутия) уровень младенческой смертности значительно выше, чем в городе. Однако в динамике отмечается положительная тенденция к его значительному снижению: в 2004 г. уровень младенческой смертности сельского населения снизился более чем в 3 раза по сравнению с 1960 г.

Необходимо отметить, что уровень младенческой смертности в Республике Саха (Якутия) в 2004 г. был выше, чем в Российской Федерации, на 14,7%. Однако по сравнению с регионами Дальневосточного федерального округа (14,4‰) коэффициент младенческой смертности в Якутии невысок (13,6 ‰).

Неблагополучная ситуация с уровнем младенческой смертности тесно связана с состоянием здоровья женщин репродуктивного возраста. Нормальное течение беременности зачастую осложняют тяжелые и вредные условия труда, ослабленное питание, неблагоприятная экономическая обстановка. Как известно, на уровень младенческой смертности влияет, прежде всего, уровень медицинского обслуживания населения, а так как большинство районов республики расположены далеко от городов, то уровень медицинского обслуживания остается на невысоком уровне.

Кроме того, разница в уровне младенческой смертности в сельской местности и в городе объясняется еще и разницей в удельном весе совсем молодых матерей, у которых риск смерти ребенка на первом году выше, чем у остальных. Переезжая в города, молодые сельские женщины, как, впрочем, и городские, откладывают рождение своих первенцев на несколько лет по разным причинам (учеба, работа, жилищные условия), а, оставшись жить в сельской местности, женщина, как правило, выходит замуж и обзаводится семьей.

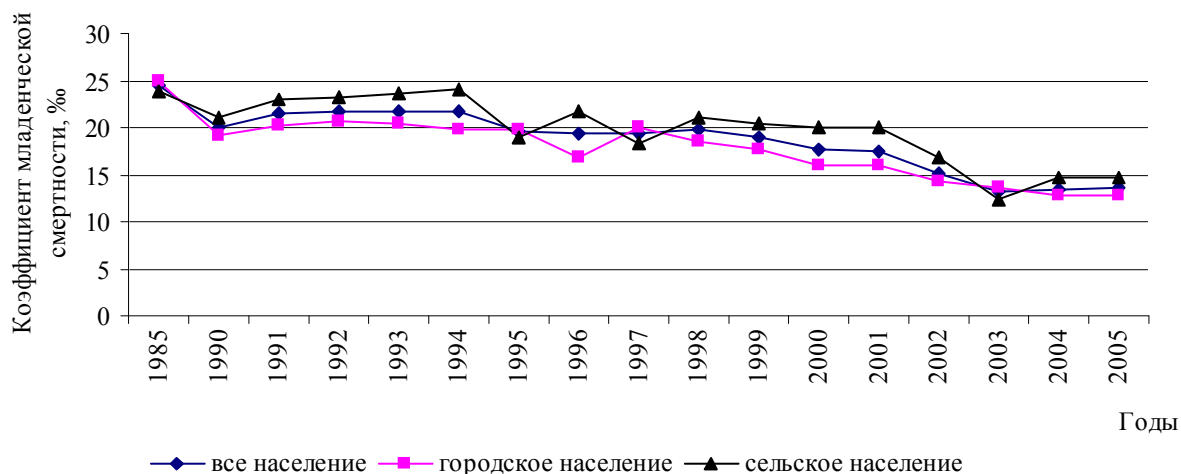


Рис. 2. Динамика коэффициента младенческой смертности в Республике Саха (Якутия) за 1980, 1985-2005 гг., ‰

В период с 1990 по 2004 г. для показателей младенческой смертности по основным классам причин смерти характерно увеличение смертности от новообразований, болезней органов пищеварения, от симптомов, признаков отклонений от нормы, выявленных при клинических и лабораторных исследованиях, не классифицированных в других рубриках. Также рассмотрение причин младенческой смертности в республике показало, что большая часть детей в возрасте до одного года умирает от заболеваний, связанных с отдельными состояниями, возникающими в перинатальном периоде, от врожденных аномалий развития, деформаций и хромосомных аномалий, т.е. большая часть детей умирает от заболеваний, связанных со здоровьем матери. Высока также доля детей, умерших от травм, отравлений и некоторых других последствий воздействия внешних факторов. Особенностью Якутии является чрезвычайно высокая младенческая смертность от болезней органов дыхания.

Уменьшение роли экзогенных причин младенческой смертности позволит в большей степени сохранять детей, родившихся здоровыми. Но в то же время рост «весомости» эндогенных причин смерти, означающих ухудшение здоровья матерей, не может не настораживать из-за их

негативного влияния на состояние здоровья будущих поколений.

Болезни органов дыхания, прежде доминировавшие в структуре причин смерти годовалых детей, хотя и отошли на второй план, по-прежнему весьма существенны. Удельный вес инфекционных болезней в структуре младенческой смертности с 1970 г. значительно сократился, показав наибольшую величину снижения: с 9,4% в 1970 г. до 4,8% в 2004 г. (на 50%).

Для определения основных факторов социально-демографической среды, оказывающих влияние на уровень смертности населения Якутии, была построена регрессионная модель. Анализ зависимости основывался на данных за последние 10 лет (1995-2004 гг.). На основе логического анализа зависимости изначально были взяты следующие показатели: доля детей в возрасте до 15 лет в общей численности населения Якутии, % (x_1); доля лиц пенсионного возраста, % (x_2); ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет (x_3); среднедушевой доход, тыс. руб. / человек (x_4); уровень безработицы, %, (x_5); площадь жилья, приходящаяся в среднем на одного жителя, m^2 (x_6), численность врачей, на 10 000 человек (x_7); коэффициент заболеваемости - числен-

ность зарегистрированных больных с диагнозом, установленным впервые в жизни, на 1000 населения, (x_8); коэффициент преступности, на 100 000 населения, (x_9). С использованием пошагового алгоритма с исключением незначимых переменных было получено следующее уравнение регрессии для общего коэффициента смертности ($\%$) (y):

В скобках указаны значения t -критерия, которые свидетельствуют о значимости коэффициентов регрессии. Значение множественного коэффициента детерминации $R^2 = 0,99$ показывает, что 99% вариации результативной переменной описывается вошедшими в модель признаками. Остальная часть вариации описывается неучтенными факторами.

Анализируя полученную модель, можно сказать, что при повышении ожидаемой продолжительности жизни населения республики Саха (Якутия) (x_1) на 1% смертность уменьшится на 0,164 умерших на 1000 всего населения. Как и предполагалось, значительно влияет на уровень смертности уровень заболеваемости населения республики (x_8). При повышении коэффициента заболеваемости на 1% смертность возрастет на 0,0029 $\%$. Также следует отметить, при увеличении коэффициента преступности смертность в регионе увеличится на 0,019 $\%$. Это подтверждает значимость в структуре причин смертности убийств, травм и т.д. Как ни странно, но миграция практически не влияет на уровень смертности населения. Это можно объяснить тем, что уезжают люди практически во всех возрастах, так как в большинстве случаев миграция не трудовая, а связанная со сменой постоянного места жительства.

Анализ динамики и структуры смертности подтвердил, что в обстановке социально-экономических перемен последнего времени проблема охраны здоровья населения особенно обострилась. В Якутии завязалось в тесный узел множество экологических и социальных проблем, отрицательно влияющих на состояние здоровья проживающего населения. Большинство болезней, занимающих лидирующее место, во многом обусловлено наличием хронического стресса и изменением характера питания. Снижение жизненного уровня большинства северян сделали нереальным выезд детей на летний отдых и оздоровление. Следствием этого является постоянное увеличение расходов на лечение детей, молодежи и взрослого населения.

