Область непознанного, неведомого
значительно обширнее суммы
накопленных человечеством знаний

В.И. Вернадский

ИЗВЕСТИЯ

Уральского государственного экономического университета

№ 1(13)

**Издание, включенное в перечень
рецензируемых научных журналов и изданий,
выпускаемых в Российской Федерации,
в которых должны быть опубликованы основные научные результаты
диссертаций на соискание ученой степени доктора наук**

**Екатеринбург
2006**

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Белкин В.А. Кривая совокупного предложения в экономике России 3

Пешина Э.В., Панова В.В. Механизм управления государственной казной субъекта Российской Федерации 10

ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА

Рыженко Г.Н., Плиска О.В. Роль и место торговли в трансформационной экономике России 20

Шевелёв А.Е. Миссия бухгалтерского учета на предприятии в условиях рыночной экономики 27

ФИНАНСЫ И ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ

Горловская И.Г. Рынок финансовых услуг как часть рынка ценных бумаг в России 38

Слепухина Ю.Э. Принципы формирования собственного капитала страховой организации и его значение для регулирования уровня финансовой устойчивости 47

Кандоба И.Н. Формирование финансовой политики фирмы на краткосрочную перспективу 53

Власова В.В. Проблемы и специфика формирования финансово-инвестиционного механизма территории 67

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Пустуев А.Л., Трясцин М.М. Стратегия управления риском в агропромышленном комплексе региона 73

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Крупина Н.Н., Яндыганов Я.Я. Оценка эффективности инновационного развития предприятия в условиях его экологизации 78

Минин В.В., Власова Е.Я. Методические подходы к исследованию экологической безопасности замкнутых пространств горнодобывающих предприятий 89

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Черешнев В.В. Стратегическое планирование производства и сбыта на основе метода системной динамики 94

В ЛАБОРАТОРИИ УЧЕНОГО

Власов М.В., Попов Е.В. Направления снижения рисков производства нового знания 102

ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

Бочко В.С. «Домострой» – экономический документ эпохи зарождения первоначального накопления капитала в России 110

Самошилова Г.М. Истоки институционализма в истории экономической мысли (на примере творческого наследия У. Петти) 124

ФИЛОСОФИЯ И СОЦИОЛОГИЯ

Гусева Н.И. Лидерство как ключевой фактор оптимизации экономического поведения мультикультурной команды 130

ДИССЕРТАЦИОННЫЕ СОВЕТЫ

Информация о работе диссертационного совета Д 212.287.01 в 2005 г. 138

Информация о работе диссертационного совета Д 212.287.02 в 2005 г. 140

Информация о работе диссертационного совета Д 212.287.03 в 2005 г. 142

Аннотации 143

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор
В.М. Камышов
д-р хим. наук
Зам. гл. редактора
В.П. Иваницкий
д-р экон. наук
Отв. секретарь
Н.М. Сурнина
д-р экон. наук

Члены редколлегии:
Е.Г. Анимица
д-р геогр. наук;
Х.З. Брайнина
д-р хим. наук;
А.В. Зырянов
д-р экон. наук;
А.Ю. Казак
д-р экон. наук;
Н.Р. Ковалев
д-р экон. наук;
А.А. Мальцев
д-р экон. наук;
Л.А. Минухин
д-р техн. наук;
Е.В. Попов
д-р физ.-мат. наук,
д-р экон. наук;
А.Н. Семин
д-р экон. наук;
А.И. Татаркин
д-р экон. наук, чл.-кор. РАН;
А.Т. Тертышный
д-р ист. наук;
В.Б. Фетисов
канд. техн. наук;
Н.Н. Филиппов
д-р экон. наук
Н.И. Шаталова
д-р социол. наук

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СОВЕТ ЖУРНАЛА

Питер Лихи (США)
профессор;
Якоб Вайнберг (Германия)
профессор;
Катрин Мерсье-Сюисса
(Франция)
профессор;
Кнут Рихтер (Германия)
профессор;
Думагийн Цэрэнпил
(Монголия)
профессор

© Уральский государственный экономический университет, 2006

ISBN 5-9656-0042-9

Владимир Алексеевич Белкин

Кандидат экономических наук, докторант Института экономики УрО РАН

Кривая совокупного предложения в экономике России

В своей работе П. Самуэльсон и В. Нордхаус «Экономика» указывают на то, что вопрос о форме кривой совокупного предложения является одним из основных разногласий среди специалистов в области макроэкономики. «Основные споры, – пишут данные авторы, – касаются того, является ли кривая совокупного предложения пологой, крутой или даже вертикальной» [1. С. 502].

В соответствии с графической интерпретацией классической и современной неоклассической (монетаризм, теория рациональных ожиданий) теорий совокупное предложение является абсолютно неэластичным, т.е. представляет собой строго вертикальную линию (рис. 1). Вследствие этого кейнсианское стимулирование совокупного спроса, например, с помощью проведения политики дешевых денег, должно приводить к росту инфляции.

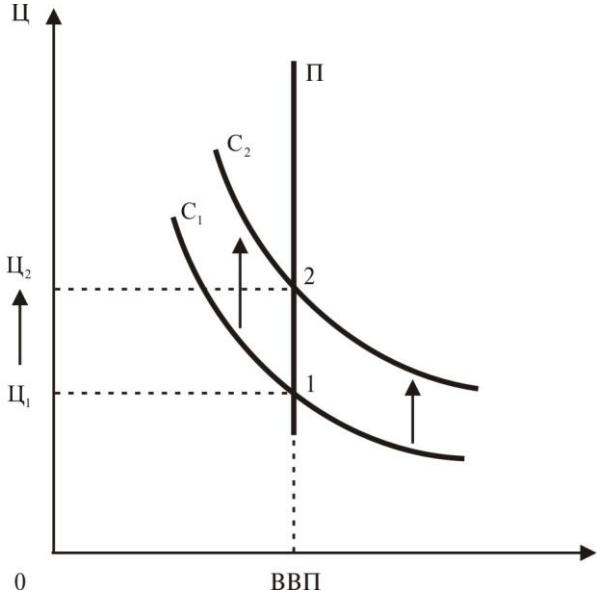


Рис. 1. Графическая иллюстрация классической макроэкономической модели:
Ц – средний уровень цен; С – совокупный спрос; П – совокупное предложение;
ВВП – валовой внутренний продукт

Как известно, Дж. Кейнс подверг критике классическую гипотезу о гибкости цен и заработной платы. Кейнсианскую модель антикризисного регулирования экономики можно изобразить с помощью современного инструментария макроэкономики таким образом, как показано на рис. 2. Снижение совокупного спроса, например, вследствие роста сбережений от значения C_1 до значения C_2 может быть компенсировано с помощью государственных инвестиций, что приведет к его росту от значения C_2 до значения C_3.

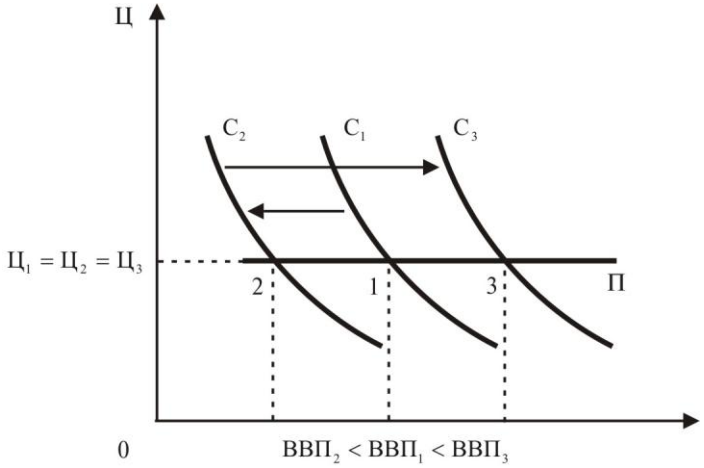


Рис. 2. Горизонтальная кривая совокупного предложения в модели Дж. Кейнса

В работе Е. Майбурда «Введение в историю экономической мысли» графическая модель, разработанная П. Самуэльсоном и Э. Хансеном, получила остроумное название «сорокапятипроцентное кейнсианство» [2. С. 478]. Данная модель является компромиссом между абсолютно неэластичной и абсолютно эластичной кривыми совокупного предложения, которые используются в классической (неоклассической) и кейнсианской (неокейнсианской) экономических моделях (рис. 3).

