

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 658.01

**А. Е. МИЛЛЕР
В. Л. ГОЛОФАСТ**Омский государственный университет
им. Ф. М. Достоевского

ИССЛЕДОВАНИЕ ВАРИАНТОВ ОЦЕНКИ ИЗМЕНЕНИЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотрены основные варианты оценки изменений производственной деятельности предприятий. Определены содержание и особенности каждого из исследуемых вариантов. Выделено влияние изменений на результирующие показатели деятельности предприятия.

Ключевые слова: оценка, изменения, предприятие, производственная деятельность.

Целью деятельности промышленного предприятия является, прежде всего, производство продукции как совокупности произведенных потребительных стоимостей в виде готовых изделий, работ и услуг промышленного характера, являющихся прямым результатом производственной деятельности. В состав продукции предприятия включается лишь полезный результат промышленно-производственной деятельности данного предприятия: материальные блага, в которых воплощены затраты труда его работников. Оценка материальных благ осуществляется через экономические измерители, отражающие условия производства. Такими измерителями в товарном производстве являются стоимость и ее выражение — цена, которая является всеобщей мерой в экономических расчетах.

Однако даже в рыночной экономике не всегда удается при построении цены учесть действие всех факторов и правильно оценить значимость каждого из них в данной обстановке. Как всякое многофакторное решение уровень цены имеет лишь относительную устойчивость. Изменение факторов приводит к необходимости изменения цен. Иначе, если цена не соответствует изменявшимся условиям, то она уже перестает отвечать своему назначению. Из общественной оценки товара, обеспечивающей эквивалентный обмен, она постепенно превращается в некоторое условное средство соизмерения товаров, перестает отвечать своему экономическому содержанию. Все это говорит о том, что уровень цены должен иметь определенный допуск, то есть уровень, за пределами которого показатель теряет свое экономическое зна-

чение. Поддержание этого необходимого допуска возможно только в том случае, если при определенном изменении факторов, происходит автоматически новая оценка величины показателя. Например, при определенном изменении условий и через достаточно короткие промежутки времени происходит пересмотр цен.

Процесс производства, равно как и процессы сбыта, реализации, потребления продукции, осуществляется во временном диапазоне. Поэтому все расчеты должны производиться с учетом данного диапазона времени. При этом к действию времени будут относиться и те измененные во времени факторы, которые непосредственно не учтены в расчете, особенно действие технического прогресса. Иными словами, при временных расчетах имеют дело не с идентичными, тождественными себе объектами, но и с объектами, изменяющимися под влиянием роста производительности труда, требований повышения качества продукции, изменения методологии учета тех или иных показателей и т.д.

Как известно, основным требованием к единицам измерения является их постоянство, неизменность в процессе измерения. В экономических измерениях неизменным, пожалуй, является только астрономическое время (час, сутки, год) простого труда. Поэтому можно говорить лишь об относительном постоянстве единиц измерения в течение определенного промежутка времени. Стоимостное измерение не инвариантно к ценам разных периодов. Оценка одной и той же продукции в разных ценах приводит к различным стоимостным пропорциям в производстве и потреблении продукции. Появляется необходимость разных методов измерения статистики экономических показателей и их динамики в условиях, когда можно предполагать непостоянство самой единицы измерения. При этом расчеты динамики всегда заведомо неточны. Изменчивость основных единиц измерения приводит к тому, что результаты каждого расчета действительны только в узких пределах времени. Поэтому разные экономические показатели сопоставимы только, если они пересчитаны по одной и той же методике. Нарушение этого условия приводит к погрешности расчетов.

Поскольку результаты экономических расчетов используются для принятия решений в производственной деятельности, то ошибки в них могут привести к прямым потерям в производстве, может возникнуть диспропорция из-за неправильного определения необходимых ресурсов. Это, в свою очередь, приводит к потере репутации поставщика из-за нарушения сроков поставки, нарушения хода производства и в необходимости создания резервов для их предотвращения. Нарушение хода производства приводит к значительным потерям (оплата простоев, брака и др.), относительному возрастанию условно-постоянных расходов и сверхнормативному образованию запасов незавершенного производства.

Все названное выше позволяет сделать вывод о необходимости строгого упорядочения оценки используемых в экономических расчетах показателей.

Разные уровни управления предполагают наличие соответствующих им показателей. Так, чем выше уровень управления, тем более общи используемые здесь показатели. Этим создается возможность планирования и анализа основных направлений развития экономической системы в целом без непосредственного вмешательства в деятельность ее отдельных частей.

Использование обобщающих показателей позволяет получить характеристику всей группы объектов

управления. В таких показателях учитывается только существенные факторы по всей совокупности и элиминируется влияние ряда факторов, определяющих реальную вариацию отдельных объектов управления, а отсюда происходит неизбежная колеблемость исходных данных вокруг общих и частных показателей.

Специфические вопросы приходится решать при функционировании показателей различных уровней управления во времени, поскольку они сами изменяются во времени, а их одновременные состояния не всегда соизмеримы.

Для оценки изменений производственной деятельности необходимо, чтобы показатели, отражающие эффективность производства, отвечали требованиям сравнимости во времени и пространстве. Решение этой проблемы достигается следующим: обеспечением сравнимости показателей как по горизонтали (между анализируемыми предприятиями), так и по вертикали (показатели производственного подразделения с показателями предприятия); обеспечением достоверности показателей в смежные периоды времени и в динамике за ряд лет.

В настоящее время в научной литературе и хозяйственной практике существует три варианта по решению этой проблемы. Странники первого варианта предлагают оценивать эффективность изменений производственной деятельности промышленного предприятия по уровню использования технического или производственного потенциалов [1, 2].

Для обеспечения сравнимости технических потенциалов различных промышленных предприятий выделяются признаки, позволяющие классифицировать объекты на родственные группировки [2]: тип производства (единичный, мелкосерийный, серийный, крупносерийный, массовый); конструктивно-технологическая сложность продукции; объем производства; среднегодовая стоимость производственных основных фондов; количество основных технологических переделов.

Для обеспечения сравнимости производственных потенциалов промышленных предприятий предлагается набор частных показателей производственного потенциала и уровня его использования, и построение на их основе обобщающих показателей [1, 2]. Величина обобщающего показателя производственного потенциала определяется исходя из следующих частных: среднегодовая стоимость основных производственных фондов, численность производственного персонала, величина оборотных средств; уровень специализации.

Обобщающий показатель использования производственного потенциала (эффективности производства) определяется на основе таких частных показателей, как рентабельность, себестоимость и производительность труда.

Однако широкого распространения в предпринимательской практике рассматриваемые подходы не получили. Это связано, прежде всего, со слабой теоретической разработкой вопросов, связанных с определением величины как технического, так и производственного потенциалов. Численно это подтверждается данными (табл. 1).

«Основная сложность в определении величины технического потенциала связана с измерением совокупного качества основных производственных фондов. Очевидно, что в данном случае можно использовать тот же принцип, что и при оценке совокупного качества продукции аналогичного назначения, т.е. выделить основные структурные уровни системы и осуществить последовательное агрегирование пока-

зателей прогрессивности оборудования и применяемой технологии по этим уровням. Синтез структурных параметров с показателями, отражающими стоимость основных производственных фондов, позволяет определить величину технического потенциала. Иначе говоря, технический потенциал необходимо рассматривать как многоуровневую систему, обладающую сложной структурой» [2, с. 54].

Трудности в определении производственного потенциала заключаются прежде всего в том, что на практике ее решают двумя путями: подменяют понятие производственного потенциала понятием производственной мощности; характеризуют производственный потенциал и его использование несколькими показателями. Ситуация с использованием производственных мощностей машиностроительных предприятий отражена в табл. 2.

Это приводит к тому, что «динамика их не совпадает не только по величине, но нередко и по направлению, что делает однозначные выводы практически невозможными» [3, с. 142].

Целесообразно отметить, что дальнейшее развитие данного направления и распространение его на структурные подразделения промышленного предприятия является весьма перспективным в развитии внутри- и межпроизводственных экономических связей. Перспективность его заключается прежде всего в том, что реально учет производственного потенциала каждого предприятия, степени его использования на всех уровнях управления позволит ликвидировать ряд недостатков в планировании, будет способствовать дополнительному поиску резервов

производства и полному использованию основных и оборотных фондов.

Сторонники второго варианта предлагают обеспечивать оценку изменений производственной деятельности промышленного предприятия по величине удельного уровня показателя. В качестве такого оценочного показателя предлагают использовать прибыль, соизмеренную с фондом заработной платы предприятия [4, с. 330 – 334]. Таким образом, этот показатель будет стимулировать рост прибыли и, одновременно, экономное расходование фонда заработной платы и сокращение непроизводительных выплат из него.

Необходимо отметить, что выбор прибыли в качестве оценочного показателя изменений производственной деятельности не случаен. Преимущество прибыли состоит в том, что она не только отражает эффективность производства продукции, но и дает возможность установить зависимость между ней и оплатой труда работника. Функционирование прибыли как показателя экономического стимулирования позволяет связать оплату труда работника с общественными результатами труда коллектива. Объем средств для материального поощрения работника также зависит от массы прибыли, полученной промышленным предприятием, поэтому работники заинтересованы в улучшении производственной деятельности предприятия. Таким образом, с помощью прибыли удается подчинить интересы коллектива интересам общества, а интересы каждого работника — интересам коллектива. Размеры материальных выплат должны быть обязательно связаны с показате-

Таблица 1
Состояние основных производственных фондов на машиностроительных предприятиях

Показатели	Годы	Предприятия-представители					
		1	2	3	4	5	6
Износ основных фондов, %	2005	62.3	67.8	72.4	64.8	59.5	61.2
	2006	61.6	65.4	68.4	67.9	55.4	64.5
	2007	59.8	68.3	67.1	66.2	58.3	67.3
	2008	63.6	67.7	71.9	63.7	61.9	69.8
	2009	61.1	59.8	66.5	61.9	64.8	70.4
Доля изношенных основных фондов	2005	0.261	0.241	0.255	0.247	0.234	0.294
	2006	0.310	0.298	0.237	0.244	0.247	0.287
	2007	0.301	0.314	0.258	0.265	0.269	0.285
	2008	0.355	0.327	0.298	0.282	0.231	0.261
	2009	0.333	0.306	0.301	0.276	0.272	0.259
Ввод в действие основных фондов, %	2005	0.5	0.8	1.2	0.7	0.5	1.2
	2006	0.5	0.8	0.8	0.7	0.8	1.4
	2007	0.6	1.6	1.5	1.2	2.1	2.4
	2008	0.8	1.9	2.7	1.9	2.7	3.5
	2009	3.2	2.4	3.5	3.9	3.6	4.1

Таблица 2
Использование производственных мощностей машиностроительных предприятий, %

Стадии производства	Годы					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Заготовительное производство	88.9	82.7	67.2	63.9	64.4	68.8
Сборка	91.3	69.4	36.8	30.8	35.4	31.0
Механообработка	77.2	27.0	11.4	37.1	44.0	53.7

Доля прибыли в фонде оплаты труда машиностроительных предприятий

Предприятия- представители	Годы				
	2005	2006	2007	2008	2009
1	0.12	0.15	0.21	0.17	0.18
2	0.17	0.21	0.19	0.17	0.15
3	0.14	0.19	0.17	0.15	0.12
4	0.16	0.18	0.17	0.15	0.12
5	0.12	0.16	0.19	0.17	0.14
6	0.14	0.16	0.16	0.14	0.12

лями непосредственного труда работников, тогда они будут материально заинтересованы в улучшении своих показателей.