Серьезные опасения вызывает состояние здоровья коренных малочисленных народов Севера, проживающих на территории традиционного обитания своих предков, сохраняющих себя самостоятельными этническими общностями. Отказ от традиционных форм хозяйственной деятельности коренных жителей (оленоводства, охоты и рыболовства), веками формировавшегося белкового типа питания и переход к "европейскому" углеводному типу стали причиной ряда соматических заболеваний, пусковым механизмом которых является снижение иммунитета.

Якутскими учеными более 20 лет изучаются молекулярные механизмы действия алкоголя на организм человека, генетические и экологические особенности формирования алкогольных болезней в условиях Севера. Полученные ими результаты признаны во всем мире, используются и в теоретическом, и в практическом отношении медиками, в том числе и наркологами и специалистами вино-водочной промышленности многих стран мира. В частности, установлено, что наибольшей токсичностью обладает не сам этиловый спирт, а промежуточные препараты его превращения в организме. Скорости же этих реакций контролируются

определенными ферментами, формы которых заданы генетически. Причем в организме значительной части коренных жителей Якутии доминируют такие формы этих ферментов, которые быстро окисляют спирт и медленно - токсичные продукты его превращения в организме. Поэтому устойчивость этих организмов к алкоголю снижена. Это означает, что при злоупотреблении алкоголем вероятность формирования соматических алкогольных болезней и собственно алкоголизма резко повышается. Причем сравнение распространенности такого набора генов, снижающего устойчивость к алкоголю в поколениях, показывает, что среди молодежи из-за массовых злоупотреблений алкоголем их родителями и дедами этот риск растет практически во всех этносах северных территорий России. Вместе с тем потребление алкоголя в Якутии растет. В Якутии употребляют алкоголь почти в полтора раза больше, чем в целом по России. Потребление абсолютного алкоголя на душу населения в 2002 г. составило более семи литров чистого спирта на каждого жителя республики от младенцев до немощных стариков. По данным Всемирной организации здравоохранения, потребление восьми и более литров абсолютного алкоголя на душу населения ведет к необратимым изменениям генофонда¹. За последние десять лет (1996-2005) распространенность алкогольных психозов, которые являются индикатором алкоголизации населения, выросла в 1,3 раза. Повышение смертности от причины алкоголизма выглядит следующим образом: с 11,1 случаев на 100 000 населения в 1990 г. до 20,4 случаев на 100 000 населения в 2005 г.

Снижение жизненного уровня, неизбежное при адаптации населения к рыночной экономике, в условиях неудовлетворительного состояния базовой медицины, нехватки и дороговизны лекарств, а

также недостаточная компенсация вредных воздействий природной и социальной среды предопределяют ухудшение здоровья людей.

Для сокращения уровня заболеваемости и, как следствие, смертности населения необходимо обеспечить повышение качества его жизни, создание системы жизнеобеспечения и социально-бытовых условий, отвечающих удовлетворению жизненно важных потребностей населения. Крайне актуальным является вопрос обеспеченности учреждений здравоохранения медицинскими кадрами. С целью закрепления медицинских сотрудников в отдаленных местностях перспективной является целевая подготовка врачей из числа жителей республики. Важным условием успешного решения накопившихся в здравоохранении проблем служит дальнейшее развитие законодательства в области охраны здоровья граждан, обеспечивающего, в частности, комплексность подхода к решению конкретных проблем, их финансовое обеспечение.

Вопросы преждевременной смертности, являющейся результатом не только недостаточного медицинского обслуживания населения, но и проблем в формировании здорового образа жизни, требуют к себе особенного внимания как со стороны органов государственного управления, так и со стороны самого населения. Поэтому формирование ценности здорового образа жизни, без осознания которой трудно представить себе цивилизованного человека, представляется нам одним из шагов к снижению смертности населения в республике.

На форуме народов Якутии была принята доктрина здорового образа жизни "Здоровый образ жизни" (15 марта 2000 г.). Одной из основных задач доктрины здорового образа жизни (ЗОЖ) - сделать из республики территорию, свободную от алкоголя и наркотиков.

При разработке мер социальной политики, направленной на пропаганду здоро-

¹ Здоровый образ жизни: от слов к делу // Якутия. 2003. 23 апр.

вого образа жизни и снижение смертности, необходимо учитывать, что при росте числа социально-деструктивных заболеваний ухудшается демографическая ситуация, утрачиваются ценности здорового образа жизни, достижения в экономике, науке, культуре теряют смысл.

Социально-экономический кризис начала 1990-х гг. углубил негативные тен-

денции в динамике смертности, обозначившиеся в последней четверти XX в. Преобладание в структуре причин смерти социогенных и неестественных факторов дает основание предполагать, что возможность воздействия на процессы снижения смертности населения может быть реализована лишь при эффективной социальной политике в целом.

Учет альтернативных издержек и “экономической” прибыли в пушном звероводстве

М.А. Зяббаров
Казанский ГАУ

Трактовки прибыли и ее сущности в разных источниках являются неоднозначными. Выдающийся русский ученый А.П. Рудановский о прибыли писал: “Прибыль есть превышение доходов над расходами в каждой операции, а убыток, наоборот, превышение расходов над доходами, определившееся в законченных операциях; тогда как превышение доходов над расходами, или наоборот, в незаконченных операциях нельзя придавать значения прибыли или убытка...”¹.

М.Р. Мэтьюс и М.Х. Перера по поводу прибыли отмечали следующее: “Полная прибыль - это изменение собственного капитала (чистых активов) хозяйствующего субъекта за отчетный период, являющееся результатом хозяйственных операций и событий, не связанных с личным капиталом собственников фирмы. Она включает все изменения собственного капитала, произошедшие за период, за исключением тех, что являются следствием вкладов собственников и выплат собственникам”².

В другом источнике указывается, что “прибыль - это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Как экономическая категория она характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности предприятия”. И далее уточняется: “Прибыль как конечный финансовый результат деятельности предприятий представляет собой разницу между общей суммой доходов и

затратами на производство и реализацию продукции с учетом убытков от различных хозяйственных операций”³.

О прибыли и убытке В.Е.Ануфриев говорит, что “превышение доходов над расходами означает прирост имущества организации - прибыль, а расходов над доходами - уменьшение имущества - убыток”⁴.

А.А. Задоя и Ю.Е. Петруня пишут об экономической прибыли: “Экономическая прибыль - это то, что остается после вычитания всех издержек, как явных (внешних), так и скрытых (внутренних), из общего дохода фирмы”⁵.

В ПБУ 18/02 прямо указывается на признание в бухгалтерском учете понятия “бухгалтерская прибыль”: “... а также определяет взаимосвязь показателя, отражающего прибыль (убыток), ... (далее - бухгалтерская прибыль (убыток), и налоговой базы по налогу на прибыль за отчетный период ...”⁶.

Я.В.Соколов уточняет, что в бухгалтерском учете и экономической теории наблюдаются различия по поводу определения сущности прибыли. Он пишет, что бухгалтерская прибыль “... есть разница между доходами и расходами фирмы (предприятия)”, а экономическая прибыль “...есть увеличение в течение отчетного периода оценки актива за счет изменения его доходности”⁷.

³ Финансы: Учеб. пособие / Под ред. А.М. Ковалевой. 3-е изд., перераб. и доп. М., 1999. С. 122.

⁴ Ануфриев В.Е. Учет формирования финансового результата и распределения прибыли организации // Бух. учет. 2001. №10.

⁵ Задоя А.А., Петруня Ю.Е. Основы экономической теории: Учеб. пособие. М., 2000.