Дальнейшее развитие экономической теории привело к разграничению краткосрочной и долгосрочной кривых совокупного предложения. В краткосрочном периоде график данной кривой характеризуется тем, что рост среднего уровня цен приводит к росту производства вследствие роста прибылей при относительно постоянных ставках заработной платы, арендной платы, тарифах на услуги естественных монополий и в целом издержек производства (рис. 4).

В долгосрочном периоде происходит пересмотр указанных выше издержек производства в сторону увеличения, что снижает рентабельность производства и приводит не к росту производства, а к росту среднего уровня цен. Таким образом, в соответствии с современными представлениями долгосрочная кривая совокупного предложения представляет собой вертикальную линию (см. рис. 1).

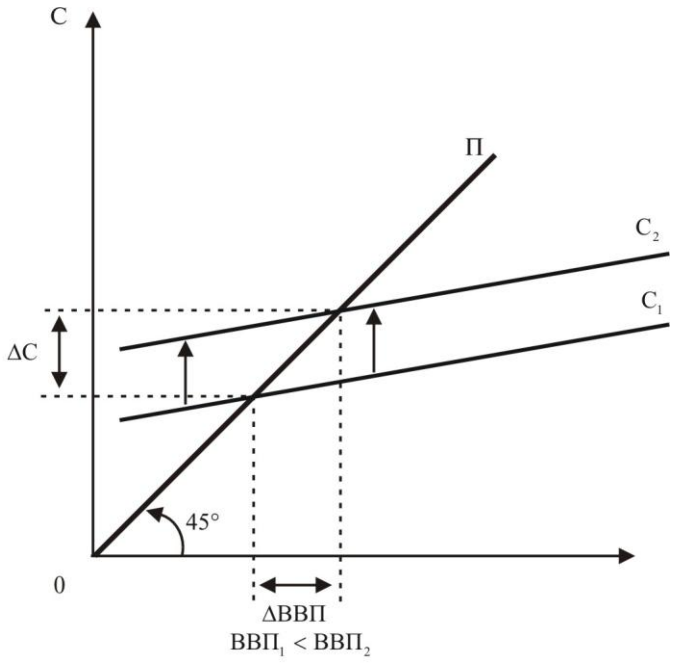


Рис. 3. Модель совокупных расходов П. Самуэльсона и Э. Хансена

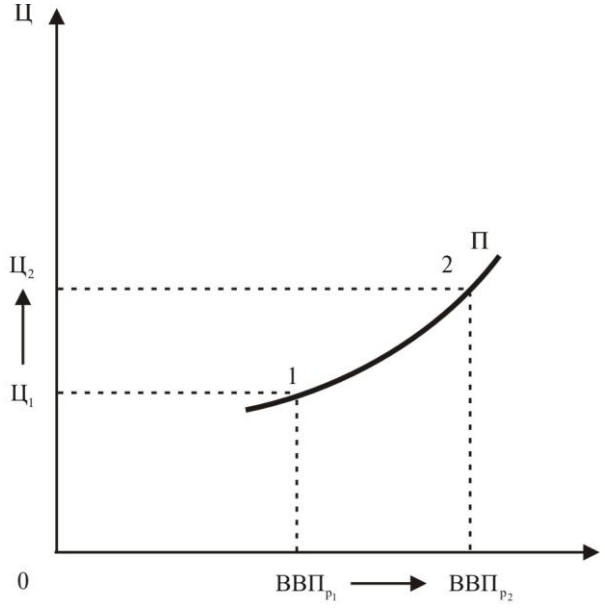


Рис. 4. Современное представление о форме кривой краткосрочного совокупного предложения

Длительность долгосрочного периода времени, следовательно, определяется промежутком времени между значительными изменениями издержек производства, т.е. она не является какой-либо точно определенной величиной. Данный промежуток времени может быть и весьма непродолжительным,

например составлять всего несколько месяцев. Главным критерием отнесения промежутка времени к долгосрочному должна быть не длительность промежутка времени, а факт значительного изменения издержек производства. «Долгосрочный период, – отмечают К. Макконнелл и С. Брю, – это промежуток времени, когда цены затрачиваемых ресурсов (заработная плата) в полной мере реагируют на изменение общего уровня цен» [3. С. 374]. Однако П. Самуэльсон, Э. Хансен, К. Макконнелл и С. Брю не пишут о том, каким образом изменяется форма кривой совокупного предложения после того, как закончится долгосрочный период времени.

Между тем очевидно, что после значительного изменения издержек вследствие индексации заработной платы, ставок арендной платы, тарифов естественных монополий наступает период относительной их стабильности (до следующего повышения). Следовательно, кривая совокупного предложения должна снова стать более эластичной по ценам. Через определенный период времени снова наступает период роста издержек производства, что приведет к снижению эластичности совокупного предложения по ценам. Следовательно, мы приходим к гипотезе о том, что кривая совокупного предложения характеризуется циклическими изменениями своей эластичности и формы, а именно период большей эластичности сменяется периодом снижения эластичности, затем снова следует период большей эластичности, и т.д. (рис. 5).

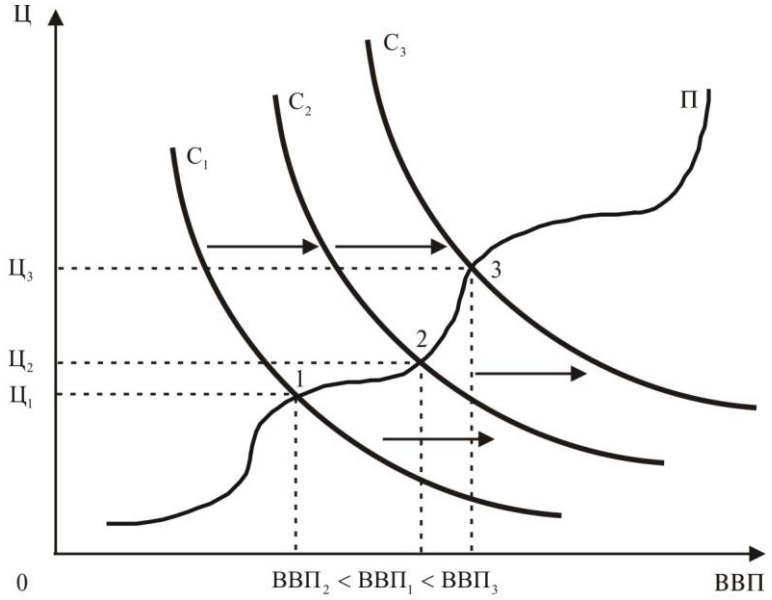


Рис. 5. Модель совокупного спроса – совокупного предложения, учитывающая цикличность эластичности совокупного предложения

Рост совокупного спроса на относительно эластичном участке кривой совокупного предложения (1–2) вызывает рост реального валового внутреннего продукта ($ВВП_р$) при умеренном росте цен, а на долгосрочном (неэластичном) участке кривой совокупного предложения (2–3) равновеликий рост

совокупного спроса вызывает преимущественный рост цен при снижении темпов роста реального ВВП.

На рис. 6 приведена построенная на основе данных статистических сборников «Социально-экономическое положение России» за 1998–2004 гг. фактическая кривая предложения нефтяной промышленности России, а на рис. 7 – кривая цикличности эластичности производства по ценам производителей в нефтяной промышленности. Фактическая кривая предложения в данной ведущей отрасли российской экономики значительно отличается от теоретической модели прежде всего тем, что краткосрочные и долгосрочные ее отрезки циклически сменяют друг друга.

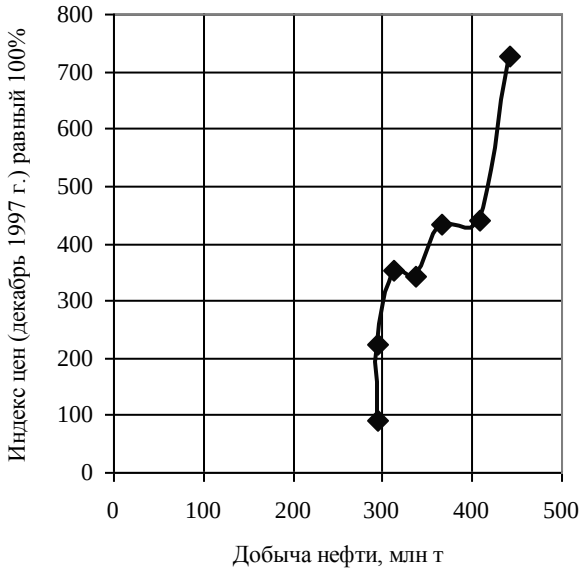


Рис. 6. Кривая предложения нефтяной промышленности России (1998–2004 гг.)