В прибыли аккумулируются все стороны производственной деятельности промышленного предприятия. Прибыль зависит, с одной стороны, от объема реализации товара, который при данных ценах определяется количеством реализованной продукции, ее ассортиментом и качеством. Стимулируется рост производства не всякой продукция, а улучшенного качества, пользующейся спросом потребителей. Высокое качество обеспечивает реализацию, сбыт продукции и, тем самым, получение прибыли. Кроме того, высокие показатели качества учитываются при построении оптовых цен путем установления надбавок к ним. С другой стороны, размер прибыли соотносится с издержками производства, выступающими в форме себестоимости продукции, и уровнем затрат по реализации продукции. Прибыль представляет собой избыток над произведенными затратами и, таким образом, служит показателем эффективности работы промышленного предприятия. Стимулирование роста прибыли означает стимулирование повышения эффективности производства и получение наибольших результатов при наименьших затратах, что отвечает насущным требованиям динамичной экономики.

В целях объективной оценки предлагаемого метода необходимо рассмотреть поведение показателя прибыли, соизмеренного с фондом заработной платы на уровне промышленного предприятия (табл. 3).

С помощью модельного инструментария можно оценить достигнутый уровень исследуемого показателя по каждому промышленному предприятию и наметить конкретные мероприятия по повышению эффективности ее деятельности. Так, чтобы достичь наибольшей эффективности, необходимо осуществить ряд мер по росту производительности труда, повышению качества продукции, снижению себестоимости выпускаемой продукции за счет сокращения непроизводительных расходов, брака и др.

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сделать вывод о возможности оценки изменений производственной деятельности промышленных предприятий между собой. Для решения вопроса об изменениях показателей в смежные периоды времени необходимо отметить следующее. На практике основные экономические показатели производственной деятельности промышленного предприятия, такие как балансовая прибыль и себестоимость товарной продукции, подвержены влиянию таких факторов, как изменение цен, качества перерабатываемого сырья и т.п. Поэтому, чтобы обеспечить их изменение, балансовая прибыль дается в ценах и методологии предыдущего анализируемому года, и себестоимость

товарной продукции также дается в ценах предыдущего года.

Что касается других показателей, влияющих на эффективность производственной деятельности промышленного предприятия (производительность труда и другие), то они наиболее тесно связаны с объемными показателями и всецело зависят от их изменения в смежные периоды времени. Наибольшие трудности приведения показателей в достоверный вид связаны с деятельностью производственных подразделений промышленных предприятий, занятых изготовлением и реализацией основной продукции.

Таким образом, получаем, что результирующей оценкой изменения деятельности производственного подразделения промышленного предприятия является прибыль этого подразделения. Тем самым мы коснулись проблематики многолетней дискуссии экономистов о выборе показателя оценки изменений производственной деятельности структурного подразделения: прибыль или снижение себестоимости. Не вдаваясь в подробности данной дискуссии, подчеркивая важность этого вопроса, целесообразно отметить, что в настоящее время в экономической литературе сложилось, по существу, три подхода к рассмотрению этого вопроса.

Первый подход состоит в обосновании возможности применения в системе внутрифирменных отношений прибыли и рентабельности. В современных условиях доведение до производственных подразделений показателей прибыли и рентабельности способствует более тесной увязке бизнес-планов подразделений с бизнес-планами предприятия. Применение этих показателей расширяет возможности производственных подразделений в маневрировании производственными ресурсами, позволяет ему самостоятельно выбирать пути выполнения бизнес-планов, создает экономическую заинтересованность в снижении издержек производства, повышении качества продукции и др.

Суть другого подхода состоит в том, что между производственными подразделениями предприятий нет процесса обращения, основанного на использовании товарно-денежных отношений, что прибыль, являясь экономической категорией, присуща процессу обращения. Поэтому прибыль и рентабельность на этом уровне управления являются показателями условными и использовать их для оценки изменений производственной деятельности подразделений нецелесообразно.

Третий подход показывает, что показатели прибыли и рентабельности могут быть использованы в производственных подразделениях с замкнутым циклом производства и подразделениях, выпускающих готовую продукцию и полуфабрикаты, на которые установлены преysкурантные цены. В остальных

же случаях планировать производственным подразделениям показатель прибыли не следует.

Обобщая вышеизложенное, следует отметить, что прежде чем решать вопрос о выборе показателей оценки изменений производственной деятельности подразделения, необходимо определить порядок их расчета. При этом закономерен следующий вывод: в основе расчетов показателей, отражающих изменения производственной деятельности подразделений всегда лежит объективный измеритель. Поэтому, чтобы обеспечить достоверность оценки изменений производственной деятельности подразделений, необходимо, чтобы измеритель объема производства отвечал следующим требованиям: он должен обеспечивать сравнимость показателей не только на уровне родственных структурных подразделений, но и быть сравнимым с показателями предприятия. Кроме этого измеритель объема производства должен быть сопоставим и в смежные периоды времени.

Рассмотрим третий вариант оценки изменений производственной деятельности. По существу, и в теории, и особенно на практике, он является общепризнанным и нашел широкое применение и распространение на промышленных предприятиях. Оценка изменений показателей, как правило, достигается путем пересчета базовых показателей по ценам или нормативам бизнес-плана. Такой метод обладает существенным преимуществом, так как позволяет обеспечивать текущий контроль за ростом производства на протяжении всего планового периода.

Однако использование данного метода затруднено в производственных подразделениях серийного типа производства, имеющих, как правило, технологическую специализацию и где бизнес-планирование и учет произведенной продукции ведется комплектно. Попытки введения различных коэффициентов (поправочных, пересчета, корректирующих и пр.) не приводят к желаемым результатам, поскольку из-за изменения цен готовый продукт оказывается связанным не только с изменениями трудоемкости, но и с изменениями структуры продукта вследствие влияния ряда факторов: конструкторские доработки, изменения в технологии изготовления комплекта, перерасчетовка (передача отдельных деталей из одного производственного подразделения в другое) и др.

Исследуем применение коэффициентов пересчета для приведения в достоверный вид наиболее типичного и характерного для современных промышленных предприятий объемов валовой продукции на примере одного из производственных подразделений ОАО «Тюменский станкостроительный завод». Необходимо отметить, что для рассматриваемых производственных подразделений валовая продукция является основным объемным показателем, на основе которого исчисляются показатели изменений производственной деятельности: производительность труда, фонд заработной платы, фондоотдача и другие показатели. Коэффициент пересчета представляет собой отношение планового объема валовой продукции на конкретный месяц, исчисленного в годовых ценах, к объему (плановому или фактическому) валовой продукции на тот же месяц в текущих (месячных) ценах.

Методически приведение в достоверный вид валовой продукции на уровне года можно представить следующим образом.

1. Плановый объем валовой продукции в ценах 2008 года (по машинокомплектам) — 58 529 руб.
2. Плановый объем валовой продукции в плановых годовых ценах 2008 года, пересчитанный в ценах 2009 года, — 53 271 руб.

3. Плановый объем валовой продукции в текущих ценах 2008 года (с учетом снижения трудоемкости) — 56 389 руб.

4. Коэффициент пересчета валовой продукции в текущих ценах в плановые годовые (п.2 : п.3) — 0.945.

5. Фактический объем валовой продукции в ценах 2008 года — 63 230 руб.

6. Фактический объем валовой продукции 2008 года, пересчитанный в ценах 2009 года (п.4 х п. 5) — 59 733 руб.

Однако данный пересчет валовой продукции базисного года в ценах текущего (анализируемого) не лишен определенных недостатков. Во-первых, на базе данного пересчета нельзя проследить за изменением цены, поскольку снижение трудоемкости дается не по конкретному изделию, а приводится общей суммой. В связи с этим в случае снижения трудоемкости происходит искусственное занижение объема валовой продукции, а в случае повышения трудоемкости — объем завышается. Во-вторых, сама методика пересчета не стимулирует снижение трудоемкости конкретных изделий, а следовательно, рост производительности труда, совершенствование технологии производства и т.д. Это связано, прежде всего, с тем, что сам коэффициент пересчета задает как бы уровень снижения трудоемкости. При этом трудно учесть как дополнительное снижение трудоемкости, так и невыполнение заданного уровня. В-третьих, определенная условность применения коэффициентов не позволяет объективно оценить достижения конкретного производственного, а следовательно, достоверно оценить вклад каждого в общие конечные результаты.

Аналогичные исследования можно провести и с товарной продукцией, рассчитанной в плановых (годовых) ценах.

Таким образом, проведенное исследование показало, что на уровне промышленных предприятий в настоящее время нет единого системного подхода к оценке изменений производственной деятельности, что не позволяет организовать действенной системы внутрифирменных экономических отношений и связей, ориентированной на получение прибыли.

Библиографический список

1. Дугельный, А. П. Структурные преобразования промышленного предприятия / А. П. Дугельный, В. Ф. Комаров. — Новосибирск : Новосиб. гос. ун-т, 2001. — 256 с.
2. Ефремова, В. В. Оценка деятельности производственно-предпринимательских структур / В. В. Ефремова. — Омск : ОмГТУ, 2004. — 140 с.
3. Богданов, А. А. Тектология (Всеобщая организационная наука). В 2-х кн. Кн. 1 / А. А. Богданов. — М. : Экономика, 1989. — 304 с.
4. Организация производства на предприятии / под ред. О.Г. Туровца и Б. Ю. Сербиновского. — Ростов-на Дону : Изд. центр МарТ, 2002. — 464 с.

МИЛЛЕР Александр Емельянович, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики, налогов и налогообложения.

Адрес для переписки: e-mail:miller@eco.univer.omsk. su
ГОЛОФАСТ Вадим Леонидович, аспирант кафедры экономики, налогов и налогообложения.

Адрес для переписки: e-mail:aem55@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 24.03.2010 г.

© А. Е. Миллер, В. А. Голофаст

СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ: КАКОЙ ИЗ НИХ ОТДАТЬ ПРЕДПОЧТЕНИЕ

В статье затрагивается проблема, связанная с решением одной из наиболее актуальных в современных условиях задач — оценкой уровня жизни, для чего требуется использование соответствующей системы специфических показателей. Сопоставлены различные системы оценки уровня жизни, предложенные к настоящему времени, различающиеся структурой и набором показателей, которые в разной степени используются при анализе уровня жизни и планировании мер его регулирования, определены условия их применения.

Ключевые слова: уровень жизни, система оценки, показатели уровня жизни, интегральные индикаторы уровня жизни, обобщающие индикаторы уровня жизни.

Определение уровня жизни является необходимым условием для выработки стратегии экономического и социального развития страны, которая отвечала бы интересам отдельного человека и общества в целом. Кроме того, для наиболее полного и объективного исследования уровня жизни населения регионов также необходимо проводить сравнения по всей совокупности показателей, характеризующих уровень жизни. Исследование уровня жизни населения или его отдельных групп основывается на системе различных показателей, которые традиционно подразделяются на общие и частные. Общие показатели характеризуют общие достижения экономического развития общества (национальный доход, фонд потребления, величина жилищного фонда и т.д.). Частные показатели связаны с отдельными территориями, отдельными группами населения, они более детализированы. Те и другие могут измеряться в стоимостных и натуральных единицах, быть абсолютными и относительными [1].