⁶ Положение по бухгалтерскому учету “Учет расчетов по налогу на прибыль” ПБУ 18/02 (утв. Приказом Минфина РФ от 19 ноября 2002 г. № 114н).

⁷ Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. М., 2000. С. 443.

¹ Рудановский А.П. Руководящие начала (принципы) по счетоводству и отчетности в государственных хозяйственных объединениях. М., 1924. С. 64.

² Мэтьюс М.Р., Перера М.Х.Б. Теория бухгалтерского учета: Учебник / Пер. с англ. под ред Я.В.Соколова, И.А.Смирновой. М., 1999. С. 312.

В следующем источнике также “различают бухгалтерское и экономическое значение прибыли (той прибыли, что употребляется в широком значении). Например, в России в бухгалтерскую прибыль предприятия включают выручку предприятия от реализации продукции за вычетом из нее затрат на производство реализованной продукции, добавляя (исключая) при этом доходы (расходы) от внереализационных операций (доходы от ценных бумаг, расходы на выплату некоторых налогов, убытки от стихийных бедствий и др.). Если из исчисленной таким образом прибыли вычесть налог на нее и некоторые другие платежи в бюджет, то получится прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия (нередко ее называют чистой прибылью).

Прибыль предприятия в экономическом значении можно подсчитать и вышеуказанным способом, но при этом в расходы нужно включать вмененные расходы (вышеупомянутую земельную ренту, заработную плату жены хозяина)”⁸.

Кроме того, прибыль “часто используется как мера эффективности деятельности или как основа для других измерений, таких как прибыль на инвестиции или прибыль на акцию”⁹.

“Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Вместе с тем прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства при любой форме собственности.

Прибыль - один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий”¹⁰.

⁸ Экономика: Учебник / Под ред. А.С. Булатова. 2-е изд., перераб. и доп. М., 1997. С. 52.

⁹ Международные стандарты финансовой отчетности. Комитет по международным стандартам финансовой отчетности / Пер. В.И. Тарусина; Ред. кол.: А.С. Бакаев, Л.В. Горбатова, Т.Б. Крылова, М.В. Мельник и др. М., 1998. С. 48.

¹⁰ Финансы: Учеб. пособие / Под ред. А.М. Ковалевой. 3-е изд., перераб. и доп. М., 1999. С. 122.

В рассмотренных трактовках прибыль предстает как финансовый результат, как разность между доходами и расходами организаций, как категория в свете производственных и экономических отношений, как показатель эффективности работы организаций и стимулирующий фактор.

Различие в трактовках экономической и бухгалтерской прибыли связано с тем, что научная мысль и практика бухучета и экономической теории двигались в разных направлениях, имея разные предметы исследования и практического опыта. Бухгалтеры решали учетные задачи с целью обеспечения управления необходимой информацией об управляемой системе, а экономисты исследовали сущность показателей и экономических явлений для их адекватной оценки. По этому поводу Я.В. Соколов писал: “Итак, мы видим, единого понимания прибыли нет и не может быть, ибо оно зависит от целей, поставленных заинтересованным лицом. Такое лицо, прежде всего, должно решить: что включить в состав актива и как исчислена бухгалтерская прибыль ...”¹¹.

Видится, что проблема выявления экономической прибыли заключается в подходе к такому выявлению. Исходя из методики определения прибыли на счетах бухгалтерского учета экономическую прибыль выявить нельзя. Она носит расчетный характер, экономическую прибыль можно только рассчитать. Вместе с тем после расчета ее можно учесть в каком-либо регистре. Так почему противопоставляется бухгалтерская прибыль и экономическая прибыль? Это разноуровневые понятия, например, как чистая прибыль и прибыль до налогообложения, реализованная прибыль и прибыль в потенции. Поэтому, согласно этапам учетных процедур и экономических расчетов, первым делом выявляют “бухгалтерскую” прибыль, а затем на ее основе “экономическую” прибыль.

¹¹ Соколов Я.В. Указ. соч. С. 444.

Другой проблемой, требующей решения, является непосредственно методика расчета экономической прибыли.

Для нахождения экономической прибыли из бухгалтерской прибыли вычитают вмененные затраты. Согласно методическим рекомендациям, "*Альтернативные (вмененные) издержки* - упущенная выгода от альтернативного использования на связанный в оборотных средствах капитал организации. Например, в сельском хозяйстве, где факторы производства ограничены, расширение одной его отрасли вызовет ограничение других отраслей, которые используют те же факторы, т.е. возникает упущенная выгода от сокращения других отраслей или технологий. Вместе с тем упущенная выгода - это тоже затраты. Однако их регистрация выпадает из поля зрения и упускается из виду в традиционном бухгалтерском (финансовом) учете и не отражается на практике. Эта упущенная выгода и выступает в качестве вмененных затрат и является дополнительными (альтернативными) издержками, которые могут рассчитываться в системе управленческого учета при определении экономической эффективности собственного производства"¹².

На наш взгляд, такая трактовка вмененных издержек недостаточно обоснованна. Дело в том, что в реальности мы не упускаем выгоду, так как получаем доход от текущей деятельности, который и есть наша выгода. Считаем, что упущенной выгодой должна быть положительная разница между доходом от иной направ-

ленности использования капитала и доходом от текущей деятельности. Другими словами, упущенной выгодой является положительная дельта доходностей от приложения капитала к разным направлениям и сферам бизнеса.

Здесь возникает новая проблема - какую сферу приложения капитала рассматривать как альтернативную к текущей деятельности?

Применительно к нашей теме исследования альтернативной сферой приложения капитал в силу специфики сельскохозяйственного производства для пушного звероводства должна быть ведущая подотрасль - соболеводство.

Следующей проблемой становится оценка рентабельности ведущей отрасли для расчета альтернативного дохода. Такая оценка должна носить как можно более объективный характер. Считаем, что ориентиром должны быть экспертные оценки рентабельности, публикуемые в официальных изданиях и Интернет-сайтах, а также профессиональное суждение бухгалтера, делающего расчет экономической прибыли. Профессиональное суждение должно отвечать только на один вопрос: какая себестоимость заложена при расчете рентабельности, представленная экспертами, - "усеченная" или нет?

Основываясь на предложенном подходе к расчету упущенной выгоды, мы приближаемся к объективной оценке и возможности бухгалтерского учета альтернативных издержек и экономической прибыли в пушном звероводстве.

¹² Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях (утв. Приказом Минсельхоза РФ от 6 июня 2003 г. № 792).

Экономическая наука и образование

Формирование научных представлений о современных управляющих воздействиях на образовательный процесс

М.А. Казарян

кандидат экономических наук
Академия народного хозяйства
при Правительстве Российской Федерации

Анализ свидетельствует, что методологическая сторона сущности современного управления воспроизводством человеческого капитала еще мало разработана. Объемность понятия создает немало трудностей при попытке дать ему однозначное определение.

Естественными источниками управления процессом явились накопление опыта и обобщение практики отношений между производителем и потребителем, между производством и рынком. Поэтому можно сказать, что эволюция управляющих воздействий на воспроизводство человеческого капитала органически связана с формированием системы экономической науки.

Управление воспроизводственными процессами развивалось в русле экономических систем, и появление различных элементов теории управления образованием занимает весьма длительный исторический период. Анализ вопроса о возникновении данной теории маркетинга имеет принципиальное значение для России в сегодняшних условиях поиска всевозможных идей и концепций стабилизации воспроизводства и развития рыночной экономики.