Аналогичные кривые построены нами для всех основных отраслей экономики России. Их особенностью является низкая эластичность предложения по изменению цен, а также постоянное циклическое изменение угла наклона кривой предложения по отношению к горизонтальной оси и, соответственно этому, циклическое изменение эластичности предложения по ценам производителей. Это определяет постоянное изменение реакции экономики на изменения в совокупном спросе, а следовательно, и необходимые изменения в соотношении инструментов государственного регулирования экономики.

На рис. 9 представлены точечные диаграммы, показывающие цикличность эластичности валового регионального продукта по индексу потребительских цен и реального ВВП России по его дефлятору в 1997–2004 гг. Статистические данные, на основе которых построены данные диаграммы, взяты нами из статистических сборников «Социально-экономическое положение России» за соответствующие годы.

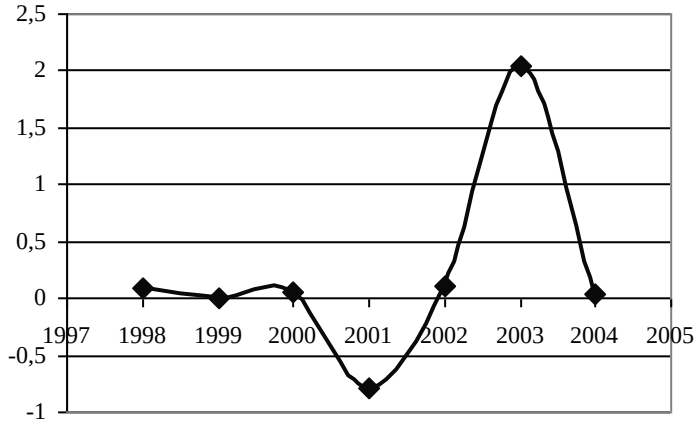


Рис. 7. Цикличность эластичности производства по ценам в нефтяной промышленности России (1998–2004 гг.)

На рис. 8 показана кривая, отражающая в целом низкую эластичность производства по изменению цен, что является следствием высокого уровня монополизации российской экономики и коррупции в органах власти.

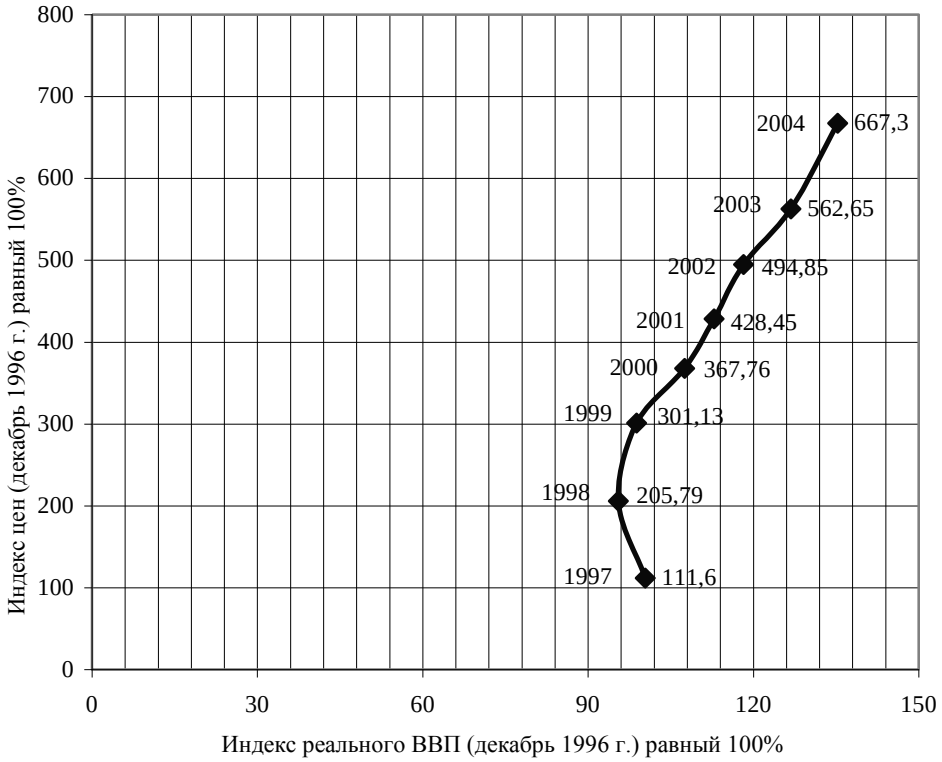


Рис. 8. Реакция реального ВВП на индекс цен (1996–2004 гг.)

Данные диаграммы показывают, что в дальнейшем должно произойти снижение эластичности реального ВВП России по его дефлятору и Челябинской области по индексу потребительских цен. На этом был основан наш прогноз снижения темпов роста реального ВВП России, который опубликован в Вестнике Южно-Уральского государственного университета [4. С. 73–78]. Эта же диаграмма показывает, что 2006 г. будет годом роста указанной выше эластичности реального ВВП России. Следовательно, при сохранении темпов инфляции на уровне 2005 г. прирост реального ВВП России в 2006 г. превысит уровень 2005 г.

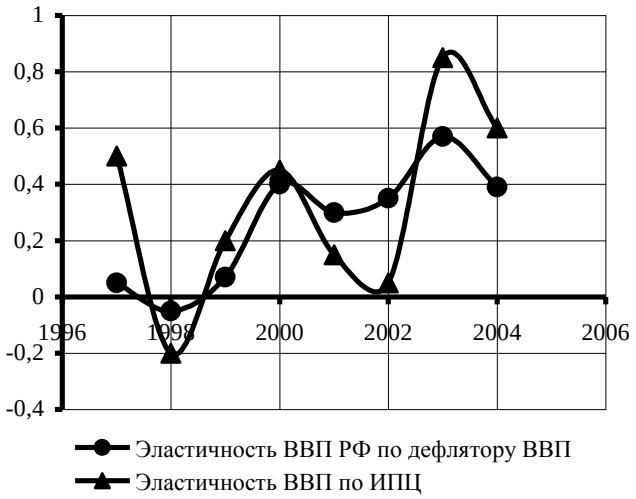


Рис. 9. Циклы эластичности реального внутреннего валового продукта Челябинской области (1997–2004 гг.)

Выявленная нами цикличность эластичности реального ВВП по его дефлятору может быть объяснена с помощью теоретической графической модели совокупного спроса – совокупного предложения, в которой совокупное предложение циклически изменяет свою эластичность по среднему уровню цен (см. рис. 5).

Литература

1. *Самуэльсон П., Нордхаус В.* Экономика: Учеб. пособие: Пер. с англ. М.: Изд. дом «Вильямс», 2000.

2. *Майбурд Е.* Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. М.: Дело, Вита-Пресс, 1996.

3. *Макконнелл К., Брю С.* Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т: Пер. англ. М.: ИНФРА-М, 2001. Т. 1.

4. *Белкин В.А.* Цикличность эластичности валового регионального продукта по ценам // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Сер. «Экономика». Вып. 4. 2004. № 10.

* * * * *

Эвелина Вячеславовна Пешина

Доктор экономических наук, заведующая кафедрой экономики сферы услуг Уральского государственного экономического университета

Виктория Владимировна Панова

Главный специалист отдела экономического анализа и прогнозирования развития хозяйственного комплекса Министерства промышленности, энергетики и науки Свердловской области

Механизм управления государственной казной субъекта Российской Федерации

В условиях современной экономики финансовые и имущественные отношения играют активную роль в социально-экономических и общественно-политических процессах. В связи с этим спектр использования дефиниции «государственная казна» существенно расширяется, а само понятие наполняется новым содержанием.

В настоящее время публично-правовые образования являются собственниками финансовых ресурсов, других активов, не закрепленных за органами государственной власти, государственными унитарными предприятиями и учреждениями и в совокупности составляющих государственную казну соответствующего правового субъекта.