На протяжении многих лет в стране используется система оценки уровня жизни, предлагаемая в Методологических положениях по статистике Росстата. Система основана на применении полутора десятков индикаторов, которые с определенной степенью условности можно объединить в три группы социально-экономических показателей, в том числе: показатели распределения и дифференциации населения по уровню доходов; показатели, характеризующие уровень и распределение низких доходов; баланс денежных доходов и расходов населения. Эта система недостаточно полно отражает состояние социальной сферы и окружающей среды, общий экономический рост, подходы к межрегиональным сравнениям [2].

Отмеченные недостатки оценки уровня жизни устраняет предложенная Минэкономике РФ система показателей уровня жизни населения в условиях рыночной экономики. В основу данной системы положена группа обобщающих показателей, включающая в себя: критерий уровня жизни; индекс стоимости жизни, валовой национальный продукт в расчете на душу населения. Обобщающие показатели формируются под влиянием следующих шести групп

детализированных показателей: доходы населения; потребление и расходы; денежные сбережения; накопленное имущество, социальная дифференциация населения; малообеспеченные слои населения. В рамках этой системы, на основе предлагаемых шести групп показателей, предлагается шесть групп дифференциации населения в зависимости от получаемых доходов в расчете на душу населения и в зависимости от состава и стоимости минимальной потребительской корзины.

В результате стратификационная структура современного российского общества в зависимости от минимальной потребительской корзины выглядит следующим образом:

- порог нищеты (с доходом меньше 0,5 % стоимости МПК);
- уровень бедности (с доходом в пределах стоимости МПК);
- малообеспеченные (с доходом, превышающим стоимость МПК, но меньше среднего по стране);
- обеспеченные (со средним доходом или превышающим в два раза и более стоимость МПК);
- состоятельные (с доходом, превышающим в пять раз оценку стоимости МПК);
- богатые (с доходом, превышающим средний доход в 10 и более раз) [3].

Всероссийский центр уровня жизни (ВЦУЖ) в качестве исходного варианта для внедрения в России предлагает систему интегральных и обобщающих статистических индикаторов уровня жизни населения, в структуру которой входят интегральные показатели, включающие компонентные индикаторы и социально-экономические индикаторы по группам компонентов, дополняя их обобщающими показателями. К числу последних показателей относятся социальные макроиндикаторы: индекс динамики уровня жизни населения; индекс сравнительного уровня жизни населения (при международных сравнениях); индекс уровня благосостояния населения. Более детально система интегральных и обобщающих статистических индикаторов уровня жизни населения предложена ВЦУЖ представлена в таблице (табл. 1) [4].

Система интегральных и обобщающих статистических индикаторов уровня жизни населения

Интегральные показатели		Обобщающие показатели
Компонентные индикаторы	Социально-экономические индикаторы (по группам компонентов)	Социальные макроиндикаторы
1. Здоровье 2. Питание 3. Жилище 4. Домашнее имущество (включая одежду и т.п.) 5. Услуги населению 6. Культурный уровень 7. Условия труда 8. Условия отдыха 9. Социальное обеспечение 10. Социально-бытовая обстановка	1. Потребление материальных благ и услуг 2. Текущее обеспечение уровня жизни 3. Фонд удовлетворения личных потребностей 4. Индекс человеческого развития	1. Индекс динамики уровня жизни населения 2. Индекс сравнительного уровня жизни населения (при международных сопоставлениях) 3. Индекс уровня благосостояния населения

В последующем ВЦУЖ внес значительный вклад в разработку теории и практики количественной оценки качества жизни. Система показателей, предложенная исследователями центра, отличается новизной, а основным преимуществом этой системы является четкая структурированность показателей именно в соответствии с компонентами уровня жизни. Кроме того, используемые Центром показатели дают возможность проанализировать относительное экономическое положение каждой социальной группы общества.

Система показателей включает шесть разделов:

1. Цены и доходы;
2. Расходы;
3. Потребительский рынок;
4. Критериальные показатели;
5. Интегральный показатель уровня жизни;
6. Общеэкономические показатели.

В 2002 году статистическим комитетом Содружества Независимых Государств (СНГ) была разработана система индикаторов для оценки уровня жизни населения в странах СНГ. Эта система имеет следующий вид:

1. Интегральные показатели уровня жизни

1.1. Макроэкономические показатели:

- реальные располагаемые доходы населения;
- реальные скорректированные доходы населения;
- расходы на конечное потребление домашних хозяйств;
- фактическое конечное потребление домашних хозяйств;
- среднемесячная заработная плата (номинальная и реальная).

1.2. Демографические показатели:

- динамика численности постоянного населения;
- ожидаемая продолжительность жизни;
- уровень младенческой, детской и материнской смертности;
- уровень образования населения.

1.3. Показатели экономической активности населения:

- уровень экономической активности населения;
- соотношение занятых в экономике и общей численности населения;
- уровень безработицы.

1.4. Показатели пенсионного обеспечения населения:

- численность пенсионеров (всего, в том числе по возрасту);
- суммы назначенных месячных пенсий (всего, в том числе по возрасту);
- средний размер назначенных месячных пенсий по возрасту и минимальный размер пенсий.

2. Показатели материальной обеспеченности населения

2.1. Доходы домашних хозяйств:

- совокупные и денежные номинальные и реальные доходы домашних хозяйств (общие и располагаемые);

- покупательная способность доходов;
- индекс потребительских цен.

2.2. Неравенство в распределении доходов между отдельными группами населения:

- децильный коэффициент дифференциации доходов населения;
- коэффициент концентрации доходов (индекс Джини);
- коэффициент фондов;
- распределение доходов по квантильным группам населения.

2.3. Показатели бедности населения:

- величина прожиточного минимума;
- черта бедности;
- черта крайней бедности;
- показатели масштаба бедности (первичная бедность, вторичная бедность, дефицит денежного дохода бедного населения, острота и глубина бедности).

3. Личное потребление (уровень и структура):

- стоимость минимальной продовольственной «корзины»;
- динамика и структура потребительских расходов населения в текущих и сопоставимых ценах;
- доля затрат на питание в располагаемых доходах и потребительских расходах;
- среднедушевое потребление основных продуктов питания, в том числе в пересчете на взрослого потребителя;
- калорийность и состав пищевых веществ минимальной продовольственной корзины.

4. Жилищные условия населения:

- обеспеченность населения жильем (общая и жилая площадь в расчете на одного жителя страны);
- доля расходов на оплату жилья в потребительских расходах населения.

5. Социальная напряженность:

- коэффициент преступности.

Предполагается, что эта система показателей будет использоваться для сбора и публикации сравнимых в международном плане показателей уровня жизни населения стран СНГ. Однако в предложенной системе отсутствует показатель, который синтезировал бы индикаторы, относящиеся к отдельным аспектам уровня жизни. Разработкой такого синтезирующего показателя уже не одно десятилетие заняты ученые во многих странах мира, так как он необходим

для анализа эффективности социальной политики [5].

В настоящее время Росстатом используется 354 показателя уровня жизни, разработанных и структурированных таким образом, чтобы можно было при необходимости редуцировать их в один синтезирующий интегральный показатель. Проведение таких работ сдерживается только тем, что для этого необходимы огромные усилия целой армии экономистов и математиков и высокой стоимостью возможных затрат, а также ограниченностью возможного применения такого показателя. Эти показатели объединены в 16 ключевых разделов:

1. Социально-экономическое развитие
2. Демографическая ситуация
3. Занятость, безработица и условия труда
4. Денежные доходы населения и их использование
5. Дифференциация доходов и бедность
6. Социальное обеспечение и социальная помощь
7. Расходы и потребление домашних хозяйств
8. Потребительский рынок
9. Жилищные условия
10. Состояние здоровья и медицинское обслуживание населения
11. Образование
12. Культура, туризм и отдых
13. Транспорт и связь
14. Правонарушения
15. Состояние окружающей природной среды
16. Международные сравнения

Система показателей Росстата, в разработке которой участвовали известные ученые, выгодно отличается от других систем тем, что она позволяет решать задачи, связанные с проведением анализа не только уровня, но и образа, и качества жизни в пространственном и временном аспекте. Кроме того, данная система может быть использована для дифференцированной характеристики уровня и качества жизни различных социальных групп. Важным преимуществом системы показателей Росстата является и ее пригодность для международных сопоставлений.

Начиная с 1990 года по инициативе ООН в рамках Программы развития мирового сообщества (ПРООН) был разработан и стал использоваться для сравнительной оценки социального прогресса в разных странах так называемый индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). Естественно, что это показатель не уровня, не качества и не образа жизни, а показатель развития человеческого потенциала. Но ведь именно его величина при очевидной приближенности ее расчета является, по существу, единственным интегральным показателем достигнутого уровня народного благосостояния. Все частные показатели уровня, качества и образа жизни «работают» на показатель ИРЧП.

В 2004 г. ИРЧП фактически получил свое официальное признание в России.

В этом индексе сочетаются относительные оценки развития личности и степени удовлетворения ее многообразных потребностей. В нем представлены, с одной стороны, такие характеристики развития личности, как уровень здоровья и образованности, а с другой — дается комплексная оценка уровня жизни, являющегося обобщенной экономической характеристикой ее качества.

ИРЧП рассчитывается на основе базовых показателей, определяемых для всех стран по сопоставимой методике, каждый из которых характеризует одно из направлений человеческого развития — долготелie, достигнутый уровень образования и уровень

жизни. ИРЧП позволяет не только сравнить страны и регионы, но и обосновывать приоритеты их развития.

Показатель ИРЧП рассматривается как среднее арифметическое трех индексов по элементам:

$$\text{ИРЧП} = 1/3 (\text{индекс продолжительности жизни}) + 1/3 (\text{индекс образования}) + 1/3 (\text{индекс ВВП}).$$

ИРЧП, представленный в несколько иной модельной ипостаси, например, в виде геометрической модели, которая в отличие от математической надедена не только объяснительной функцией, но и предсказательной. Речь идет о так называемых «Кристаллах развития», которыми пользуются эксперты Всемирного банка для определения индекса развития человеческого потенциала и уровня развития общества.

«Кристалл развития» — позволяет наглядно сравнивать четыре статистических показателя каждой данной страны со средними значениями этих показателей в группе стран с соответствующим (низким, низким средним, высоким средним или высоким) уровнем дохода. Этими четырьмя показателями обычно являются: ожидаемая продолжительность жизни, охват детей начальным образованием, доступ населения к чистой питьевой воде и ВВП на душу населения [6].

Предложенная методика Всемирного банка может служить плодотворным продолжением методики ПРООН в направлении объединения нескольких статистических показателей, отражающих достижения разных стран в области как экономического, так и человеческого развития.

Анализ «Кристаллов развития» позволяет определить основные векторы социально-экономической политики государств.

В завершение следует отметить, что все рассмотренные методики оценки уровня жизни имеют свои достоинства и недостатки, в той или иной мере находят практическое применение, а получаемые с их помощью результаты не имеют значительных расхождений, что свидетельствует об их праве на существование и использование при исследованиях уровня и качества жизни.

Библиографический список

1. Воловская, Н. М. Экономика и социология труда / Н. М. Воловская. — Новосибирск : Премьера, 2005. — 387 с.
2. Капустин, Е. Н. Уровень, качество и образ жизни населения России / Е. Н. Капустин. — М. : ПРИОР, 2006. — 453 с.
3. Качество и уровень жизни населения в новой России / под ред. В. Н. Бобков [и др.]. — М. : ИНФРА-М, 2007. — 512 с.
4. Жеребин, В. М. Уровень жизни населения: основные категории, характеристики и методы оценки / В. М. Жеребин, А. Н. Романов. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 592 с.
5. Бирман, И. Я. Уровень русской жизни / И. Я. Бирман. — М. : ПРИОР, 2007. — 445 с.
6. Бородкин, Ф. М. Социальные индикаторы / Ф. М. Бородкин, С. А. Айвозян. — М. : Юристъ, 2006. — 333 с.