Эволюция теории обусловлена постепенным повышением степени зрелости рыночного хозяйства, укрепления в нем регулирующих начал и появлением современного социального рыночного хозяйства. Потребность в управлении воспроизводством человеческого капитала рождается из потребности в обеспечении баланса между спросом и предложением,

управление является инструментом сглаживания стихии рынка на микроуровне.

Постепенно на смену традиционным трактовкам пришло понимание управления как рыночной концепции, ориентированной на потребителя.

В целом управление воспроизводством человеческого капитала можно охарактеризовать как сложный социально-экономический феномен, непосредственно затрагивающий важнейшие элементы системы воспроизводственных отношений современной регулируемой рыночной экономики. Управление, как и государственное регулирование, не может уничтожить противоречия рыночной экономики, отменить циклического характера ее развития, вместе с тем позволяет минимизировать издержки разрешения противоречия между спросом и предложением.

Современное управление представляет собой не только удовлетворение конкретных нужд потребителя, но и комплексное решение его проблем на основе точного анализа информации о наиболее существенных аспектах деятельности потребителя, его целях, достижениях и намерениях. Речь идет не просто о продукции, а о системе взаимосвязанных между собой продуктов и услуг, на производство которых ориентируется производитель. Концепция управления разрабатывается в расчете на формы рыночного регулирования общественного воспроизводства. Мы можем говорить о двустороннем процессе, включающем интенсивное приспособление производства к платежеспособ-

ному спросу и формирование спроса с учетом возможностей производства. Независимо от уровня развития экономики данный дуализм сохраняется, но возможность его разрешения модифицируется. Такую возможность предоставляет управление - как система реализации данного двустороннего процесса. Иными словами, использованию управленческой концепции, ориентированной на потребителя, имманентно присущ системный подход к социально-экономической деятельности.

Таким образом, управление, будучи комплексной, разносторонней и целенаправленной деятельностью в области воспроизводства и рынка, выступает как система согласования потенциала производителя и имеющегося спроса, обеспечивающая удовлетворение интересов и потребителей, и производителя. Возможности производителя определяются не только объемом собственных ресурсов, но в еще большей степени внешней средой (законодательная система, научно-технический прогресс и т.д.). Таким образом, на первый план выступают поиск системы средств и методов оптимальной связи производства и потребления, разработка методов и организации изучения спроса для лучшего приспособления производства к общественным потребностям, для совершенствования товарных отношений. В целом можно сделать вывод о том, что управление в своем развитии отражает эволюцию рыночного механизма. По мере того, как экономика становится более прогрессивной и развитой, а рыночные отношения более зрелыми, то же самое происходит и с управлением. Можно сказать, следовательно, что управление воспринимается бизнесом, а также недельными организациями в той степени, которая определяется общим уровнем развития рыночных отношений в данной стране.

Исследование эволюции концепции управления воспроизводством человеческого капитала свидетельствует, что в ус-

ловиях непрерывного совершенствования рыночных отношений формирование системы управления определено объективной необходимостью. В ней сконцентрировано все прогрессивное, что было присуще предыдущим этапам развития.

На сегодняшний день вопрос об универсальности применения рыночного управления уже не вызывает сомнений.

В настоящее время рыночное управление рассматривается как основа бизнеса, на которой принимаются все остальные решения. Новая философия бизнеса заключается в том, что производитель должен ставить рынок во главу угла, ориентировать на него все стадии воспроизводственного процесса. На наш взгляд, это результат дальнейшего развития прикладной науки об управлении в рамках концепции, получившей название "рыночная теория управления". Речь идет об использовании принципов маркетинга в организации деятельности современных образовательных организаций. В экономической литературе термин "рыночная теория управления" часто употребляется в качестве синонима "теории маркетинга". В итоге термин "маркетинг" используется в двух смыслах - как одна из функций управления и как цельная концепция управления в условиях рыночных отношений. На наш взгляд, эти два смысловых подхода к маркетингу не всегда и далеко не всеми четко разграничиваются. В результате появляется смешение понятий, что приводит к методологическим ошибкам.

Как функция управления, маркетинг аналогичен любым другим видам управленческой деятельности, связанным с финансами, производством, научными исследованиями, опытно-конструкторскими работами и т.п. В этом смысле все организации занимаются маркетингом, даже если он заключается лишь в выборе покупателя своей продукции. В качестве философии бизнеса маркетинг требует, чтобы организация рассматривала потребление как добровольный для покупа-

теля процесс, при котором он имеет право “голосовать” за нужный продукт своими деньгами.

В своей первой ипостаси маркетинг, как и любая другая управленческая функция, ориентирует производителя на выявление потребностей, прежде всего, в тех товарах, которые он может удовлетворить наиболее прибыльно. И в то же время, как философия, маркетинг заставляет производителя не пренебрегать исключительными потребностями потенциального потребителя, даже если их удовлетворение для него может оказаться убыточным¹. Думается, что этот вывод исключительно важен для российских образовательных учреждений, которые теперь воспринимают свободу рынка как возможность отказаться от производства, например, дешевых образовательных услуг.

Надежды на то, что насыщение рынка образовательных услуг и обострение конкуренции заставят образовательные учреждения пересмотреть свои подходы, полагаем, неоправданны, нужна переориентация философии бизнеса, ее направленности на маркетинг. Даже в условиях рыночного хозяйства, с присущей ему конкуренцией, всегда будут потребности, которые нельзя удовлетворить с прибылью. В то же время основным сегодня является подход, когда издержки, связанные с неприбыльными видами услуг, перекрываются за счет прибыли по другим секторам. В итоге организация устанавливает с клиентом более тесные отношения

¹ Речь не идет о том, что производитель начинает действовать в ущерб себе, напротив, такая, казалось бы, альтруистская позиция в конечном счете может оказаться исключительно прибыльной. Если потребитель убедится, что данный производитель удовлетворяет даже его специфическую нужду, то высока вероятность того, что он обратится к нему, когда возникнет вопрос об удовлетворении его какой-либо повседневной нужды. Речь, следовательно, в данных условиях идет уже не только и не столько о маркетинге конкретного товара данного производителя, сколько о маркетинге производителя как такового.

и последний обращается к ней в случае возникновения любой, даже нестандартной нужды. Иными словами, маркетинг как философия бизнеса может входить в определенное внутреннее противоречие с маркетингом как функцией управления, но при этом в условиях стратегического маркетинга философии отдается предпочтение.

Таким образом, в настоящее время рассматривание маркетинга как функции управления воспроизводством человеческого капитала уступает его трактовке как философии бизнеса, которая оказывает воздействие на изменение подхода к организации всей деятельности высшего учебного заведения в новых условиях и новой обстановке на рынке: вся деятельность вуза (включая его программы производства образовательных услуг, научно-технических исследований, инвестиций, финансовых средств, персонала, сбыта, технического обслуживания и др.) основывается на знании потребительского спроса и его изменений в ближайшей перспективе, для разработки производства и сбыта тех услуг, на которые покупатель действительно предъявляет спрос. В целом образовательный маркетинг как концепция представляет собой совокупность научно обоснованных представлений об управлении вузом в условиях рыночной экономики, в соответствии с которой в основе организации деятельности вуза лежат точное знание, предвидение и учет требований и особенностей развития рынка образовательных услуг. Как образ действия маркетинг - это система осуществляемых мер по повышению конкурентоспособности вуза путем максимального приспособления деятельности к требованиям рынка и потребителя с целью удовлетворения потребностей и уменьшения коммерческого риска. С этой точки зрения, маркетинг выступает как важнейшая функция управления вузом. Сложность и многогранность проблем в образовании обуславливают необходимость глубокого

изучения экономической сущности систем маркетинга, призванных разрешить комплекс вопросов в условиях рыночной динамики.