Будучи равноправными участниками гражданских правоотношений, публично-правовые образования выступают носителями права собственности на принадлежащее им имущество. Однако они отвечают по своим обязательствам не всем принадлежащим на праве собственности имуществом, а лишь

той его частью, которая не закреплена за созданными ими юридическими лицами на праве хозяйственного ведения или оперативного управления (и не относится к составу объектов, могущих находиться только в государственной или муниципальной собственности – ст. 126 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Таким образом, во внутреннем гражданском обороте публично-правовые образования не пользуются иммунитетом и участвуют в отношениях, регулируемых гражданским законодательством, на равных началах с другими субъектами права. И именно использование института казны на современном этапе управления дает возможность публично-правовым образованиям непосредственно участвовать в гражданских правоотношениях.

Рассматривая бюджетные активы государства, необходимо учитывать, что существуют и другие активы, находящиеся в казне соответствующего публично-правового образования, которое также способны влиять на процесс общественного воспроизводства. Посредством денежной части казны, которая включает в себя средства бюджета соответственно Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, перераспределяется валовой внутренний продукт. Экономическое содержание имущества, составляющего другую часть казны, выражается в опосредованном влиянии на бюджетные отношения в результате реализации формальных имущественных отношений между субъектами в рамках воспроизводственного процесса.

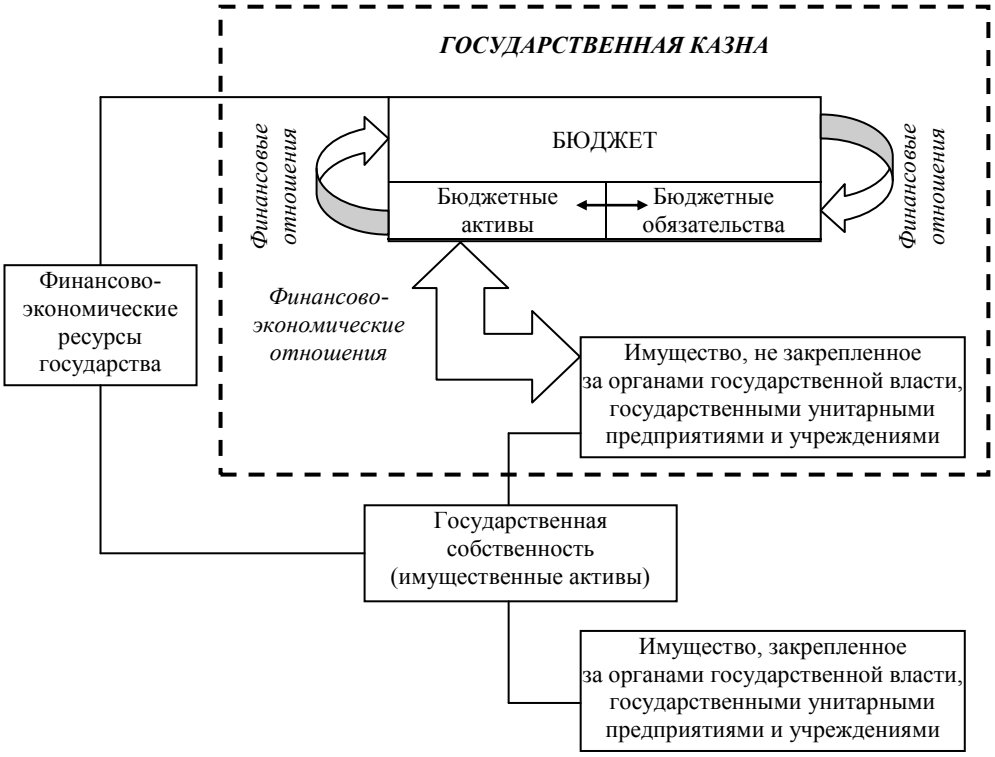


Рис. 1. Государственная казна как система финансово-экономических отношений

Исходя из эволюции взглядов на сущность понятия «государственная казна», специфики становления системы российского бюджетного федерализма, трансформации социально-экономических отношений, разграничения государственной собственности, а также учитывая особенности участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации в гражданских правоотношениях, нами предложено следующее определение понятия «государственная казна»: *государственная казна публично-правового образования представляет собой систему финансово-экономических отношений по поводу формирования и использования централизованного фонда, включающего в себя средства бюджета публично-правового образования, а также имущество, находящееся в его собственности, не закрепленное за органами государственной власти, государственными унитарными предприятиями и учреждениями, предназначенного для обеспечения экономической и правовой основы выполнения публично-правовым образованием государственных задач и функций, а также для непосредственного участия в гражданских правоотношениях* (рис. 1).

Российское законодательство устанавливает простую формулу казны субъекта РФ: государственная казна субъекта РФ есть средства бюджета субъекта РФ плюс его государственное имущество, не закрепленное за государственными предприятиями и учреждениями. Тем не менее при всей простоте этой формулы выделить из государственного имущества казну субъекта Российской Федерации на практике довольно сложно.

Учитывая нормы действующего законодательства Российской Федерации, особенности финансовых и имущественных отношений, авторы пришли к выводу о необходимости систематизации структуры государственной казны субъекта Российской Федерации, основанной на теоретико-правовых началах. Такая систематизация осуществлена на основе использования приемов классификации (группировки). Предложенный вариант классификации составляющих государственной казны субъекта Российской Федерации представлен на рис. 2.

Приведенная классификация составляющих государственной казны субъекта Российской Федерации отражает различную социально-экономическую природу и материально-вещественные формы их существования, а также принадлежность составляющих казны к финансовым отношениям.

Порядок отнесения к той или иной группе составляющих государственной казны, способ и особенности функционирования, а также уровень влияния на показатели развития экономики субъекта Российской Федерации различаются между собой. Вовлеченность составляющих государственной казны субъекта РФ в экономический оборот на основе данной классификации предполагает выработку определенных принципов финансово-экономических отношений, базирующихся на этих составляющих. Сформированные указанным способом активы предназначены для решения финансовых и социально-экономических задач.

Анализ государственной нефинансовой казны на примере одного из субъектов Российской Федерации – Свердловской области – позволил сделать выводы о количественных и качественных изменениях в составе государственного казенного имущества. Необходимо отметить, что Свердловская область од-

ной из первых среди субъектов Российской Федерации приняла соответствующий закон (Закон от 22 ноября 1999 г. № 31-ОЗ «О государственной казне Свердловской области»).