ЦЫГАНКОВ Владимир Алексеевич, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Экономика и организация труда», заведующий кафедрой «Управление персоналом». Адрес для переписки: e-mail: MVT54@list.ru
СУХАНОВА Елена Александровна, магистрант кафедры «Экономика и организация труда». Адрес для переписки: e-mail: Lenchik_Suhanova_87@mail.ru

Статья поступила в редакцию 04.03.2010 г.

© В. А. Цыганков, Е. А. Суханова

СУБФЕДЕРАЛЬНЫЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ: СОВРЕМЕННЫЕ ПРАКТИКА И ДИСКУССИИ

Анализируются проблемы формирования финансовой базы местного самоуправления с позиций построения механизма межбюджетных отношений на уровне субъекта Федерации. Оценена структура межбюджетных трансфертов на уровне РФ, отдельного субъекта — Омской области и группы муниципальных районов Омской области, показана роль отдельных видов межбюджетных трансфертов. Выделены дискуссионные вопросы современного этапа развития межбюджетных отношений на уровне субъекта Федерации.

Ключевые слова: местное самоуправление, доходы и расходы местного бюджета, межбюджетные отношения.

Вопросы о межбюджетных отношениях не остаются без внимания почти в каждой публикации по тематике общественных финансов. И это всегда актуально: перераспределение ресурсов из бюджетов вышестоящего уровня в нижестоящие отвечает стратегической цели бюджетной политики — формировать экономическое пространство, которое обеспечивало бы комфортные условия и достойный уровень жизни граждан на любой территории страны. Применительно к сегодняшним реалиям предназначение межбюджетных трансфертов субфедерального уровня усиливается — не допустить превращения территорий в обезлюдившие безжизненные места. Так, численность проживающих в Омской области за последние 4 года уменьшилась на территории вне г. Омска на 23,8 тыс. человек, что сопоставимо с исчезновением целого среднестатистического сельского района [1]. Это связано как с отъездом — «люди голосуют ногами», так и с естественной убылью. Задача органов местного самоуправления — противостоять этим тенденциям, поддерживая стабильное функционирование объектов социальной сферы, благоустройства — всего, что создает жизненную среду человека. Исполнение обязательств зависит от наполнения доходной части местного бюджета — фонда общественных финансов, который поступает в распоряжение администрации местного само-

управления. На примере бюджетов сельских поселений одного из районов Омской области мы видим: при ежегодном снижении численности населения Тевризского муниципального района примерно на 0,5 % (в 2008 году на 2,5 %) собственные расходные обязательства превышают суммы налоговых сборов с данной территории в 4,8 раза (2006 г.), 2007 г. — в 3,1 раза, 2008 г. — в 2,6 раза (по сумме бюджетов сельских поселений).

Доля собственных налоговых и неналоговых доходов бюджета Тевризского муниципального района в 2007 г. покрывала всего 18 % расходов бюджета, в 2009 г. чуть выше — 23 %. В других районах той же северной зоны Омской области соотношение схожее: Усть-Ишимский район в 2007 г. — 15 %, 2009 г. — 16,5 %, Тарский район в 2007 г. — 25 %, 2009 г. — 25 % (табл. 1).

Сельское поселение — это низовой уровень бюджетной системы. За поселковым бюджетом системой налоговых сборов нашей страны закреплены только два налога — земельный и налог на имущество физических лиц, что исходно не соответствует объему расходов местного значения, тем самым фиксируется факт наличия неких местных налогов, но объем их не доводится до уровня экономически значимых величин. Вышеназванные два налога признаны мировой практикой как лучшие источники доходной

Безвозмездные поступления в структуре доходов бюджетов некоторых муниципальных районов Омской области в 2009 г.

Таблица 1

Наименование дохода	Муниципальный район		
	Тарский	Тевризский	Усть-Ишимский
Налоговые доходы	21,4	19,6	15
Неналоговые доходы	2,3	4,2	1,5
Безвозмездные поступления	76,3	76,2	83,5
Всего доходов	100	100	100

Безвозмездные поступления в структуре совокупных доходов местных бюджетов Омской области в 2006–2009 гг., %

Наименование дохода	Удельный вес в объеме собственных доходов, %		
	2006 г.	2008 г.	2009 г.
Налоговые доходы	26,9	33,8	35,6
Неналоговые доходы	11,3	13,0	9,8
Безвозмездные поступления	61,8	53,2	54,6
Всего доходов	100	100	100

базы местных бюджетов, — в развитых странах их доля в доходах достигает 50 % (налог на недвижимость в Канаде), но до тех пор, пока в российских сельских поселениях не сформирован класс собственников имущества и предпринимателей — плательщиков налогов, — налоговая база доходной части местных бюджетов будет слабой, — следовательно, основным их источником будут безвозмездные поступления из вышестоящих бюджетов.

Представленные в табл. 1, 2 данные отражают высокую долю безвозмездных поступлений в доходах местных бюджетов Омской области. «Удельный вес межбюджетных трансфертов в собственных доходах местных бюджетов» в среднем по РФ варьируется от 31,6 % до 60,9 % (2008 г.) [2, с. 156]. В Омской области за 2006 – 2009 гг. произошло увеличение налоговых сборов в доходы местных бюджетов в 1,7 раза, неналоговых — на 15 %, объемы «безвозмездных поступлений» возросли в меньшей степени — на 17 %, — соответственно, снизилась доля безвозмездных поступлений, хотя происходил рост абсолютного показателя их объема. Доля финансов, аккумулированных в бюджетах муниципальных образований (МО), достигла половины общего объема общественных финансов, функционирующих на территории Омской области: удельный вес бюджетов МО в консолидированном бюджете Омской области составляет: 2005 г. — 34,2 %, 2007 г. — 49 %, 2008 г. — 50,5 %, 2009 г. — 48,9 %. Соотношение показателей роста абсолютных значений объема: местных бюджетов в 1,8 раза и консолидированного бюджета субъекта — в 1,3 раза (2009 – 2005 гг.), — также подтверждает увеличение объемов перераспределяемых средств из бюджета субъекта в бюджеты МО. Это положительная тенденция укрепления финансов местного самоуправления, отвечающая концепции формирования нового общества, отличного от существующего, где все общественные инициативы исходят от центральных органов власти. Институт местного самоуправления — это механизм вовлечения граждан в сотрудничество с администрацией и одновременно институт гарантии безопасности и уверенности граждан: человек-собственник, полагающийся на свои силы, отвечающий за себя, взаимодействует с местной администрацией, поддерживает ее, будучи уверен, что в трудных жизненных обстоятельствах ему гарантирована социальная поддержка, — так можно выразить идею местного самоуправления. Соответственно этому формулируется требование — орган местного самоуправления должен располагать достаточными финансовыми ресурсами для мер экономической поддержки. Из табл. 1, 2 следует: налоговые сборы на территории МО возрастают, но должным ли образом происходит их увеличение?

Субъект Федерации имеет право передавать на местный уровень часть налоговых сборов, поступив-

ших в бюджет его уровня — согласно БК РФ не менее 10 % налоговых сборов по НДФЛ. В Омской области нормативы для перечислений в местные бюджеты по иным налогам не устанавливаются [3, ст. 3], хотя в других субъектах Федерации это распространенная практика: например, в Ростовской области с 2008 г. установлены дополнительные нормативы от четырех налогов: 30 % налога на имущество организаций, 50 % транспортного налога, с 2010 г. — 1 % ставки по налогу на прибыль [4].

Распространено утверждение, что закрепление нормативов отчислений от федеральных и региональных налогов, поступивших в бюджет субъекта — реальный инструмент усиления заинтересованности МО в расширении налогооблагаемой базы. Означает ли это, что в целях формирования стимулов к увеличению доходной базы местных бюджетов предпочтительнее передавать больше финансовых ресурсов именно в такой форме? Какие виды безвозмездных поступлений приоритетнее? Что должно лежать в основе оценки достаточности объемов безвозмездных поступлений? Данные вопросы — предмет дискуссии.

Распределяемые на субфедеральном уровне финансовые ресурсы бюджетной системы принято классифицировать по направлениям [5]:

а) финансовая помощь в форме субсидий на софинансирование расходных обязательств органов местного самоуправления в сферах образования, здравоохранения, ЖКХ, других текущих обязательств, законодательно переданных на местный уровень, а также субсидии в связи с реализацией региональных адресных программ, приоритетных национальных проектов (ст. 139 БК и ст. 62 ФЗ № 131);

б) финансовая помощь МО в форме субвенций на обеспечение отдельных делегируемых на уровень МО государственных полномочий РФ и субъекта Федерации (ст. 140 БК и ст. 63 ФЗ № 131);

в) финансовая помощь в форме дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности, обеспечение сбалансированности местных бюджетов и прочие дотации (например, на поощрение достижения наилучших результатов деятельности органов местного самоуправления) (ст. 137 БК и ст. 60 ФЗ № 131, ст. 138 БК и ст. 61 ФЗ № 131, ст. 142.1 БК и ст. 60 ФЗ № 131);

г) временная финансовая помощь, в том числе «в форме дотаций, в пределах 10 % общего объема межбюджетных трансфертов местным бюджетам из бюджета субъекта РФ (за исключением субвенций) — (ст. 139.1 БК РФ).

Финансирование в форме субвенций указывает на источник финансирования — федеральный бюджет, — поэтому объемы субвенций, в отличие от дотаций и субсидий, не принято объединять в «собственные» доходы местного бюджета (БК РФ ст. 47). В качестве примера можно назвать субвенции на денежные выплаты медицинскому персоналу фельдшерско-

акушерских пунктов и скорой медицинской помощи, на ежемесячное денежное вознаграждение за классное руководство в школах, на содержание ребенка в семье опекуна и т. д. Для реализации механизма субвенций в составе бюджета субъекта Федерации создается отдельный региональный фонд компенсаций.

Выделение субвенций в общем объеме межбюджетных трансфертов позволяет перейти к вопросу: является ли благом для местного бюджета рост объемов безвозмездных поступлений (без учета субвенций)?

По БК РФ (ст. 136) размер финансовой помощи становится ограничителем прав органа местного самоуправления в следующих ситуациях:

— если доля межбюджетных трансфертов (за исключением субвенций) и (или) налоговых доходов по дополнительным нормативам отчислений в объеме собственных доходов бюджетов превышает 10 %, то МО лишены права реализовывать полномочия по самостоятельному установлению оплаты труда депутатов и муниципальных служащих;

— если доля составляет более 30 % — не могут вводить дополнительные меры социальной поддержки для отдельных категорий граждан, финансировать такие важные вопросы, как финансирование и софинансирование ремонта жилых домов, финансирование проведения общественных работ для временно нетрудоспособных граждан, — тех полномочий, которые в соответствии со ст. 86 БК РФ возникают в результате принятия муниципальных правовых актов и «могут быть исполнены только за счет собственных доходов и источников финансирования дефицита местного бюджета»;

— при 70 % вводятся элементы прямого управления местным бюджетом финансовым органом региона.