По нашему мнению, в начале XXI в. внимание, прежде всего, концентрируется на маркетинге отношений в сфере воспроизводства человеческого капитала.

Некоторые ученые считают, что существует семь основ систем нового наступательного управления, характерного для XXI в.: высококачественный товар, нововведения, долгосрочный прогноз, инвестиции, постоянная атака, скорость, взгляд вперед². В условиях рыночных преобразований в динамике у нас приобретают все большую актуальность проблемы применения систем стратегического маркетинга. В целом маркетинг 2000-х гг. характеризуется глобальными межотраслевыми изменениями рынков рабочей силы и общим обострением конкуренции, в частности, в международном масштабе³.

Успех предпринимательской стратегии в целом зависит от того, насколько эффективно вуз работает с элементами маркетинга⁴. Продуктом вуза на рынке труда выступает образованность индивида, а на рынке образовательных услуг - товарный ком-

² См.: *Hugh Davidson*. *Offensive marketing in innovation universities*. L., 2000. P. 70.

³ Имеются следующие маркетинговые альтернативы: стратегия господства на рынке и расширения; собственного рыночного потенциала в сочетании с протекционистскими мерами; предварительные инвестиции государства в новые и старые рынки с целью получения впоследствии господствующего положения на рынке; агрессивный маркетинг и сознательная политика в отношении сегментов и ниш рынка. Конкретный выбор альтернативы превращается в проблему стратегической политики организации, потому что этот выбор, в первую очередь, зависит от ее потенциала.

⁴ Общеизвестно, что существуют четыре основных используемых элемента маркетинга (именно они и составляют сущность западной концепции "Четыре P"): product (продукт), price (цена), place (место) и promotion (продвижение). С возрастанием роли человеческих ресурсов данная концепция трансформировалась в "Пять P" (плюс фактор "people"), а что касается рынка услуг, появились уже "Семь P".

плекс, способствующий развитию человеческого капитала, т.е. в нашем понимании образовательная программа.

Анализ показывает, что позиционирование учебного заведения и его товара осуществляется по разнообразным позициям. Это, прежде всего, известные выпускники, что в сознании потребителя ассоциируется с практической значимостью знаний, умений и навыков, которые он в результате приобретет, его востребованностью на рынке труда, быстрым карьерным ростом. Это договоры с предприятиями на трудоустройство (разумеется, чем известнее организация, тем большее впечатление это производит на потенциального потребителя при принятии решения о поступлении в вуз). Это содержание образовательной программы, ее особенности, учебно-методические комплексы, сопровождающие образовательный процесс, новые информационные образовательные технологии, в среде которых ведется обучение, и многое другое⁵.

Важную роль в позиционировании образовательного продукта играет его цена. В различных сегментах рынка цены достаточно резко отличаются⁶. На примере столичных вузов легко прослеживается ценовая дифференциация образовательных услуг, оказываемых учебными заведениями, относящимися к разным сегментам: государственные вузы - 2900 долл., негосударственные аккредитованные - 1200, а неаккредитованные - 650. Такое различие, с нашей точки зрения, объясняется тем, что

⁵ Так, нередко указывается, что лекции читают ведущие специалисты в данной области, ученые с мировым именем, авторы многочисленных учебников. Или, наоборот, к учебному процессу привлекаются бизнес-практики, руководители крупных банков, финансовых компаний, фирм, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность.

⁶ Так, в сфере высшего профессионального образования выделяются достаточно выраженные сегменты рынка потребителей услуг государственных и муниципальных учебных заведений, негосударственных аккредитованных и негосударственных неаккредитованных.

маркетинг рассматривает цену, прежде всего, с позиции потребителя. На данную позицию влияют его ожидания в отношении государственной политики в сфере образования, положения закона “О воинской обязанности и военной службе”, мнения работодателей. Для значительного числа потребителей определяющую роль играет элитный статус вуза.

Важными факторами для ценообразования являются степень индивидуализации обучения, применение новых информационных технологий и образовательных инноваций, предоставление дополнительных услуг и т.д. Анализируя этот фактор применительно к рынку труда, следует, очевидно, относить к нему и стартовую заработную плату выпускника вуза, и динамику его продвижения по служебной лестнице.

При реализации образовательной программы данные проблемы должны быть решены в отношении ее материальной составляющей, т.е. учебно-методических комплексов, новых информационных образовательных технологий, технических средств, сопровождающих образовательный процесс. В рыночных условиях предпочтительно многоканальное распределение образовательных услуг. Высшие учебные заведения активно выстраивают систему филиалов и территориально удаленных учебных заведений-партнеров с целью расширения собственного рынка. В основу партнерских отношений заложены принципы образовательного франчайзинга. Другим современным способом организации доступа к образовательным программам вуза является предоставление услуг в новых технологических средах.

Любая предпринимательская стратегия реализуется посредством коммуникаций. Комплекс коммуникаций включает проведение исследований, рекламу, продвижение продаж, связи с общественностью, личные контакты. Исследования рынка предваряют работу по его сегментированию, позволяют осуществлять продвижение образовательных услуг не “всле-

пую”, а на основании реальной ситуации, сложившейся на рынке. Традиционным, но не доминирующим каналом продвижения является реклама. При разработке коммуникационной стратегии первостепенное значение имеет выявление целевой группы воздействия.

Более эффективными на рынке образовательных услуг, по нашему мнению, являются личные продажи. С их помощью учебное заведение реализует комплекс разнообразных мероприятий по персональному взаимодействию с реальным или потенциальным потребителем. Однако важнейшей составляющей в комплексе коммуникаций вуза являются связи с общественностью (public relations, PR). Как известно, это одна из функций управления, направленная на формирование позитивного имиджа организации и способствующая установлению взаимопонимания, доброжелательности и сотрудничества между организацией и общественностью. К мероприятиям PR относится любая акция, направленная на улучшение репутации и создание положительного образа учебного заведения⁷.

Отдельного рассмотрения заслуживают мероприятия по продвижению продаж⁸. В литературе те же самые виды деятельности относят к активным методам и средствам PR. С нашей точки зрения, дробление функций и дифференцированный подход к различным средствам коммуникаций могут свести на нет все мероприятия, особенно в образовательной сфере, где вопросам общественной значимо-

⁷ Это конференции, конкурсы, презентации, дни открытых дверей и многое другое.

⁸ С точки зрения зарубежных исследователей, наиболее распространенными мероприятиями такого рода являются выставочная деятельность, фирменные издания, информирующие об организации и ее деятельности, поддержание деловой переписки с ключевыми участниками процесса товародвижения (в нашем случае, например, это могут быть филиалы и территориально удаленные учебные заведения-партнеры), организация презентаций, семинаров и т.д.

сти и доброй репутации придается доминирующее значение. Только комплексный подход к разработке стратегии и тактики рыночных коммуникаций способен обеспечить выполнение поставленных задач по эффективному продвижению учебного заведения на рынке образовательных услуг.

По мнению большинства специалистов, реализация предпринимательской стратегии вуза невозможна без эффективной деятельности персонала. С нашей точки зрения, в образовании это преподаватели, оказывающие образовательные услуги, менеджеры образовательного процесса, формирующие и формулирующие цели, идеи и реализующие маркетинговую стратегию, от которых, в первую очередь, зависит ее эффективность. Практически и преподаватель, и менеджер образовательного процесса одновременно выполняют множество функций в воспроизводстве человеческого капитала, являясь разработчиками образовательных программ, реальными и потенциальными посредниками в их продвижении, субъектами рекламы и public relations.