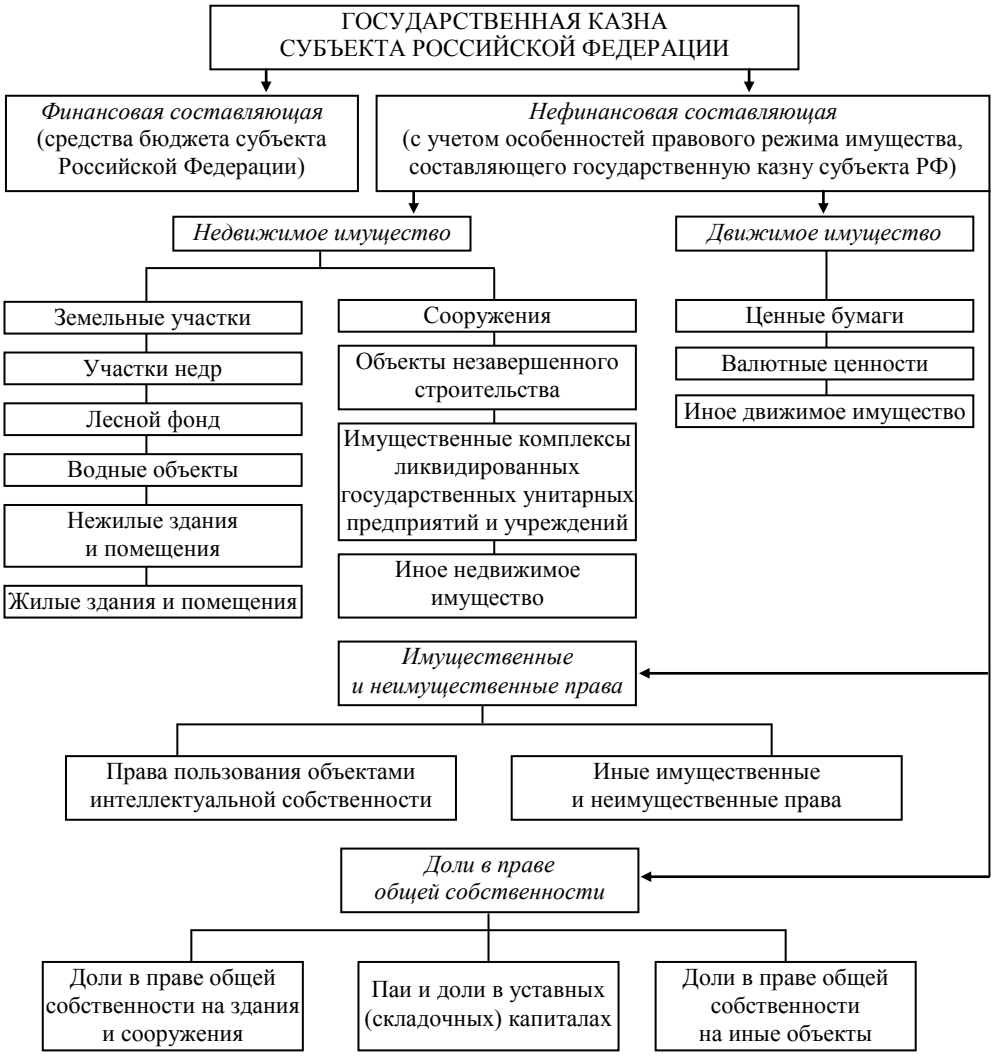


Рис. 2. Классификация составляющих государственной казны субъекта Российской Федерации

За период с 2000 по 2004 г. произошло пополнение нефинансовой казны Свердловской области как в натуральном выражении (прирост на 2 462 уч. ед.), так и в стоимостном (увеличение на 12,2 млрд р. – с 4,3 млрд р. в 2000 г. до 16,5 млрд р. в 2004 г.) (см. таблицу).

Изменение нефинансовой составляющей казны Свердловской области в денежном выражении в сторону увеличения в 3,8 раза обусловлено в первую очередь пополнением государственного казенного имущества Свердловской области земельными участками (6 участков) на общую учетную сумму 12,1 млрд р.

В дальнейшем пополнение государственной казны Свердловской области земельными участками продолжится, о чем свидетельствует проводимая работа по подготовке дел на земельные участки, на которые у Свердловской области возникает право собственности в процессе разграничения государственной собственности на землю.

По состоянию на 1 января 2005 г. согласованы Правительством Свердловской области и органами местного самоуправления и направлены в Федеральное агентство по управлению федеральным имуществом Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации перечни на 1 030 земельных участков, на которые у Свердловской области возникает право собственности.

Впервые в 2003 г. государственная казна Свердловской области пополнилась объектами, являющимися результатами интеллектуальной деятельности (интеллектуальной собственностью), в отношении которых наша область обладает имущественными правами. По состоянию на 1 января 2004 г. в Реестр государственного казенного имущества области внесены 193 объекта интеллектуальной собственности общей стоимостью 11,1 млн р. По состоянию на 1 января 2005 г. количество данных объектов в государственной казне Свердловской области увеличилось до 351, а их общая учетная стоимость возросла до 33,9 млн р.

Увеличение иного имущества в составе государственной казны Свердловской области за период 2000–2004 гг. связано в значительной степени с проведением работы по выявлению и учету имущества противопожарной службы, приобретенного за счет средств областного бюджета. Так, на 1 января 2004 г. количество выявленных объектов составило 2 541 ед., т.е. по сравнению с началом 2003 г. количество выявленных объектов увеличилось на 405 ед.

Исходя из существующих организационно-правовых условий, а также используя метод экспертных оценок, можно прогнозировать, что в среднесрочной перспективе в структуре государственного казенного имущества региона в стоимостном выражении на недвижимое имущество будет приходиться превалирующая доля – более 95–97%. В натуральном выражении аналогичного перераспределения долей в структуре не произойдет, что будет свидетельствовать о дифференциации структуры государственного казенного имущества региона в стоимостном и натуральном выражении.

Расценивая активы, входящие в государственную нефинансовую составляющую казны субъекта Российской Федерации как капитал, т.е. как совокупность средств, приносящих прибыль, можно прогнозировать, исходя из существующих условий, увеличение доли неналоговых доходов, поступающих в финансовую составляющую казны (бюджет) субъекта Российской Федерации, за счет вовлечения вышеуказанных объектов недвижимости в хозяйственный оборот.

Системный подход к организации функционирования и развития государственной казны субъекта Российской Федерации должен проявляться, главным образом, в реализации финансово-экономического механизма управления ее составляющими. Казна призвана стать инструментом решения социально-экономических задач, механизмом привлечения инвестиционных ресурсов, индикатором кредитоспособности региона.

Изучение опыта управления государственной казной в ряде субъектов Российской Федерации (Алтайский край, Астраханская область, Красноярский край, город Москва, Орловская, Свердловская и Челябинская области) позволило выделить наиболее сложные проблемы управления составляющими государственной казны субъекта Российской Федерации:

отсутствие системы учета составляющих государственной казны публично-правового образования, позволяющей корреспондировать в государственную казну денежную (бюджетную) и имущественную составляющие;

необходимость разработки схемы управления активами государственной казны публично-правового образования исходя из целевых ориентиров управления ими;

целесообразность государственного финансового контроля за эффективностью управления не только бюджетными средствами, но и всей совокупностью активов государственной казны публично-правового образования;

разграничение полномочий по управлению имуществом государственной казны между различными исполнительными органами государственной власти публично-правового образования.

С учетом вышеобозначенного авторами предложен вариант финансово-экономического механизма управления государственной казной публично-правового образования (рис. 3).

Основной проблемой функционирования финансово-экономического механизма управления государственной казной субъекта Российской Федерации является устранение недостатков в организации учета составляющих государственной казны. При решении органами государственной власти субъекта Российской Федерации задачи повышения эффективности управления государственным казенным имуществом региона и, как следствие, пополнения бюджетной составляющей казны необходима, в первую очередь, исчерпывающая информация о том, какими активами, не закрепленными за органами государственной власти региона, государственными унитарными предприятиями и государственными учреждениями, субъект Российской Федерации владеет и управляет, каковы их количественные и качественные характеристики, формы использования.

С целью решения вопроса о корреспондировании в государственную казну денежной (бюджетной) и имущественной составляющих необходима специфическая форма учета государственного казенного имущества субъекта Российской Федерации. Авторы поддерживают точку зрения Г.И. Хайретдиновой относительно возможности формирования баланса имущественных активов и пассивов публично-правового образования. По нашему мнению, такой единый учетный регистр позволит оценить взаимосвязь финансового и нефинансового компонентов государственной казны субъекта Российской

Федерации с одновременным выявлением источников формирования стоимости государственного казенного имущества субъекта РФ.

Рис. 3. Финансово-экономический механизм управления государственной казной субъекта Российской Федерации

Таким образом, в целом инструментарий учета финансовой и нефинансовой составляющих государственной казны субъекта Российской Федерации должен включать в себя как инструменты учета отдельных компонентов государственной казны субъекта Российской Федерации (регистры бухгалтерского учета средств бюджета субъекта РФ; первичные документы на объекты, включенные в состав государственной казны субъекта РФ; реестр государственного казенного имущества субъекта РФ), так и взаимосвязанный механизм аналитического учета всего состава государственной казны региона (баланс государственной казны субъекта РФ) (рис. 4).

Имея исчерпывающие сведения о количестве и качестве государственного казенного имущества субъекта Российской Федерации, можно сделать выводы об инвестиционной и коммерческой привлекательности региона.

Важнейшим условием успешного развития экономики является наличие инвестиций как в масштабах страны, так и отдельных субъектов Российской Федерации. Причем для регионов, в отличие от предприятий, инвестиции имеют во многих случаях большее значение, поскольку от них зависит не только рост экономического потенциала, но и состояние социальной сферы, определяющей в числе прочего и политическую ситуацию.