На наш взгляд, наличие данной статьи в БК РФ ставит под сомнение предпочтительность выбора трансфертов в форме дополнительных налоговых отчислений, равно как и в форме дотаций, и следует согласиться с предложением авторов Аналитического доклада, которые предлагают ослабить вышеназванные ограничения статьи 136 БК, подчеркивая, что «в странах Западной Европы уровень бюджетной дотационности в 20 — 45 % считается нормой» [6, с. 25].

Большой объем поступлений из бюджета субъекта потребуется при малом объеме собственных налоговых и неналоговых доходов, но форма его предоставления должна обязательно способствовать возникновению стимулов к экономическому развитию МО. Дотации, в отличие от субсидий, — это межбюджетные трансферты, предоставляемые на безвозвратной и безвозмездной основе без установления направлений и (или) условий их использования (ст. 6 БК РФ). Особенность субсидий в том, субсидии выражают доленое участие выделившего субсидию в расходах, которые он считает необходимыми. Означает ли это, что с ростом доли субсидий увеличивается зависимость МО от субъекта Федерации? Какой вид приоритетнее — дотации или субсидии?

В 2008 г. в 51-м субъекте РФ проявилась тенденция: объем субсидий превышал объем дотаций, в некоторых из них — в десятки раз [2, с. 162]. В выбранных нами для анализа бюджетах муниципальных районов доля субсидий в объеме безвозмездных поступлений в бюджеты МО также преобладает: в бюджете Тарского района в 2009 г. — 80 %, Усть-Ишимского — 73,8 %, Тевризского — 85 %.

Ряд авторов отрицательно оценивает данную динамику показателей и вносит предложение о норми-

ровании федеральным законодательством доли субсидий в общем объеме межбюджетных трансфертов [6, с. 25]. Однако, на наш взгляд, возможна иная оценка указанной тенденции.

Размер доходов и расходов бюджетов, приходящихся на душу населения, всегда дифференцирован как следствие неравенства уровней экономического развития территорий. Например, уровень благосостояния населения косвенно отражается в показателе «Оборот розничной торговли на душу населения». В 2008 г. в Усть-Ишимском районе значение показателя — 5 829 руб., в соседнем с ним Тарском почти в три раза выше — 17 391 руб., и оба существенно ниже показателя по г. Омску — 135 718 руб. [1]. Механизм дотаций направлен именно на смягчение последствий социально-экономического неравенства территорий. Однако дотации, увеличивая величину доходной части муниципального бюджета, отнюдь не способствуют устранению причин неравенства, так как не влияют на рост добавленной стоимости территориального совокупного продукта в последующем временном периоде. Воспроизводство причин дифференциации ведет к углублению неравенства и, как справедливо замечает С. В. Казанцев, является основанием для постановки вопроса о других путях выравнивания [7]. Данная точка зрения изложена С. В. Казанцевым по поводу бюджетного неравенства регионов, но это, на наш взгляд, справедливо также в отношении МО. Альтернативой наращиванию объемов дотаций на выравнивание уровней бюджетной обеспеченности следует считать государственную поддержку экономического роста через целевое финансирование развития инфраструктуры и бизнеса в форме субсидий и в форме адресной помощи отдельным категориям граждан. Опыт развитых стран Европы показывает, что задача смягчения социальных различий между регионами решается, — об этом пишет Н. В. Зубаревич: «...основным механизмом стала политика масштабного перераспределения социальных трансфертов более бедным слоям населения. В отличие от преобладающей в России категориальной помощи (разным группам населения, независимо от уровня доходов получателя), это помощь адресная» [8, с. 50].

Дискуссионным представляется, на наш взгляд, также вопрос о методике расчета объема дотаций в местные бюджеты — дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности МО (83,9 % общего объема дотаций по РФ в 2008 г.), дотаций на поддержку мер по обеспечению сбалансированности местных бюджетов (10,5 %), прочих дотации (5,6 %) [2, с. 162].

Постановка вопроса сформулирована авторами из института экономики города: «...существующая система межбюджетных отношений не привязана к реальным потребностям уровней бюджетной системы и отраслей социальной сферы в бюджетных ресурсах. Продолжающиеся много лет дискуссии по поводу «скрытого» дефицита бюджетов МО в РФ в конечном счете связаны именно с этим разрывом между принципами перераспределения ресурсов и методами определения необходимого объема финансовых средств для исполнения полномочий. ... Для решения данной проблемы в мировой практике применяются такие механизмы, как финансовые нормативы (единые, общестрановые нормативы определения объемов средств, необходимых для предоставления конкретных бюджетных услуг — ... и политические согласования объемов расходных полномочий и объемов межбюджетных трансфертов между органами публичной власти разных уровней, которые до

настоящего времени в России фактически не использовались» [9, с. 163].

На наш взгляд, алгоритм определения субфедеральных дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности излишне условен. «Переход от выравнивания покрытия фактических расходов к выравниванию потенциальной бюджетной обеспеченности» [6, с. 22], соответствующий требованиям БК РФ [5, ст. 131], отражен и в законе Омской области «О межбюджетных отношениях в Омской области» [3]. Расчет налогового потенциала включает прогноз поступлений доходов в консолидированный бюджет области по НДС на очередной финансовый год, который распределяется пропорционально фонду начисленной заработной платы организаций МО за три последних года (либо по среднеобластному уровню фонда начисленной заработной платы работников организаций) с учетом поправочного коэффициента [3]. Легко представить глубину условности, если обратить внимание, что часть граждан, постоянно проживающих на территории МО, получает заработную плату на другой территории, а отчет об объеме заработной платы искажает практика выплаты зарплаты «в конвертах». Условность расчета данного и других показателей предопределена сильно выраженной асимметрией в развитии МО: по характеристикам природно-социального потенциала, неравномерной плотности заселения, демографической ситуации, транспортной доступности. Методика распределения безвозмездных поступлений в местные бюджеты должна быть ориентирована на факторы экономического развития территорий, базой расчетов должна стать диагностика социально-экономического состояния МО и их рейтинговая оценка. В 2010 г. будут получены первые итоги реализации Указа Президента РФ № 607 от 28 апреля 2008 г. «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов», соответствующего постановления правительства Омской области от 30 июля 2008 г. № 128 – П, однако пока полноценная и достоверная статистическая информация в разрезе муниципальных образований отсутствует, как нет и методики рейтинговой оценки.

Книжная полка

Малеева, Г. М. Организация охраны материнства и детства [Текст] : конспект лекций / Г. М. Малеева ; ОмГТУ. – Омск, 2010. – 63 с. : табл. – Библиогр. : с. 60–61.

Последовательно и логично раскрывается тема курса «Организация охраны материнства и детства». Материал изложен в соответствии с учебным планом кафедры и рабочей программой дисциплины. Конспект лекций может быть полезным для студентов специальности 040101 «Социальная работа».

Марочкина, С. С. Массовые коммуникации и медиапланирование [Текст] : конспект лекций / С. С. Марочкина ; ОмГТУ. – Омск, 2010. – 87 с. : рис., табл. – Библиогр. : с. 85–87. – ISBN 978-5-8149-0940-4.

Рассмотрены сущность, функции, характеристики, особенности развития и условия функционирования массовой коммуникации; роль рекламы в структуре средств массовой коммуникации; основы и методика проведения медиаисследования и медиапланирования.

Особое внимание уделено моделям коммуникации, средствам массовой информации, исследованию новейших информационных каналов и основным показателям медиапланирования.

Библиографический список

1. Омский областной статистический ежегодник : сб. стат. В 2 ч. Ч. II. — Омск : Омкстат, 2009. — 245 с.
2. Информация Минфина России о результатах мониторинга местных бюджетов Российской Федерации за 2006 — 2008 годы // Вопросы местного самоуправления: стратегия и практика муниципального развития. — 2009. — № 4 (26). — С. 154 — 166.
3. О межбюджетных отношениях в Омской области [Закон Омской области от 27.07.2007 № 947 — 03 [ред. от 09. 10. 2009]]. — Нормативно-правовая система «Консультант + », региональный выпуск [Электронный ресурс].
4. Сверчкова, Н. Ростовская область: выстраивание социальной политики / Н. Сверчкова // Бюджет. — 2010. — № 2 (86). — С. 24 — 27.
5. Бюджетный кодекс РФ [по состоянию на 1 февраля 2009 года]. — Новосибирск : Сиб. унив. изд-во, 2009. — 239 с.
6. Российское местное самоуправление: итоги муниципальной реформы 2003 — 2008 гг. [Аналитический доклад института современного развития] // Вопросы местного самоуправления: стратегия и практика муниципального развития. — 2009. — № 3 (25). — С. 4 — 29.
7. Казанцев, С. Р. Развитие межбюджетных отношений в проективных бюджетной политики на 2008 — 2009 гг. / С. Р. Казанцев // Регион: экономика и социология. — 2007. — № 3. — С. 92 — 102.
8. Зубаревич, Н. В. Социальное пространство России / Н. В. Зубаревич // Вопросы местного самоуправления: стратегия и практика муниципального развития. — 2009. — № 4. — С. 41 — 50.
9. Анализ влияния реформы местного самоуправления и реформы межбюджетных отношений на финансовое состояние муниципальных образований Российской Федерации [Аналитический доклад института развития города] / под общ. ред. Н. Б. Косарева, А. С. Пузанова // Вопросы местного самоуправления: стратегия и практика муниципального развития. — 2009. — № 1 (23). — С. 163 — 179.

ФЕДОРОВЫХ Ольга Петровна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы». Адрес для переписки: e-mail: orpfedor@ Rambler.ru
МЕРКУШИН Кирилл Александрович, студент 5-го курса факультета «Финансы и кредит».

Статья поступила в редакцию 10.03.2010 г.

© О. П. Федоровых, К. А. Меркушин

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ МЕТОДИК ОЦЕНКИ РИСКОВ В ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ

В статье проведен анализ современных методик оценки рисков в лизинговых отношениях, дан анализ эффективности их применения, предложены возможные необходимые и достаточные требования к перспективному методу оценки рисков в лизинговых отношениях.

Ключевые слова: лизинговые отношения, лизингополучатель, методы оценки риска, инвестиционные риски.

Целью анализа современных методик оценки рисков в лизинговых отношениях является выбор наиболее приемлемой методики для оценки риска лизингополучателя. Анализ литературы [1 – 9], проведенный по существующим методам оценки и анализа рисков позволил выявить их сильные и слабые стороны, уточнить области возможного применения.

Результаты анализа основных методов оценки и анализа рисков приведены в табл. 1.

Проведенный анализ современных методов оценки рисков в лизинговых отношениях целесообразно дополнить оценкой возможной эффективности их применения.

Оценивать эффективность применения рассмотренных методов предлагается по следующим направлениям:

- идентификация потенциальных рисков проекта;
- возможность получения необходимых для метода исходных данных;
- возможность количественной и качественной оценки рисков, выявление основных факторов риска;
- возможность достаточно быстрой оценки альтернативных вариантов лизинговых отношений.

Результативность применяемого метода определим по совокупности этих пунктов, оцениваемых по четырехбалльной шкале: неудовлетворительно – удовлетворительно – хорошо – отлично. Результаты оценок эффективности применения проанализированных выше методов, а также возможные необходимые и достаточные требования к перспективному методу, приведены в табл. 2.

Как следует из таблицы, лишь четыре из рассмотренных методов набрали общую рейтинговую оценку «удовлетворительно», из них идентифицировать потенциальные риски проекта полностью (5) под силу лишь экспертным методам.