По мнению ученых, исследующих сферу услуг, адаптация маркетинга к данной сфере, требует рассмотрения еще двух Р: материального свидетельства (physical evidence) и способа предоставления услуг (process). В образовании это выражено достаточно ярко. Перед принятием решения о покупке образовательных услуг потенциальный потребитель, как правило, знакомится с материально-технической базой учебного заведения, оценивает его интерьер, компьютерные классы, оснащение лекционных залов и т. д. Самое важное материальное свидетельство - это диплом или иной документ, подтверждающий получение образования. И именно его качество, т.е. значимость для работодателя, больше всего волнует потребителей. Однако выделение в отдельные факторы материального свидетельства и способа оказания услуг в образовании представляется нам необос-

нованным, поскольку и то, и другое входит в понятие образовательного продукта.

Особенностью систем стратегического управления являются комплексные инновационные решения на основе электронных, базовых технологий, получения продуктов и взаимодополняющих услуг, что повышает значимость продуктового менеджмента в системе управления. Изменился инструментарий маркетинга. Сегодня на первый план выходят те его виды, которые позволяют установить более тесный контакт с потребителем не просто как клиентом, но и как гражданином общества. Особенностью систем маркетинга является и то, что он стал ключом для реализации инновационных продуктов и в будущем все сильнее будет определять политику производителя в этих сферах⁹.

Таким образом, можно утверждать, что сегодня появился новый тип управления в системе воспроизводства человеческого капитала: стратегическое - управление последнего десятилетия, которому, кроме вышеперечисленных черт, присущи глобализм и агрессивность. Сфера деятельности такого управления распространяется не только на все сферы и отрасли общественного воспроизводства, но и на политику государства и других общественных организаций. Данный маркетинг прибыльный, наступательный, интегрированный, стратегический и эффективно осуществляемый¹⁰.

⁹ К основным системам нового, стратегического, маркетингового управления относятся: воинственный маркетинг, внутренний маркетинг (установление маркетинговой культуры внутри компании), глобальный маркетинг; локальный маркетинг, прямой маркетинг, маркетинг отношений, мегамаркетинг.

¹⁰ Прибыльный - поддержание адекватного баланса между потребностью потребителя в прибыли и потребностью клиента в товаре. Наступательный - нужно быть лидером на рынке и заставлять конкурентов следовать за тобой. Интегрированный - маркетинговый подход должен охватывать всю деятельность. Стратегический - предварительный анализ, ведущий к выигршной стратегии. Эффективно исполненный.

По своей сути, стратегическое маркетинговое управление предполагает нацеливание производителя на лидерство во всех аспектах предпринимательской стратегии. Данный вид управления предполагает концентрацию ориентации образовательной деятельности на потребителя. Во главу угла стратегического маркетинга положен анализ потребностей как физических лиц, так и организаций. На основе такого анализа выявляются существующие и потенциальные сегменты рынка вуза, прогнозируются тенденции и их последствия для обучаемых и учебного заведения. Изучается соотношение между внешними факторами и внутренними возможностями вуза. Отсюда - инновационные разработки вуза, в большей степени учитывающие потребности рынка и стратегические решения в отношении каждого из "5P"¹¹.

В большей степени сущность предпринимательства в образовании отражает тактический (операционный) маркетинг, поскольку предполагает деятельность, направленную на увеличение объема продаж образовательных продуктов вуза, т.е. работу по набору. Тактический маркетинг сосредоточивается на уже существующих рынках и использует весь арсенал средств - от мониторинга текущей ситуации на рынке до продвижения всевозможными способами образовательных программ вуза.

В последнее время в литературе стало проследиваться понятие самомаркетинга. По мнению авторов данного понятия, это самооценка, определение вузом своего места на рынке образовательных услуг и рынке труда, оценка готовности к реализации стратегических задач в сфере воспроизводства человеческого капитала, а

¹¹ Например, разработка программ непрерывного образования, внедрение в образовательный процесс элементов on-line-обучения, организация трудоустройства студентов еще в период обучения, функционирование классов свободного доступа с выходом в Интернет.

также возможностей проведения самого маркетингового исследования¹². В основе самомаркетинга лежит ситуационный анализ, включающий анализ внешней и внутренней среды вуза. Анализ внешней среды предусматривает выявление разнообразных тенденций и факторов: от изменения спроса на продукты вуза и межвузовской конкуренции до развития системы высшего образования в целом; определения положения вуза на рынках образовательных услуг и труда; прогнозирования развития ситуации. Таким образом, выявляются внешние воздействия и угрозы, влияющие на деятельность вуза. Анализ внутренней среды подразумевает оценку влияния внешних тенденций и факторов на деятельность вуза, а также оценку соответствия внутреннего состояния вуза его положению на рынках образовательных услуг и труда. В результате выявляются сильные и слабые стороны деятельности вуза. Как мы видим, под самомаркетингом понимаются достаточно типовые этапы стратегического планирования деятельности вуза.

Современный предпринимательский вуз, как правило, стремится осваивать несколько рыночных сегментов. Для каждого из них готовится свой образовательный продукт. Это классические профессиональные образовательные программы высшего профессионального образования, предназначенные для освоения выпускниками средних школ, сокращенные программы для выпускников средних специальных учебных заведений, программы дополнительного послевузовского образования, довузовская подготовка и т.д. В свою очередь, для каждого продукта разрабатывается своя стратегия продвижения. Как показывают исследования специализированной прессы, в том числе ре-

¹² См., например: *Кельчевская Н.Р., Шкавро С.Л.* Самомаркетинг - необходимое условие инновационного организационно-экономического управления вузом // Университетское управление: практика и анализ. 2003. № 5-6 (28). С. 47-51.

гиональной, практически все крупные вузы применяют дифференцированный маркетинг.

Организацией координации выполнения функций управления, с одной стороны, и работы всех структурных подразделений вуза - с другой, в ракурсе интересов потребителя занимается интегрированный маркетинг. Данный вид маркетинга предполагает высокую степень согласованности образовательной и управленческой деятельности вуза. Следует отметить, что формализованное описание бизнес-процессов, их согласования и координации является первым шагом к стандартизации и управлению качеством обучения в вузе. В условиях конкуренции качество образовательной услуги коррелирует с качеством взаимоотношений вуза и студента. Распространение по социально-бытовым каналам информации о профессионализме и внимании преподавателей, корректности работников деканата, приветливости администрации, ее готовности к решению возникающих проблем “при прочих равных условиях” влияет на принятие решения о поступлении в вуз. На работе с информационными ресурсами Интернета основан интернет-маркетинг, когда проводятся маркетинговые исследования, изучаются конкуренты, осуществляются мероприятия по связям с общественностью: публикация пресс-релизов, организация интернет-конференций или участие в конференции, организованной иным вузом¹³.

¹³ Сайт вуза или его портал сегодня является весьма информативным каналом коммуникации. По нему потребителю легко сделать выводы не только о перечне оказываемых услуг, но и об уровне развития новых информационных технологий в вузе. Сайт, прежде всего, несет имиджевую нагрузку. Так, по качеству администрирования сайта можно сделать выводы об администрировании бизнес-процессов вуза в целом, а по дизайну и текстам - судить об уровне общей культуры руководителей высшего звена. Однако более целесообразно, чтобы сайт выполнял, помимо имиджевой и информационной, еще и коммуникационную нагрузку. Так, потребитель должен иметь возможность задать интересующие его вопросы, получить ответы и записаться на программу.

Широко используется в образовании прямой маркетинг, когда сотрудники вуза ездят по школам и рассказывают учащимся о вузе и его образовательных программах, либо проводится работа по привлечению корпоративных клиентов посредством телефонного разговора специально обученного менеджера вуза с руководителем или сотрудником PR-отдела организации. Как правило, в образовании используется интегрированный прямой маркетинг. Это вид прямого маркетинга, в котором задействованы различные маркетинговые средства, реализующиеся в несколько этапов¹⁴.