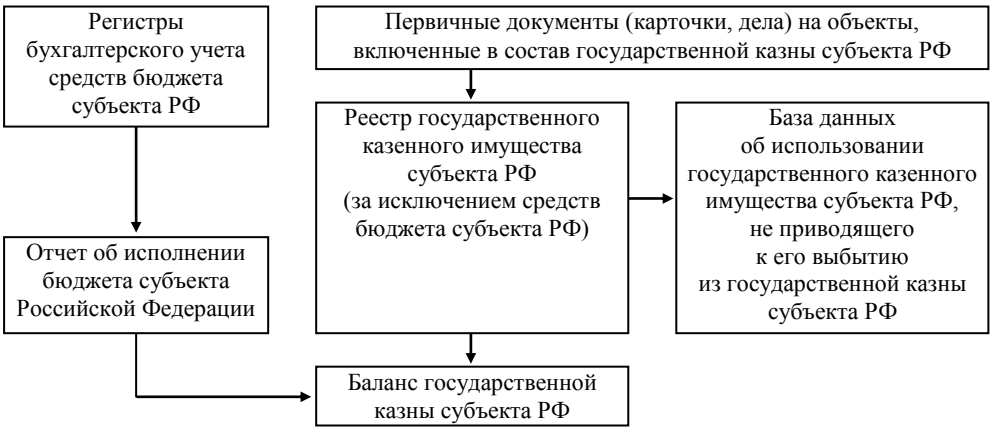


Рис. 4. Инструментарий учета финансовой и нефинансовой составляющих государственной казны субъекта Российской Федерации

Несмотря на то, что в стране имеется достаточно большое количество финансовых ресурсов, инвестиционная активность находится на недостаточно высоком уровне. С одной стороны, регионы испытывают острую необходимость в привлечении инвестиций, а с другой – инвесторы (в том числе банки) не готовы к активному вложению средств в регионы. Одним из факторов, препятствующих успешному развитию процесса привлечения заимствований регионами, является их слабая информационная прозрачность. Возможно, именно отсутствие качественной информации о платежеспособности субъектов Российской Федерации является важнейшей причиной недостаточного притока инвестиций в регионы. Безусловно, потенциальные инвесторы, принимающие решение о направлении вложения средств, воспринимают низкую информационную прозрачность как весомый фактор риска. Кроме того, даже анализ показателей инвестиционной привлекательности региона с высокой информационной прозрачностью в ряде случаев представляет собой довольно серьезную проблему. Обилие бюджетных и макроэкономических показателей, неформализуемых объективных и субъективных факторов затрудняет получение адекватных оценок надежности региона как заемщика.

Оценка способности субъектов Российской Федерации своевременно и в полном объеме расплачиваться по долговым обязательствам, или, другими словами, оценка вероятности неисполнения обязательств перед кредиторами, должна осуществляться в процессе изучения большого количества информационных материалов. Данный анализ наряду с показателями, характеризующими возможность аккумулирования регионом денежных средств, должен охватывать изучение состава и структуры государственного казенного имущества субъекта Российской Федерации, поскольку в соответствии с п. 2 ст. 99 Бюджетного кодекса РФ государственный долг субъекта РФ полностью и без условий обеспечивается всем находящимся в собственности субъекта РФ имуществом, составляющим казну субъекта РФ.

Для оценки кредитоспособности региона авторами предложен состав показателей обеспеченности государственным казенным имуществом:

1) *обеспеченность долговых обязательств субъекта Российской Федерации государственным казенным имуществом*. Рассчитывается как отноше-

ние стоимости государственного казенного имущества с учетом переоценки к общему объему долговых обязательств субъекта;

2) *обеспеченность долговых обязательств, которые должны быть погашены в отчетном периоде, государственным казенным имуществом*. Рассчитывается как отношение стоимости государственного казенного имущества с учетом переоценки к планируемому в отчетном периоде объему погашения государственных долговых обязательств субъекта Российской Федерации;

3) *доля расходов на приобретение государственного казенного имущества в расходах бюджета субъекта Российской Федерации*. Высокое значение данного показателя снижает риск неплатежеспособности региона, так как обусловливает поступление в казну субъекта Российской Федерации доходов, выраженных в форме государственного казенного имущества (за исключением денежных средств), которое обеспечивает государственный долг субъекта Российской Федерации;

4) *возможность покрытия дефицита бюджета субъекта Российской Федерации за счет продажи государственного казенного имущества*. Рассчитывается как отношение стоимости государственного казенного имущества (за исключением нереализуемых активов) к размеру дефицита бюджета субъекта Российской Федерации. Данный показатель характеризует способность субъекта Российской Федерации обеспечивать формирование источников внутреннего финансирования дефицита бюджета без привлечения заемных средств, а только за счет поступлений от продажи имущества.

Усовершенствованная авторами система учета государственного казенного имущества субъекта Российской Федерации позволит объективно оценивать состав казны субъекта Российской Федерации, включающий как имущество, так и средства бюджета субъекта Российской Федерации. Это позволит оценивать кредитоспособность и инвестиционную привлекательности региона на основе более широкого круга показателей, характеризующих не только качество бюджетной системы субъекта Российской Федерации, но и состояние государственной казны в целом.

* * * * *

Галина Николаевна Рыженко

Доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой управления качеством товаров и услуг Уральского государственного экономического университета

Ольга Владимировна Плиска

Кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры управления качеством товаров и услуг Уральского государственного экономического университета

Роль и место торговли в трансформационной экономике России

Сфера розничной торговли является важной составной частью российской экономики. Ее развитие затрагивает интересы миллионов россиян, способствует решению важнейших социально-экономических и институциональных задач.

Объемы розничных продаж и занятость в рассматриваемой сфере – важные экономические показатели, а тенденции в розничной торговле отражают тенденции в экономике страны в целом.

Имеется достаточно оснований для утверждения, что в формировании и развитии рыночной экономики России важная роль принадлежит сфере розничной торговли. Как показывает отечественный опыт, именно розничная торговля выступает наиболее активным составляющим элементом экономической системы, способным обеспечить технологический прорыв и переориентацию производства на качественный прогресс в экономическом развитии.

Повышение значимости российской торговли в период трансформационных преобразований характеризуется следующими показателями.

1. Общее число предприятий и организаций в торговле увеличилось за последние десять лет в 3,1 раза, тогда как в целом по национальной экономике этот показатель вырос в 2,3 раза [1; 2].

2. Несмотря на экономический кризис 1990-х годов, общий объем розничного товарооборота увеличился в 1991–2004 гг. на 39,4%, а в 2000–2004 гг. возрастал ежегодно на 8–12%. Численность работников торговли за последние 14 лет выросла на 92,8%, тогда как в целом по национальной экономике численность занятых сократилась за тот же период на 12,5% (это в свою очередь привело к увеличению доли отрасли с 7,8 % в 1990 г. до 17,2% в 2004 г., т.е. в 2,2 раза) [1; 2].

3. Если в 1990 г. торговля занимала пятое место среди других секторов российской экономики, уступая промышленности почти в 4 раза, то в настоящее время она переместилась на второе место, опередив сельское хозяйство, образование, строительство и сократив отставание от промышленности до 1,2 раза. В результате торговля вошла в «пятерку» базовых секторов национальной экономики, которые определяют ход ее развития.

Вместе с тем в развитии отечественной торговли проявились и негативные тенденции. Так, рентабельность проданных товаров в отрасли снизилась с 23,3% в 1992 г. до 11,5% в 2004 г., т.е. 2 два раза [1; 2]. По уровню рентабельности торговля заметно отстает от промышленности и связи, а также от показателя развития экономики в целом. Производительность труда в торговле снизилась за последние 14 лет на 27,7%, а за 1996–2004 гг. – на 10%, хотя в целом по национальной экономике за 1996–2004 гг. уровень производительности труда повысился на 38% [1; 2].

Ухудшение качественных показателей работы торговли привело к ситуации, когда в процессе создания валового внутреннего продукта (ВВП) доля торговли в промежуточном потреблении увеличилась с 7,2% в 1995 г. до 11,2% в 2003 г., или в 1,6 раза. Поэтому, несмотря на то что доля торговли в ресурсах создаваемого ВВП повысилась за 1995–2003 гг. с 14 до 17%, ее доля в общем объеме использованного ВВП, рассчитанная по валовой добавленной стоимости, осталась практически неизменной – на уровне 20% [3].

Таким образом, количественный рост сферы торговли не привел к существенному улучшению качественных характеристик ее работы. Доминирование экстенсивных факторов роста и объективная потребность в выявлении возможностей перехода отрасли на интенсивный путь развития требуют проведения исследований путей повышения качества функционирования сферы розничной торговли.

Повышение качества функционирования сферы розничной торговли является в настоящее время одним из основных требований, от реализации которых зависит ее дальнейшее развитие. На современном этапе успешное выполнение торговлей возложенных на нее социально-экономических функций возможно лишь при условии ее перехода на интенсивный путь развития.