Следует отметить, что использование любого из рассмотренных методов для оценки риска и принятия решений о реализации лизингового проекта возможно со следующими замечаниями и условиями:

1) необходимо располагать полной, достоверной и исчерпывающей информацией о возможных рисках проекта и иметь возможность её переработать, что на практике нереально. Таким образом, необхо-

димо экономическое обоснование и тщательный отбор хотя бы основных факторов риска;

2) при рассмотрении совокупности методов количественного анализа инвестиционных рисков применять конкретные методы необходимо в зависимости от различных аспектов:

— для каждого типа анализируемого риска существуют свои методы анализа и конкретные особенности их реализации. Например, при анализе технико-производственных рисков, связанных с отказом взятого в лизинг оборудования, наибольшее распространение получили методы построения деревьев решений;

— для анализа рисков существенную роль играет объем и качество исходных данных. Так, если имеется значительная база данных по динамике, возможно применение методов имитационного моделирования. В противном случае вероятнее всего применение экспертных методов;

— при анализе рисков принципиально важно учитывать динамику показателей, влияющих на уровень инвестиционного риска. В случае анализа рисков на рынках в состоянии его нестабильности, ряд методов попросту неприменим;

— при выборе методов анализа следует принимать во внимание не только глубину расчетных данных, но и горизонт прогнозирования показателей лизингового процесса, влияющих на уровень инвестиционного риска;

— большое значение имеет срочность и технические возможности проведения анализа. Если в распоряжении аналитика имеется солидный вычислительный потенциал и запас времени, то возможно моделирование по методу Монте-Карло и т.д.;

— эффективность применения методов риска повышается при формализации риска с целью математического моделирования его воздействия на результаты деятельности субъектов лизинговых отношений;

— следует учитывать требования государственных контролирующих органов к формированию отчетности о рисках;

— выбор конкретного анализа инвестиционного риска зависит от информационной базы, требований к конечным результатам (показателям) и к уровню

Анализ основных методов оценки и анализа рисков

Методы оценки рисков	Основные положения	Достоинства	Недостатки	Область применения
1	2	3	4	5
Метод экспертных оценок	Реализуется путем обработки мнений опытных предпринимателей и специалистов.	Позволяет разделить сложный комплекс рисков на управляемые составляющие, сделать выводы о вероятности проявления и степени последствий исследуемых рисков.	Реализация метода значительно осложняется, если количество показателей оценки невелико. Довольно сложен для расчета, велика вероятность сбора недостоверной информации.	При участии в проекте нескольких участников выявление и идентификация рисков, ранжирование рисков, качественная и количественная оценка.
Метод корректировки нормы дисконта	Основная идея заключается в корректировке некоторой базовой нормы дисконта, которая считается безрисковой или минимально приемлемой (например, ставка доходности по государственным ценным бумагам, предельная или средняя стоимость капитала для фирмы). Корректировка осуществляется путем прибавления величины требуемой премии за риск, после чего производится расчет критериев эффективности инвестиционного проекта – NPV, IRR, IR по вновь полученной таким образом норме. Решение принимается согласно правилу выбранного критерия.	Данный метод осуществляет приведение будущих потоков платежей к настоящему моменту времени (т.е. обыкновенное дисконтирование по более высокой норме), простота расчетов.	Метод не дает никакой информации о степени риска; не несет никакой информации о вероятностных распределениях будущих потоков платежей и не позволяет получить и оценку; также он предполагает увеличение риска во времени с постоянным коэффициентом.	Дополнительный учет факторов риска при расчете эффективности проекта. Наиболее часто применяем на практике из-за простоты расчетов.
Метод достоверных эквивалентов	В отличие от предыдущего метода, в этом случае осуществляется корректировка не нормы дисконта, а ожидаемых значений потока платежей CF, путем введения специальных понижающих коэффициентов «а», для каждого периода реализации проекта $a = \frac{CCF_t}{RCF_t},$ где CCF _t — величина чистых поступлений от безрисковой операции в период t (например, периодический платеж по долгосрочной государственной облигации, ежегодная сумма процентов по банковскому депозиту и др.); RCF _t — ожидаемая (запланированная) величина чистых поступлений от реализации проекта в периоде t; t — номер периода. Предпочтение отдается проекту, скорректированный поток платежей которого обеспечивает получение большей величины NPV. Используемые при этом множители «а» получили название коэффициентов достоверности или определенности.		Сложность расчета коэффициентов достоверности, адекватных риску на каждом этапе проекта. Невозможность проведения анализа вероятностных распределений ключевых параметров.	
Анализ чувствительности критериев эффективности	Сводится к исследованию зависимости некоторого результирующего показателя от вариации значений показателей, участвующих в его определении. Другими словами, этот метод позволяет получить ответы на вопросы вида: что будет с результирующей величиной, если изменится значение некоторой исходной величины? Отсюда его второе название — анализ «что будет, если» («what if» analysis).	Позволяет специалистам по проектному анализу учитывать риск и неопределенность; позволяет учесть довольно большое количество факторов.	Изменение одного фактора рассматривается изолированно, поэтому применение данного метода как самостоятельного инструмента весьма ограничено. Сложен для расчетов, для которых необходим высококвалифицированный персонал; он не является всеобъемлющим, т.к. не рассчитан для	Количественный анализ риска. Широко используется в практике финансового менеджмента.

1	2	3	4	5
			обстоятельств; он не уточняет вероятность осуществления альтернативных проектов.	
Метод сценариев	Позволяет совместить исследование чувствительности результирующего показателя с анализом вероятностных оценок его отклонений. В общем случае процедура использования данного метода в процессе анализа инвестиционных рисков включает выполнение следующих шагов: 1. Определяет несколько вариантов изменений ключевых исходных показателей (например, пессимистический, наиболее вероятный и оптимистический) 2. Каждому варианту изменений приписывают его вероятностную оценку. 3. Для каждого варианта рассчитывают вероятное значение критерия NPV, (либо IRR, PI), а также оценки отклонений от среднего значения. 4. Проводится анализ вероятностных распределений полученных результатов. Проект с наименьшим стандартным отклонением (s) и коэффициентом вариации (CV) считается менее рискованным.	Позволяет получать достаточно наглядную картину для различных вариантов реализации проектов, а также предоставляет информацию о чувствительности и возможных отклонениях. Метод сценариев может быть легко реализован в среде EXCEL.	Практически невозможно получить информацию по вероятностям переходов.	Выявление рисков. Количественный подход в анализе и управлении рисками.
Анализ вероятностных распределений потоков платежей	Проводится анализ вероятностного распределения чистых поступлений и NPV. Вероятности денежных поступлений известны или могут быть определены.	Позволяет получить полезную информацию об ожидаемых значениях чистого дисконтированного дохода и чистых поступлений, а также провести анализ их вероятностных распределений.	Предполагает, что вероятности для всех вариантов денежных поступлений известны либо могут быть точно определены.	
Дерева решений	Дерево решений имеет вид нагруженного графа, вершины его представляют ключевые состояния, в которых возникает необходимость выбора, а дуги (ветви дерева) – различные события (решения, последствия, операции), которые могут иметь место в ситуации, определяемой вершиной. Каждой дуге (ветви) дерева могут быть приписаны числовые характеристики (нагрузки), например, величина платежа и вероятность его осуществления. В общем случае использование данного метода предполагает выполнение следующих шагов: 1. Для каждого момента времени t определяют проблему и все возможные варианты дальнейших событий. 2. Откладывают на дереве соответствующую проблеме вершину и исходящие из нее дуги. 3. Каждой исходящей дуге приписывают ее денежную и вероятностную оценки. 4. Исходя из значений всех вершин и дуг рассчитывают вероятное значение критерия NPV либо (IRR, PI). 5. Анализ полученных результатов.	Особенно полезен в ситуациях, когда решения, принимаемые в каждый момент времени, сильно зависят от решений, принятых ранее, и, в свою очередь, определяют сценарии дальнейшего развития событий.	Проект должен иметь обозримое или разумное число вариантов развития. Практически невозможно получить информацию по вероятностям переходов.	Особенно полезен в ситуациях, когда решения, принимаемые в каждый момент времени, сильно зависят от решений, принятых ранее, и, в свою очередь, определяют сценарии дальнейшего развития событий.
Метод Монте-Карло	Позволяет построить математическую модель для проекта с неопределенными значениями параметров и, зная вероятностные распределения параметров проекта, а также связь между изменениями параметров (корреляцию), получить распределение доходности проекта.	Удачно сочетается с другими экономико-статистическими методами, а также с теорией игр и другими методами исследования операций; Дает более точные оценки	Труден для получения исходных данных (практически невозможно получить достаточную информацию по вероятностям переходов). Требует использования	Количественная оценка интегральной рискованности (интегрального риска) всего проекта в целом.

1	2	3	4	5
			специальных математических пакетов. Трудоемок.	
Методы НС	Нейронные сети способны учитывать нелинейные зависимости между показателями и, на основе полученной информации, моделировать значение кредитного рейтинга анализируемого предприятия.	Опирается не только на количественные зависимости, но и принимает во внимание качественные характеристики деятельности заемщика, например, качество менеджмента или текущую макроэкономическую ситуацию.	Необходимость значительной статистики при известных входных и выходных данных. Трудоемкость получения исходных данных и процесса обучения НС. Значительная стоимость программного обеспечения.	

Таблица 2

Оценка применимости методов оценки риска

Метод оценки риска	Идентификация потенциальных рисков проекта	Получение необходимых для метода исходных данных	Возможность количественной и качественной оценки рисков, выявление основных факторов риска	Оперативность оценки альтернативных вариантов	Общая результативность применяемого метода
метод корректировки нормы дисконта	2	3	3	3	«Удовл.»
метод достоверных эквивалентов	2	3	3	3	«Удовл.»
метод сценариев	4	2	4	2	«Неуд.»
анализ вероятностных распределений потоков платежей	2	3	4	2	«Неуд.»
деревья решений	5	2	4	2	«Неуд.»
экспертные методы	5	4	3	2	«Удовл.»
метод Монте-Карло	5	2	4	2	«Неуд.»
методика ЮНИДО	3	3	3	3	«Удовл.»
метод нейронных сетей	3	2	3	2	«Неуд.»
перспективный метод	5	4	4	5	«Хорошо»

надежности планирования инвестиций. Например, для небольших проектов можно ограничиться методами анализа чувствительности и корректировки нормы дисконта, для крупных проектов — провести имитационное моделирование и построить кривые распределения вероятностей, а в случае зависимости результатов проекта от наступления определенных событий или принятия определенных решений — построить также дерево решений. Методы анализа рисков следует применять комплексно, используя наиболее простые из них на стадии предварительной оценки, а сложные и требующие дополнительной информации — при окончательном обосновании инвестиций.

Результаты применения различных методов к одному и тому же проекту могут дополнять друг друга.

Основной перспективой для совершенствования методов оценки риска инвестиционных проектов является разработка и дальнейшее развитие методов оценки риска. Методы должны учитывать максимальное число рисков и оперативно получать количественные и качественные оценки как риска рассматриваемого лизингового процесса в целом, так и отдельных его составляющих, выделяя при этом наиболее значимые факторы для дальнейшей работы с ними с целью уменьшения общего риска.

Таким образом, основными способами устранения недостатков прямых и косвенных методов оценки риска инвестиционного проекта будут являться:

- учёт в экономико-математической модели факторов, непосредственно определяющих уровень риска инвестиционного проекта лизингополучателя;
- корректное использование прямых и косвенных методов оценки риска инвестиционного проекта для формирования адекватной экономико-математической модели оценки риска (формирование адекватного экономико-математического аппарата в экономико-математической модели оценки риска инвестиционного проекта).