Тестированием рынка является пробный маркетинг. Это может касаться дистанционного обучения, программ непрерывного образования “школа-вуз”, “колледж-вуз” или краткосрочных программ профессиональной переподготовки. Оценка осуществляется как на уровне продукта (концепция “5P”), так и на уровне любого другого элемента маркетинга. По ее результатам принимается решение об изменении тех или иных элементов маркетинга и прогнозируется объем продаж. Отличие прямого маркетинга, осуществляемого в колледжах и школах, заключается в том, что прямой маркетинг предполагает непосредственный выход на потенциальных потребителей образовательных услуг, а другие виды маркетинга ориентированы на сотрудничество в сфере образовательной деятельности и предполагают, в первую очередь, коммуникацию с руководителем учебного заведения.

Разработка образовательной программы и тактических мероприятий маркетинга специально для конкретного рыночного сегмента называется целевым марке-

¹⁴ Например, в организацию первоначально рассылается каталог вуза, затем осуществляется телефонный разговор, а затем приезжает менеджер. Возвращаясь к примеру со школой: вначале перед учащимися выступает менеджер, затем дети приглашаются на день открытых дверей, после проведения которого менеджер опять приезжает в школу.

тингом¹⁵. Данный вид маркетинга предполагает взаимодействие учебных заведений одного или различных образовательных уровней либо взаимодействие вуза и организации и направлен на имиджевое или экономическое развитие всех действующих лиц.

Обстоятельный анализ закономерностей развития систем рыночного управления в сфере воспроизводства человеческого капитала дает основания для вывода о национальном и глобальном характере данной научной категории. В основе развития лежит диалектическое единство двух процессов – деятельности производителя, связанной с общественным воспроизводством, с учетом национальных особенностей, и деятельности, носящей глобальный характер. Последняя, в свою очередь, имеет два принципиальных аспекта: во-первых, определение сущности понятий и категорий, связанных с развитием международной торговли, кредитов

и других экономических акций; во-вторых, понятие рыночного управления используется в качестве философии современного бизнеса и предпринимательства, принципы организации которого все более активно приобретают международное значение. Именно этот аспект имеет особо важное значение для российской экономики в условиях развития предпринимательства.

В целом, можно сделать вывод, что общие и особенные тенденции функционирования рыночного управления в сфере образования обусловлены социально-экономическим содержанием ориентации маркетинговой деятельности и ее причинно-следственных взаимосвязей с динамичной реализацией государством и производителями стратегического (индикативного на макроуровне) планирования, выработки системы ориентиров деятельности на удовлетворение общественных потребностей.

¹⁵ Например, сквозная программа “колледж-вуз”, базирующаяся на профессиональной образовательной программе среднего профессионального образования конкретного колледжа (или нескольких колледжей) по конкретной специальности. Или разработка программы второго высшего (лингвистического) образования для выпускников конкретного экономического или технического вуза.

Особенности управления затратами на рынке образовательных услуг

Л.В. Леонтьева

Казанский государственный технический университет
им. А.Н. Туполева

Вхождение вузов в рынок образовательных услуг предъявляет новые требования к финансово-экономической модели управления, и прежде всего к управлению затратами. В целом экономический механизм деятельности любого вуза во многом определяется его затратами. На первый план выходят экономические, рыночные критерии эффективности, особенно повышаются требования к гибкости управления, что превращает современные вузы во все более сложные системы. Рынок образовательных услуг для всех пришел в такое состояние, когда нужно оптимизировать себестоимость обучения, а цену образовательных услуг увязывать с величиной их себестоимости. Следует расстаться с иллюзией, что себестоимость обучения - предмет всем давно известный, не представляющий интереса. На повестку дня практической деятельности вуза активно выдвигается вопрос об управлении затратами.

Различные стратегические решения вуза предъявляют неодинаковые требования к системе управления затратами и управленческого учета, которые должны содействовать достижению поставленной цели и реализации выбранной стратегии. Поэтому управление затратами должно осуществляться при реализации любой из вышеперечисленных конкурентных стратегий.

Вузы, использующие стратегию лидерства по затратам и сформированную стратегию низких затрат, добиваются успеха в конкурентной борьбе за счет низких затрат. В условиях ценовой конкуренции эти стратегии наиболее успешны.

Стратегия дифференциации и сфокусированная стратегия дифференциации нацелены на достижение конкурентного преимущества за счет обеспечения обучающихся уникальной и большей ценностью в виде нового качества, которое связано с повышенными затратами и влечет за собой повышение цены обучения. Однако если отличительное качество достигается на основе применения новой технологии образовательных услуг, может появиться возможность для снижения затрат.

Конкурентное преимущество, основанное на дифференциации и низких затратах, вузы получают при реализации стратегии оптимальных затрат.

По мере становления и развития рынка образовательных услуг усиливается необходимость в дальнейших специальных исследованиях в области затрат и результатов, связанных с набором студентов или использованием учебных площадей, а также с применением категории маржинального дохода.

В настоящее время рассматриваются новые финансово-экономические подходы к управлению - бюджетирование, новые модели хозрасчета, контроллинг, финансовое управление и др. Однако практическая реализация их затруднена по многим субъективным и объективным причинам. На наш взгляд, важнейшей причиной, сдерживающей эффективное управление вузами любой формы собственности, любого направления деятельности, является отсутствие базы, на которой должна строиться реструктуризация вуза. И этой базой должна быть определенным образом организованная во вре-

мени и пространстве система управления затратами (УЗ). Следует отметить, что системы управления затратами или отсутствуют, или находятся в зачаточном состоянии. А время диктует изменение методов, процедур, содержания и моделирования этой системы.

Управление затратами включает два аспекта. Первый связан с формированием правил расчета, процессом расчета, регулированием себестоимости и других экономических и финансовых показателей. Это контур расчетного регулирования. Второй направлен на установление эффективных правил игры между подразделениями и должен включать организационно-управленческий цикл, повторяющийся во всех компонентах управления затратами: планирование, организация, учет в режиме “план-факт”, факторный анализ отклонений, регулирование (усиление положительных факторов и ослабление отрицательных).

Необходимость управления затратами как интегрированной системы связана с проявлением внешних и внутривузовских правовых и экономических взаимоотношений: автономизацией подразделений; ростом числа вузов конкурентов; ростом расходов на обучение; инфляцией. Все эти причины обусловили необходимость возникновения системы управления затратами, ориентированной на решение задач управления вузом.

Требование введения системы управления затратами обусловлено тем, что руководители подразделений должны не только оценить, как их затраты повлияют на финансовое положение вуза и соответствуют ли эти решения стратегии вуза в целом, но и определить, какое влияние они оказывают на результаты деятельности.

Управление затратами - дифференцированная и интегрированная система учета затрат и доходов, их нормирования, планирования, контроля и анализа, систематизирующая информацию для оперативных управленческих решений и коор-

динации проблем будущего развития вуза. Предложенное определение дано нами исходя из объектов, признаков, задач и целей управления затратами вуза.

Зачастую в западной и отечественной литературе, а также на практике смешиваются понятия “затраты”, “расходы”, “платежи”, “издержки”. Но специфика планирования и формирования данных, особенно в бюджетных учреждениях, вызывает необходимость их обоснования и разграничения. Сумма расходов и сумма затрат (и это четко необходимо представлять особенно бухгалтеру-аналитику) - термины, которые звучат одинаково при переводе их с русского языка на английский и с английского на русский, но часто имеют различное значение.