Качество функционирования сферы розничной торговли представляет собой достаточно сложную интегративную характеристику большой сложной системы, находящейся в динамическом равновесии с окружающей средой. Диф-

ференциация показателей развития торговли на экстенсивные и интенсивные углубляет анализ устойчивости и динамизма развития, что следует из рассмотрения соответствующих показателей, представленных в табл. 1 и 2 (основными источниками для расчета аналитических показателей являются [2; 4; 5]; в качестве базовых периодов для расчета показателей динамики среднегодовой численности занятых послужили 1996–1999 и 2000–2004 гг.).

Таблица 1

Среднегодовые темпы роста экстенсивных показателей и коэффициенты опережения по базовым секторами экономики России за 1995–2004 гг., %

Отрасль	Среднегодовые темпы роста по периодам		Коэффициент опережения (отставания)	
	1995–1999	2000–2004	2000–2004 к 1995–1999	Торговля к соответствующей отрасли за 2000–2004
Число предприятий и организаций				
Промышленность	128,7	131,6	1,02	1,19
Сельское хозяйство	112,9	93,9	0,83	1,67
Строительство	131,5	134,3	1,02	1,17
Транспорт	182,9	174,6	0,95	0,90
Торговля	196,8	157,0	0,80	1,00
По экономике в целом	159,6	142,2	0,89	1,10
Объемный показатель деятельности				
Промышленность	99,1	138,1	1,39	1,16
Сельское хозяйство	80,1	120,9	1,51	1,33
Строительство	74,7	157,7	2,11	1,02
Транспорт	92,9	131,7	1,42	1,22
Торговля	90,0	160,6	1,78	1,00
По экономике в целом	93,7	138,0	1,47	1,16
Среднегодовая численность занятых				
Промышленность	83,3	98,8	1,99	1,23
Сельское хозяйство	87,2	79,9	0,92	1,52
Строительство	81,9	101,1	1,23	1,20
Транспорт	92,8	103,9	1,12	1,17
Торговля	139,6	121,6	0,87	1,00
По экономике в целом	96,3	103,0	1,07	1,18
Основные фонды				
Промышленность	98,8	101,7	1,03	1,09
Сельское хозяйство	81,9	87,3	1,07	1,27
Строительство	92,7	93,8	1,01	1,18
Транспорт	99,4	108,5	1,09	1,02
Торговля	96,4	110,5	1,15	1,00
По экономике в целом	99,3	103,3	1,04	1,07

Рассмотрим наиболее важные особенности развития национальной экономики и ее базовых секторов во второй половине 1990-х годов.

Весьма заметно увеличение общего числа предприятий и организаций, что обусловлено форсированным осуществлением кардинальных институциональных преобразований (прежде всего масштабной приватизацией). Особенно быстрый рост количества предприятий и организаций происходил в сфере торговли: их общее число увеличилось почти вдвое, а коэффициент опережения по сравнению с другими базовыми секторами составлял от 1,08 (по отношению к транспорту) до 1,74 (по отношению к сельскому хозяйству).

Таблица 2

Среднегодовые темпы роста интенсивных показателей и коэффициенты опережения по базовым отраслям экономики России за 1995–2004 гг., %

Отрасль	Среднегодовые темпы роста		Коэффициенты опережения (отставания)	
	1995–1999	2000–2004	2000–2004 к 1995–1999	Торговля к соответствующей отрасли за 2000–2004
Производительность труда				
Промышленность	119,0	139,8	1,17	0,94
Сельское хозяйство	91,9	151,3	1,65	0,87
Строительство	91,2	156,0	1,71	0,85
Транспорт	100,1	126,8	1,27	1,04
Торговля	64,5	132,1	2,05	1,00
По экономике в целом	97,3	134,0	1,38	0,98
Фондоотдача				
Промышленность	100,3	135,8	1,35	1,07
Сельское хозяйство	97,8	138,5	1,42	1,05
Строительство	80,6	168,1	2,09	1,16
Транспорт	93,5	121,4	1,30	1,20
Торговля	93,4	145,3	1,56	1,00
По экономике в целом	94,4	133,6	1,42	1,09
Рентабельность продукции				
Промышленность	126,9	72,9	0,57	3,22
Сельское хозяйство	Убыток	90,2	–	2,60
Строительство	39,5	64,1	1,62	3,66
Транспорт	180,8	92,4	0,51	2,54
Торговля	50,0	234,7	4,69	1,00
По экономике в целом	117,1	75,1	0,64	3,13
Объем сальдированного финансового результата в расчете на одного занятого				
Промышленность	549,6	157,3	0,29	1,35
Сельское хозяйство	1396,6	272,0	0,19	0,78
Строительство	216,1	102,0	0,47	2,08
Транспорт	343,4	150,0	0,44	1,41
Торговля	739,8	212,2	0,29	1,00
По экономике в целом	490,3	170,9	0,35	1,24

По остальным трем экстенсивным показателям (объем продукции, среднегодовая численность занятых и величина основных фондов) в 1995–1999 гг. отмечено снижение уровня. Данная тенденция объясняется неизбежными издержками процесса реструктуризации во всех базовых сферах (в сфере торговли эти издержки оказались минимальными). Среднегодовая численность занятых в сфере торговли увеличилась почти на 40%. И хотя объемы розничного товарооборота, а также основных фондов снизились на 10,0 и 3,6% соответственно, в целом торговля сумела подготовить ресурсную базу для резкого роста в последующем периоде.

Динамика интенсивных показателей, характеризующих качество функционирования базовых секторов экономики в 1995–1999 гг., выглядит противоречиво. Если уровни производительности труда и фондоотдачи постоянно снижались, то рентабельность продукции и объем сальдированного финансового результата в расчете на одного занятого увеличивались. Это связано с несрабатываемостью рыночного механизма саморегулирования цен (их

бесконтрольным повышением, которое породило гиперинфляцию), а также с несовершенством статистической методологии расчетов финансовых результатов только в текущих ценах.

В 2000–2004 гг. продолжилось увеличение количества предприятий и организаций, хотя и несколько заниженными темпами: коэффициент отставания темпов роста в рассматриваемом периоде от темпов роста 1995–1999 гг. по экономике в целом составил 0,89, а по торговле – 0,8 (отставание на 11 и 20% соответственно).

В последние годы наблюдается также быстрый рост объемных показателей деятельности предприятий и организаций базовых секторов: среднегодовой темп увеличения ВВП составил 6,7%, а оборота розничной торговли – около 10%. В 2000–2004 гг. торговля опережала по темпам развития все другие базовые секторы экономики (в какой-то мере к ней приближается только строительство).

По отношению к некоторым ресурсным показателям (таким, как среднегодовая численность занятых в соответствующем секторе и его основные производственные фонды) ситуация весьма неоднородна: торговля продолжает наращивать ресурсы опережающими темпами, в то время как другие отрасли обеспечивают лишь небольшой их прирост (от 1,1 до 8,5% за последнее пятилетие, а сельское хозяйство даже сокращает занятость и выводит основные фонды).

Два из четырех интенсивных показателей качества функционирования секторов экономики (уровень производительности труда и фондоотдача) увеличивались высокими темпами. Одновременно произошло значительное снижение уровня рентабельности продукции: от 1,1 до 1,6 раза (за исключением торговли, где она увеличилась в 2,3 раза).

Из анализа динамики экстенсивных и интенсивных показателей качества функционирования секторов национальной экономики, относящихся к базовым, следует, что процесс адаптации этих столь разных отраслей к рыночным условиям наиболее успешно проходит в сфере розничной торговли. Вместе с тем и в данной отрасли накапливаются определенные диспропорции: между ростом основных фондов и среднегодовой численностью занятых, потребностями инновационного развития и инновационными ресурсами. Дисбаланс наблюдается и между параметрами развития сферы розничной торговли и наиболее важными базовыми элементами внешней среды, которые могут быть «выстроены» в следующую цепочку: реальные располагаемые денежные доходы населения → общий объем производства потребительских товаров в стране → производство пищевых продуктов и непродовольственных товаров → импорт потребительских товаров. Имеется достаточно оснований рассчитывать на то, что и в обозримом будущем розничная торговля, уверенно вошедшая в число базовых секторов национальной экономики, сохранит и укрепит свои передовые позиции, будет всемерно способствовать экономическому и социальному прогрессу в нашем обществе.