В результате проведенного анализа работ отечественных авторов было выявлено, что большинство рекомендаций по количественной оценке показателей риска носят теоретический характер. Методики, предлагаемые зарубежными авторами, в условиях недостатка статистических данных условно применимы в российских лизинговых компаниях.

Анализ существующих методов оценки риска показал, с одной стороны, наличие множества подходов, которые нуждаются в систематизации, а с другой — отсутствие четкого критерия риска лизингового проекта, позволяющего определить уровень риска по договору лизинга.

Библиографический список

1. Бадалова, А. Г. Управление рисками предприятий: практический инструментарий для менеджеров / А. Г. Бадалова. — М.: «Янус — К», 2004. — 88 с.
2. Волков, А. С. Инвестиционные проекты: от моделирования до реализации / А. С. Волков. — М.: Вершина, 2006. — 256 с. ;
3. Горемыкин, В. А. Лизинг: учебник для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям / В. А. Горемыкин. — Москва: Дашков и К°, 2003. — 941 с.
4. Кричевский, М. Л. Интеллектуальный анализ данных в менеджменте: учеб. пособие / М. Л. Кричевский. — СПб.: С.-Петербург. гос. ун-т аэрокосм. приборостроения, 2005. — 207 с.
5. Мадии, Л. В. Совершенствование механизма количественной оценки рисков инвестиционных проектов / Л. В. Мадии. — М.: ИРЦ Газпром, 2004. — 52 с.

6. Риммер, М. И. Экономическая оценка инвестиций / М. И. Риммер, А. Д. Касатов. — СПб.: Питер, 2007. — 480 с.
7. Черняк, В. З. Управление инвестиционными проектами / В. З. Черняк. — М.: ЮНИТИ — ДАНА, 2004. — 351 с.
8. Шапкин, А. С. Экономические и финансовые риски: оценка, управление, портфель инвестиций / А. С. Шапкин. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007. — 544 с.
9. Шпиттлер, Х. И. Практический лизинг / Х. И. Шпиттлер. — М.: ЦНИИЭСельстрой, 1991. — 163 с.

РАШЕВСКАЯ Оксана Анатольевна, начальник учебного отдела.

Адрес для переписки: e-mail: rumet@rambler.ru

Статья поступила в редакцию 14.04.2010 г.

© О. А. Рашевская

УДК 316.334.23

А. И. ТЮЛЕНЕВ

Марийский государственный
технический университет,
г. Йошкар-Ола

ПРОТЕСТАНТСКО- СТАРООБРЯДЧЕСКАЯ МОРАЛЬ КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В статье рассмотрено веберовское понимание факторов и условий институционализации рационального предпринимательства, механизма влияния протестантской этики на деловую активность предпринимателей-протестантов. Старообрядчество интерпретировано как комплекс церквей и деноминаций, возникших в рамках православия и во многом альтернативных Русской Православной Церкви. Показано, что социально-этические представления протестантов и старообрядцев во многом схожи, вследствие рационального осмысления христианского вероучения и богослужебной практики. Социальная этика старообрядчества охарактеризована как важный духовно-нравственный фактор институционализации отечественного рационального бизнеса.

Ключевые слова: рациональное предпринимательство, старообрядчество, протестантизм, протестантская этика, социальная этика, деловая активность.

Исходя из тезиса «аскетизм есть буржуазная добродетель», М. Вебер обосновал идею наличия устойчивой корреляции между протестантской моралью и «духом капитализма» [1–3]. Понятие «дух (современного, индустриального) капитализма» Вебер использовал для определения специфического строя мышления, «стиля жизни», отличающегося систематическим и рациональным стремлением к законной прибыли в рамках приобретенной профессии [1, с. 85].

«Дух (современного, рационального) капитализма» — плод случившейся в Европе начала Нового времени констелляции ряда исторических факторов, содержащих в себе формально-рациональные начала и предопределивших направление развития западноевропейского социума в последующие столетия. К числу таких факторов Вебер отнес античную науку, дополненную в эпоху Возрождения экспериментом и синтезированной с техникой, модернизированное в средние века римское право, а также

инновационный способ ведения хозяйства, сложившийся в результате отделения рабочей силы от средств производства и основанный на строгой калькуляции. Фактором, объединившим в единую систему все эти феномены, стал, по мнению Вебера, протестантизм. Экономический успех, возведенный протестантской этикой в ранг религиозного призвания, сделался главным мотивом инновационно-хозяйственной активности предпринимателей-протестантов [4, с. 23].

Раскрыв механизм влияния этико-хозяйственных факторов на практическую деятельность представителей реформаторских направлений католичества, Вебер существенно расширил круг духовно-культурных явлений, образующих «строй мышления» и влияющих на хозяйственную активность людей. Цитируя Ш. Монтескье, утверждавшего в «Духе законов», что англичане превзошли все народы мира в набожности, торговле и свободе, Вебер задается вопросом: «Не связаны ли успехи англичан в области приобре-

тательства, а также приверженность демократическим институтам с их беспримерным благочестием?» [1, с. 69].

В современной науке под этикой обычно понимается систему норм нравственного поведения человека, группы, класса [5, с. 608]. То есть как этику в широком смысле, или социальную этику. Хозяйственную этику нередко определяют как самую важную и наиболее сложную по степени значимости и диапазону проблем составляющую социальной этики [6, с. 79]. Следовательно, социальная этика может быть представлена как достаточно широкий набор связанных между собой нравственных норм, обуславливающих поведение индивида не только в экономической сфере, но и в других областях социальной практики. Применительно к сфере труда хозяйственную этику, очевидно, следует рассматривать как промежуточное звено сложнейшего, многоуровневого и многоступенчатого механизма социально-этической детерминации производственной деятельности человека. Социально-этические нормы, в свою очередь, являют собой важную составную часть социально-культурных феноменов, определяющих трудовую и предпринимательскую активность индивидов.

В условиях легализации в России рыночных отношений проблематика духовно-нравственной обусловленности предпринимательства вновь оказалась востребованной и получила освещение в работах отечественных авторов [7]. В числе прочего появилось немало публикаций по проблемам мировоззрения, хозяйственной этики, предпринимательской деятельности русских старообрядцев [8–10]. В ряде таких публикаций хозяйственно-стимулирующая функция старообрядчества уподоблялась той роли, которую сыграл протестантизм в рационализации западного предпринимательства [11]. Однако в некоторых работах по данной проблематике проведение прямой аналогии между старообрядчеством и протестантизмом было признано некорректным [12].

Опираясь на веберовскую концепцию, соотнесем религиозно-мировоззренческие установки русских старообрядцев и западных протестантов с целью выявления в них разумно осмысленных начал как условий рационализации трудовой и предпринимательской деятельности. Начнем с внешнего сходства. Подобно западноевропейскому протестантизму, отличавшемуся многообразием церквей и деноминаций, русское старообрядчество также представляло собой полиструктурное образование. Оно вбирало в себя два разнородных по составу течения — поповцев и беспоповцев.

Возможно, одной из главных причин внутренней раздробленности старообрядчества стало снятие запрета на интеллектуальный поиск аутентичных начал вероучения, вектор которого был обращен в прошлое, к истокам христианской веры. Это обстоятельство, вероятно, во многом обусловило этимологию термина «старообрядчество», или «старообрядство» [13, с. 454]. С точки зрения «понимающей социологии», рациональный характер духовно-нравственных исканий старообрядцев очевиден — подлинные, изначальные христианские идеи, нормы, ценности следует искать в Священном Писании, а не в более поздних интерпретациях священных текстов.

Настойчивая апелляция к аутентичным христианским ценностям, исключительный авторитет Священного Писания, потребность в личном, а не через посредников обращении к Библии — все это атрибуты духовно-нравственной рефлексии западноевропейских протестантов, в ходе которой происходило

становление рациональной модели жизнедеятельности.

Старообрядцы последовательно отстаивали древнеславянский «символ веры», справедливо полагая, что исходные принципы вероучения не следует подвергать пересмотру. По существу, они не приняли ни одного из нововведений Никона в области православной догматики. Особенно упорно старообрядцы отстаивали знаменитый «аз», то есть удаленный никонианами из формуировки догмата о вере в Сына Божия союз «а» («рождена», «не сотворена»), без которого эта формуировка действительно становится менее определенной.

По рациональным основаниям старообрядцы отвергли и трехперстное крестное знамение. Стремление отстоять двуперстие имело под собой древнейшую традицию, закрепленную во множестве относящихся к апостольским временам иконографических памятников. В частности, на иконе из монастыря св. Екатерины (Синай VI в.) Христос благословляет своих приверженцев именно двуперстным знамением. Но главное состоит в том, что двуперстие — это символ, отражающий совершенно определенное содержание: два пальца означают два естества Христа, а чуть согнутый средний палец указывает на «умаление» Божественной природы при вочеловечивании Спасителя. Такое перстосложение называлось «именословным», поскольку указательный и средний пальцы знаменовали собой буквы имени Христа (IC XC). Остальные пальцы, сложенные вместе, обозначали Святую Троицу. Крестообразное осенение себя двуперстным знамением совершалось верующими христианами в память распятого на кресте Христа. Троеперстие разрушало этот символ, давая старообрядцам формальные основания обвинять своих противников в том, что они «распинают Троицу».

Чрезмерная строгость в отстаивании аутентичных основ христианской веры протестантам была свойственна не в меньшей степени, чем старообрядцам. Так, разделяя общехристианские представления о бытии Бога, его триединстве, рае и аде, бессмертии души, М. Лютер и его последователи отрицали догматы католической церкви, привнесенные в христианское учение в послепостольские времена. В частности, лютеране отвергли католический тезис о чистилище. Отбросив католическую догму о церкви и духовенстве как необходимых посредниках между человеком и Богом, последователи Лютера объявили веру христианина единственным путем спасения души — принцип «оправдания одной верой». Сам Лютер не признавал авторитета папских декретов (Священное предание) и требовал восстановления авторитета Священного Писания.

Рационализмом проникнуто восприятие старообрядцами христианских таинств: крещения, причащения, священства, покаяния, миропомазания, елеосвящения и брака. Так, беспоповцы, поначалу вообще отказались от совершения всех таинств. В конце концов, из семи таинств оставлено было только два: покаяние и крещение. Брак как таинство воспринимался только частью беспоповцев, отвергавшие его получили название безбрачников.

Сходные процессы происходили и в среде западных реформаторов католического христианства. При всех разногласиях между протестантскими церквями и деноминациями все они по рациональным основаниям уменьшили число таинств; большинство сохранило крещение и причастие.

Рационалистической ревизии подверглась обрядовая сторона реформированного Никонем право-

славия. Прежде всего, старообрядцы отказались от помпезности и театральности литургий. Богослужение старообрядцев было лишено вычурности. Церковное пение отличалось монодическим, унисонным характером. Не допускались светские типы пения: оперное, партесное, хроматическое. Петь следовало так, чтобы «звуки поражали слух, а заключающаяся в них истина проникала в сердце». Не использовались акафисты, за исключением «Акафиста Пресвятой Богородице». Во время служб не допускалось стояние на коленях. На смену храмам пришли молитвенные дома, отличавшиеся простотой и скромностью обстановки. Нередко в таких домах отсутствовали образа и прочие иконографические культовые предметы. Дальше всех в этом отношении пошли старообрядцы нетовского согласия, вообще отказавшиеся от обрядов, служб и храмов. Именно поэтому они и получили название «нетовцев» [14].