Затраты вуза на обучение - это выраженные в денежной форме расходы вуза на обучение. Расход - цена покупки приобретаемых ресурсов (активов, факторов производства). Момент расхода (регламентируемого в бухгалтерских документах), как правило, совпадает с поставкой данного средства производства. Затраты истекшего периода - уже проплаченные затраты, которые более не учитываются в процессе принятия решений, после выхода на рынок образовательных услуг с той или иной специализацией (специализацией). Затраты, связанные с разработкой программы подготовки, становятся затратами истекшего периода.

Грамотного руководителя сегодня не может удовлетворить бухгалтерская информация о затратах и себестоимости, полученная “котловым” методом. Только детализированные калькуляционные расчеты пригодны для целей управления вузом. Необходим позаказный метод учета затрат и калькуляции, при котором калькулируется себестоимость по каждому конкретному заказу - образовательной услуге или программе определенного вида, а не общая смета затрат, отнесенных на количество студентов.

Калькуляция себестоимости - процесс установления величины затрат на обуче-

ние одного студента. Расчеты могут базироваться на данных за прошедшие периоды, но для контроля текущего состояния дел вуза и прогноза на будущее могут выполняться путем использования нормативных затрат.

Калькуляция полной себестоимости с распределением затрат представляет собой расчет себестоимости единицы обучения после пропорционального отнесения на нее определенной доли постоянных накладных расходов.

Положительные стороны такого подхода заключаются в следующем:

- обеспечивает установление цен после учета всех затрат по каждому студенту, каждой специализации и каждого года обучения;

- предполагает использование наиболее точных методик распределения накладных расходов. Однако на практике планово-финансовое управление в одностороннем порядке устанавливает процент выручки от оказания платных услуг с дифференциацией их по факультетам и подразделениям и после некоторых согласований утверждает приказом ректора. В данном случае проявляется тенденция ректората, как учредителя и собственника имущества вуза, под предлогом наведения порядка в расходовании внебюджетных средств подразделений, существенно урезать их автономию (как некоммерческой организации) и обязать отчислять часть внебюджетных средств в его централизованный фонд.

Отрицательные стороны такого подхода заключаются в следующем:

- не учитывает тот факт, что постоянные затраты на одного студента могут быть точно рассчитаны только при возможности предсказать уровень спроса (практически коэффициент эластичности спроса без теоретических допущений маркетинга не применяется) и возможный набор студентов;

- часто страдает от неточностей в методиках распределения накладных расходов.

Калькуляция неполной себестоимости представляет собой оценку себестоимости обучения исходя только из переменных затрат (накладных расходов), которые с трудом (или субъективно) поддаются отнесению на студента конкретной специальности и срока обучения (особенно при многопрофильном обучении).

Переход к позаказной системе расчетов себестоимости образовательных услуг имеет, по крайней мере, три последствия:

- экономические, обеспечивающие вузу знание объективной информационной базы для квалифицированного управления своими затратами и доходами;

- бухгалтерские, предполагающие составление достоверной внешней отчетности;

- налоговые, связанные с правильными исчислениями налоговых обязательств вуза.

Систему управления затратами по неполной себестоимости нельзя отнести просто к методам учета затрат на обучение или к методам калькулирования себестоимости, ее необходимо рассматривать как комплекс работ по планированию, учету, анализу затрат и себестоимости образовательных услуг. Возможность ее применения в практике управления вузами предполагает интеграцию в единую систему:

- методов учета затрат на обучение;
- калькулирования себестоимости образовательной услуги;
- учета доходов и затрат по вузу и его структурным подразделениям;
- анализа затрат и результатов;
- принятия управленческих решений.

В результате использования информации о затратах, разделенных в планировании и учете на их постоянную и переменную составляющие в зависимости от изменения набора студентов или загрузки учебных мощностей, значительно расширяются возможности анализа затрат и результатов и обоснования решений по управлению вузом. Игнорирование фак-

та колебаний себестоимости единицы обучения, а значит, и дохода (цены) на одного студента вследствие изменения доли постоянных затрат при изменении объема (набора) может привести к неправильным результатам и, как следствие, к принятию ошибочных решений.

Каждая специализация и специальность характеризуется специфическим набором дисциплин, изучаемых в соответствии с учебным планом, определенным часовым лекционным фондом, количеством курсовых и контрольных работ, экзаменов и зачетов, и требует более четкого определения зависимости переменных затрат от количества студентов и нагрузки преподавателей.

На формирование затрат на образовательные услуги влияют различные факторы:

- оплата труда преподавателей в зависимости от их квалификации, сложности и новизны курса, актуальности программы по данному курсу, количества учебных часов (нагрузки, количества обучающихся в группах);
- численность и оплата труда работников, косвенно участвующих в организации платных услуг (экономисты, бухгалтеры, организаторы платных услуг, ректорат, уборщицы и т.д.);
- внешние факторы, которые не всегда возможно предусмотреть в плановых затратах - темпы инфляции, возможное повышение оплаты труда бюджетников;
- платежеспособность обучающихся, реклама, конкурентоспособность вуза и цены конкурентов.

Калькулирование образовательных услуг на уровне прямых (переменных) расходов, осуществляемое в системе по неполной себестоимости, значительно повысит точность калькуляций, поскольку в этом случае в них включаются только расходы, непосредственно связанные с обучением конкретного студента, и себестоимость образовательной услуги не искажается в результате косвенного распределения большой суммы постоянных расхо-

дов. Это ведет к сокращению калькуляционных работ и увеличению сроков периодичности составления фактических отчетных калькуляций до одного раза в семестр.

В данном случае калькулирование платных образовательных услуг производится с использованием затрат вуза.

Планирование и учет по видам затрат при калькулировании платных образовательных услуг в бюджетном учреждении используют рабочую номенклатуру (перечень) статей затрат, разработанную на основании Бюджетной классификации РФ, которая отражается в статьях бюджета расходов вуза (оплата труда преподавателей, обеспечение учебного процесса и др.).

Особую необходимость в управлении деятельностью вуза приобретают планирование и учет затрат и результатов по источникам их возникновения. Местами возникновения затрат являются учебные и научные подразделения, а также службы управления, в рамках которых осуществляются планирование, учет и контроль расходов. Затраты, учитываемые и планируемые в данном месте возникновения, являются для него прямыми. Организация такого управления затратами в вузе дает возможность контроля за формированием затрат и ответственности за их целесообразность и, кроме того, способствует обоснованному распределению косвенных затрат по носителям затрат. Важнейшей особенностью управления затратами по неполной себестоимости является то, что постоянные затраты не распределяются между образовательными услугами.

Носители затрат - образовательные услуги вуза, предназначенные для рынка. Управление по носителям затрат может быть организовано, как уже отмечалось, по полной или неполной себестоимости. Планирование и учет результатов по носителям затрат также могут быть основаны на расчетах по неполной себестоимости образовательных услуг, когда опреде-

ляется маржинальный доход на каждую из них.

Учет результатов за период имеет целью выявление общего результата деятельности вуза за отчетный период. В случае учета результатов за период на основе полных затрат общую выручку от реализации платных образовательных услуг сопоставляют с величиной полных затрат и получают прибыль или убыток за период. При системе учета по неполной себестоимости общую выручку за период сравни-

вают с величиной переменных затрат и определяют величину маржинального дохода.

Таким образом, в результате использования информации о затратах, разделенных на их переменную и постоянную составляющие в зависимости от изменения набора студентов и загрузки учебных мощностей, значительно расширяются возможности анализа затрат и результатов и обоснования решений по управлению вузом.