Все это поразительным образом похоже на обрядовые действия протестантов, большинство деноминаций которых сильно упростило процедуру богослужения. Императивом стал призыв М. Лютера: «Убрать из церкви все, что явно противоречит Библии!». Ж. Кальвин осуществил лютеровский призыв на практике, причем в более жестком варианте — убрал из церкви все, что Библией не требуется. Впоследствии действия Кальвина объяснили его склонностью к рационализму и недоверием к мистицизму [15]. Римская месса претерпела существенные изменения, сохранившись лишь в Англиканской Церкви и некоторых других протестантских общинах. Протестанты отказались от большинства молитв и церковных праздников в честь святых. Поклонение мощам было признано не соответствующим Священному Писанию. Во время богослужения кальвинистов не использовалась духовная музыка, не возжигались свечи, отсутствовали настенные изображения. Вообще, отношение протестантов к образам отличалось неоднозначностью: от полного неприятия до почитания некоторых икон. Однако при этом обе позиции имели рационалистическое обоснование. Поклонение иконам расценивалось как признак идолопоклонства, почитание образов оправдывалось тем, что воздаваемая образу честь восходит к первообразу. Молитвенные дома большинства протестантских деноминаций отличались скромностью убранства, поскольку главным в богослужении считалось обращение к Богу, а не обстановка, в которой оно происходит. Зданием церкви могло служить любое строение, арендованное или приобретенное в собственность на равных с частными лицами и светскими учреждениями условиях.

Организационная сторона деятельности старообрядцев претерпела не меньшие изменения, чем обрядовая. Несмотря на стремление к единству, беспоповцы, исходя из практических соображений, в конечном итоге отказались от идеи создания объединенной церкви как иерархии священнослужителей различных рангов, взаимодействующих друг с другом на основе жесткой субординации. Беспоповские согласия возглавили «благословенные отцы», или наставники, в обязанности которых входило проведение богослужений и управление всей внутренней жизнью общин. В отличие от беспоповцев, поповцы признали необходимость церковной организации и профессиональных священнослужителей. Такой организацией стала Белокрыницкая иерархия, которую с середины XIX в. возглавил архиепископ Московский и всея Руси [16]. В дальнейшем рационалистические идеи старообрядцев-поповцев, касающиеся оптимизации церковного устройства, получили прак-

тическую реализацию. Была основана Русская Православная Старообрядческая Церковь, вобравшая в себя многие черты веберовской идеальной модели бюрократии. Высшим управленческим органом этой церкви стал Освященный Собор, который проводился ежегодно с широким представительством священнослужителей, монахов и мирян [17].

Подчеркнутый демократизм (равенство мирян и духовенства, выборность, отчетность и т.д.), имеющий своим источником принцип всеобщего священства, составлял основу общинного устройства большинства протестантских объединений. Так, английские и шотландские приверженцы Ж.Кальвина, конгрегационалисты-пресвитериане, предпочли назначаемым епископам выборных пресвитеров. Приверженностью ценностям демократии следует объяснять и стойкое неприятие кальвинистами института монашества. Подоплеку такого неприятия составляли сугубо рационалистические соображения: все верующие равны перед Богом; обязаны трудиться; создавать семью, производить на свет, содержать и воспитывать детей. Богослуженная практика, однако, вносила коррективы, и со временем выборные священники и пасторы стали проходить профессиональную подготовку. Особенно это характерно для Англиканской Церкви, по ряду структурно-функциональных аспектов (особенностям субординации внутри церковной иерархии, характеру отношений между священниками и не облеченными саном верующими и т.п.) достаточно близкой к Русской Православной Старообрядческой Церкви.

Систематические преследования со стороны властей имели следствием формирование однозначно негативного отношения старообрядцев к государству и официальной церкви. Наиболее радикальными в этом смысле долгое время оставались беспоповцы-бегуны, отвергавшие едва ли не все, что исходило или было хоть как-то связано с Русской Православной Церковью и царским правительством. Старообрядцы этого течения отвергали паспортный режим, военную службу, присягу, подати, налоги, некоторые — даже деньги. Постепенно, по мере смягчения антистарообрядческой политики российского государства и РПЦ, лидеры основных старообрядческих церквей и деноминаций признали возможным переход на позиции лояльности в отношениях со светскими и церковными властями, а позднее — и целесообразность сотрудничества с ними.

Протестанты на Западе поступали аналогичным образом. Репрессии со стороны монархов и пап вызывали реакцию отторжения и активного противодействия. Эмиграция, в том числе и в Новый Свет, пуритан, гугенотов, кальвинистов приобрела ничуть не меньший размах, чем бегство старообрядцев на окраины российского государства и сопредельные территории. Тотальным неприятием государственных и церковно-католических институтов, их идеологии и практики отличалась, в частности, позиция анабаптистов и близких к ним деноминаций (меннонитов, гуттерского братства), отвергавших насилие, ношение и применение оружия, присягу, военную и государственную службу. Как и во всякой крайности, рационализм здесь начинал трансформироваться в свою противоположность. Иррациональные моменты, однако, по прошествии времени и смягчения политики папства и монархов уступали место рациональным соображениям необходимости нахождения общего языка и даже сотрудничества с властями с целью создания более комфортных условий для ведения бизнеса и жизнедеятельности в целом.

Основанные на здравом смысле этико-нравственные и общесоциальные установки со временем рационализировали хозяйственную мораль старообрядцев [7, с. 165 – 172]. Труд, предпринимательство, стремление к накоплению капитала утратили негативный оттенок, наполнились ценностным содержанием, превратившись в оптимальный способ земного существования и средство спасения души. Предпринимательский потенциал старообрядчества, сформировавшийся в недрах русской православной старообрядческой деревни, наиболее полно раскрыл себя в торговле и промышленности. Согласно статистическим данным, к 1917 году свыше 60 % торгово-промышленного класса России составляли старообрядцы [11, с. 133]. Именно в их среде сложились предпринимательские династии Гучковых, Кокоревых, Морозовых, Носовых, Прохоровых, Рябушинских, Солдатенковых и т.д.

В Западной Европе и Северной Америке очищенные Реформацией от позднейших иррациональных наслоений изначальные христианские максимы модернизировали хозяйственную культуру и практику предпринимателей-протестантов, став необходимой предпосылкой и условием гигантского прогресса в развитии производительных сил рационального капитализма, одухотворенного идеей служения делу, профессии, Богу. Религиозно-нравственные и общесоциальные установки обновили этику хозяйствования протестантов, перенесли центр тяжести с потусторонне ориентированной молитвенной практики на посястороннюю активную деятельность в рамках избранной профессии. «Laborare est orare» («трудиться — значит молиться», Ж. Кальвин) — жизненный императив протестантизма, пришедший на смену католической максиме земного существования, — «ora et labora» («молись и трудись», девиз Ордена бенедиктинцев), стал важнейшим духовным фактором становления рационального капитализма и предпринимательства.

Таким образом, анализ религиозно-нравственной рефлексии и мировоззренческих приоритетов раннего старообрядчества и протестантизма дает основания полагать, что духовная эволюция приверженцев этих конфессий происходила на основе здравого смысла и имела целью возвращение к аутентичным ценностям вероучения и повседневным поведенческим нормам первоначального христианства. Вместе с тем едва ли корректно проводить прямые и полные аналогии между старообрядчеством и протестантизмом. Как и всякие аналогии вообще, они небезупречны в эвристическом смысле. Тем более что сами старообрядцы рассматривали протестантизм как «люторскую ересь». Лютеровский протест против папских реформаций католического христианства в известной мере сопоставим с аввакумовским неприятием никоновских нововведений в православии. Однако причины, факторы и условия, вызвавшие к жизни протестантизм и старообрядчество, были отнюдь не идентичными. На Западе начиналась эра капитализма, тогда как в России его зерна лишь пускали корни в чуждую им феодальную почву. Существенным было различие между православной и католической интерпретациями принципов христианского вероучения, целей и процедур богослужебной практики. Тем не менее защита аутентичного (или казавшегося таковым) христианства с позиций здравого смысла против логически не обоснованного пересмотра краеугольных положений вероучения

как способ рационализации мыслительной и практической деятельности — то общее, что сближает протестантизм и старообрядчество, позволяя рассматривать мораль последнего как важнейший духовно-нравственный фактор генезиса российского рационального предпринимательства.

Библиографический список

1. Вебер, М. Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения. — М.: Прогресс, 1990. — С. 44 – 344.
2. Вебер, М. Социология религии (типы религиозных обществ) // Вебер М. Избранное. Образ общества. — М.: Юрист, 1994. — С. 78 – 308.
3. Вебер, М. Хозяйственная этика мировых религий // Вебер М. Избранное. Образ общества. — М.: Юрист, 1994. — С. 43 – 77.
4. Гайденко, П. П. Социология Макса Вебера / П. П. Гайденко // Вебер М. Избранные произведения. — М.: Прогресс, 1990. — С. 5 – 43.
5. Словарь иностранных слов. — 18-е изд., стер. — М.: Рус. яз., 1989. — 624 с.
6. Рих, А. Хозяйственная этика: пер. с нем / А. Рих; под общ. ред. В. В. Сапова. — М.: Посев, 1996. — 810 с.
7. Зарубина, Н. Н. Социально-культурные основы хозяйства и предпринимательства. — М.: ИПЧ «Издательство Магистр», 1998. — 360 с.
8. Керров, В. В. «Се человек и дело его...»: Конфессионально-этические факторы старообрядческого предпринимательства / В. В. Керров. — М.: ЭКОН-ИНФОРМ, 2004. — 654 с.
9. Расков, Д. Е. Старообрядческое предпринимательство в экономике России (на примере московской промышленности XIX века) / Д. Е. Расков // Экономическая история России: проблемы, поиски, решения: ежегодник. — М.: Волгоград, 2001. — Вып. 3. — С. 404 – 428.
10. Старцев, А. В. Хозяйственная этика старообрядчества / А. В. Старцев // Старообрядчество: история и культура. — Барнаул, 2002. — Вып. 1. — С. 78 – 93.
11. Роцин, М. Ю. Старообрядчество и труд / М. Ю. Роцин // Генезис кризисов природы и общества в России: материалы Второй научно-практической конференции «Человек и природа — проблемы социоестественной истории». — М., 1994. — Вып. 2. — С. 132 – 139.
12. Старообрядчество церковь [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.nikitskyclub.ru>.
13. Старообрядство // Энциклопедический словарь. Т. XXXI / Ф. А. Брокгауз, И. А. Ефрон. — СПб.: Дело, 1900. — С. 454.
14. Старообрядчество церковь [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.ru.wikipedia.org>.
15. Протестантизм церковь [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.ru.wikipedia.org>.
16. Старообрядчество // Большая энциклопедия Кирилла и Мефодия [Электронный ресурс]: [энциклопедия]. — Электрон. дан. и прогр. — М.: «Большая Российская энциклопедия», 2003. — 10 электрон. опт. диск (CD-ROM).
17. Русская Православная Старообрядческая Церковь [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.ru.wikipedia.org>

ТЮЛЕНЕВ Александр Иванович, кандидат социологических наук, доцент кафедры социальных наук и технологий.

Адрес для переписки: e-mail: Lab5@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 12.09.2009 г.

© А. И. Тюленев