Целесообразно также рассмотреть динамику наиболее важных показателей развития сферы розничной торговли России и внешней среды ее функционирования за последние 14 лет (табл. 3).

Таблица 3

Показатели развития сферы розничной торговли России и среды ее функционирования в 1991–2004 гг., %[1]

Показатель	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	$\overline{T}_р$	Ранг[3]
Цепные темпы роста базовых показателей сферы розничной торговли																
ОРТ[2]	95	100	102	100	94	100	105	97	94	109	111	109	108	112	102,4	4
ТЗ[4]	88	47	90	71	90	94	105	59	121	102	101	99	108	110	89,2	1
ЧР	96	101	112	102	103	102	128	107	100	101	106	108	102	103	104,8	3
ПТ	99	99	91	98	91	98	82	91	94	108	105	101	106	109	97,8	7
РТ	…	23,3	15,6	2,0	9,8	0,5	2,7	2,6	4,9	18,5	12,9	8,9	9,8	11,5	94,2	11
РА	…	23,0	29,1	5,2	7,2	3,3	3,8	−4,7	3,0	7,5	6,5	5,4	7,0	9,6	93,0	12
Цепные темпы роста базовых показателей внешней среды																
ДД	83	53	116	113	85	101	106	84	88	112	109	111	115	108	97,0	9
ДР	69	38	113	134	119	120	109	66	121	110	111	109	110	111	98,4	5
ПП	92	82	86	79	97	96	102	95	111	112	105	104	107	106	97,6	8
ВТ	…	35	104	83	100	122	112	67	143	111	108	103	106	111	95,8	10
ДИ	…	66	139	187	128	113	99	65	108	107	113	112	110	111	108,4	2
ВВП	87	86	91	87	96	97	101	95	105	110	106	105	107	107	98,2	6

Примечания: [1] Рассчитано по: [2; 4; 5].

[2] ОРТ – оборот розничной торговли; ТЗ – товарные запасы; ЧР – численность работников; ПТ – производительность труда; РТ – рентабельность проданных товаров; РА – рентабельность активов; ДД – денежные доходы населения; ДР – денежные расходы населения на покупку товаров и услуг; ПП – объем продукции промышленности; ВТ – объем поставок отечественных потребительских товаров в розничную торговлю; ДИ – объем поставок по импорту в товарных ресурсах; ВВП – валовой внутренний продукт; $\overline{T}_р$ – среднегеометрический темп роста за период.

[3] Порядковый номер присвоен в соответствии с темпом роста.

[4] Положительной динамикой для ТЗ является их снижение, что учтено при ранжировании.

Основные выводы, которые могут быть сделаны в результате рассмотрения количественных и качественных показателей развития сферы розничной торговли и тесно связанной с нею внешней средой, сводятся к следующему.

1. Средний ранг цепных темпов роста экстенсивных и интенсивных показателей (соответственно показатели 1–3 и 4–6 в табл. 3), характеризующих развитие сферы розничной торговли, составляет 6,3, а аналогичный показатель по важнейшим параметрам внешней среды равен 6,8, т.е. всего на 0,5 ранговых позиций выше. Иными словами, среднегодовые темпы роста базовых показателей сферы розничной торговли и взаимосвязанных с ними показателей внешней среды различаются в рассматриваемом периоде незначительно.

2. Средний ранг цепных темпов роста экстенсивных показателей развития сферы розничной торговли (2,7) на 7,3 рейтинговых позиций ниже, чем средний ранг цепных темпов роста интенсивных показателей развития рассматриваемой сферы (10,0). Это свидетельствует о резком различии условий, формирующих экстенсивные и интенсивные показатели развития, о явном преобладании экстенсивных факторов роста торговых организаций.

3. Положительную динамику в целом за период реформ в сфере розничной торговли имела численность работников, занятых в отрасли (в целом

за 14 лет число занятых в этой сфере возросло на 92,8%, т.е. почти вдвое), и оборот розничной торговли, увеличившийся за период реформ на 39,1%[1].

4. Достаточно высокие места по темпам динамики за 14-летний период занимают показатели денежных доходов и денежных расходов населения, а также общего объема ВВП, изменение которых в целом корреспондировалось друг с другом[2].

5. Анализ показал, что динамика величины товарных запасов в системе розничной торговли (снижение в 4,9 раза за 1991–2004 гг.) весьма заметно отличалась от динамики объемов розничного товарооборота (рост за тот же период в 1,4 раза). Это объясняется ликвидацией дефицита товарных ресурсов, в результате которой отпала необходимость в накапливании излишних товарных запасов в розничной сети.

6. Обращает на себя внимание форсированный рост доли импорта в товарных ресурсах, которая за последние 13 лет возросла в 2,9 раза, что обусловлено, во-первых, объективной необходимостью расширения участия России в международном торговом обмене, а во-вторых, невысоким уровнем конкурентоспособности отечественных товаров на внутреннем рынке и невозможностью успешной реализации политики импортозамещения.

Анализ свидетельствует о том, что динамичное развитие сферы розничной торговли в трансформационный период является важным средством осуществления кардинальных социально-экономических преобразований в российском обществе. Сфера розничной торговли способствует удовлетворению запросов и ожиданий потребителей в товарах и услугах, повышению качества торгового обслуживания, созданию новых рабочих мест, росту эффективности использования денежных доходов населения, повышению адаптивности всей экономики к требованиям рынка. Быстрое развитие розничной торговли призвано также внести определенный вклад в удвоение ВВП нашей страны в ближайшее десятилетие.

Литература

1. *Россия* в цифрах (1996−2004 гг.): Крат. стат. сб. М., 1996–2004.

2. *Россия* в цифрах. 2005: Крат. стат. сб. М., 2005.

3. *Регионы* России. Социально-экономические показатели (1998−2003 гг.): Стат. сб. М., 1998–2004.

4. *Российский* статистический ежегодник. 2004: Стат. сб. М., 2004.

5. *Торговля* в России. 2003: Стат. сб. М., 2003.

* * * * *

[1] Отрицательная динамика абсолютного большинства рассматриваемых показателей обусловлена резким падением их уровня в первые 3–4 года рыночных реформ. Согласно расчетам в 1995–2004 гг. положительной динамики достигли 11 из 12 анализируемых показателей. Лишь показатель производительности труда в торговле сохранил отрицательную динамику: если за 1991–1994 гг. он снизился в 2,9 раза, то за 1995–2004 гг. – на 31%, или почти в 1,5 раза.

[2] В течение 1995–2004 гг. (за исключением кризисного 1998 г.) темпы прироста денежных доходов и расходов населения на товары и услуги опережали прирост ВВП. Это вызвано объективной необходимостью повышения доли заработной платы и других видов доходов российских граждан в создаваемом национальном продукте (эта доля вдвое–втрое ниже, чем в промышленно развитых странах).

Анатолий Евгеньевич Шевелёв

Кандидат технических наук, доцент, заведующий кафедрой бухгалтерского учета и финансов Южно-Уральского государственного университета

Миссия бухгалтерского учета на предприятии в условиях рыночной экономики

Эффективность функционирования бухгалтерской информационной системы на современном предприятии во многом определяется наличием основной (стратегической) цели и комплекса задач, которые должен решать бухгалтерский учет. При этом учет должен быть ориентирован на качественное информационное обеспечение процессов управления предприятием, направленных на достижение целей, стоящих перед ним, и вытекающих из его миссии.

В рыночной экономике бухгалтерская отчетность играет важнейшую роль, поскольку является единственным источником высококачественной и достоверной информации о финансовом состоянии предприятия, позволяющей внешним заинтересованным пользователям контролировать выполнение организацией своей миссии. Снабжая общественность такого рода информацией, бухгалтерский учет стал оказывать серьезное влияние не только на экономическую безопасность отдельного хозяйствующего субъекта, но и на безопасность его контрагентов и государства в целом. Это позволяет говорить о приобретении бухгалтерским учетом важной общественной роли, определяющей его миссию на предприятии.

С момента публикации работы Луки Пачоли «Трактат о счетах» вплоть до начала 30-х годов XX века главным пользователем бухгалтерской отчетности считался руководитель предприятия. В тот период очень часто функции руководителя выполнял сам собственник. Необходимости представлять финансовую отчетность каким-либо внешним пользователям у предприятия не было. Поэтому та внутренняя роль по обслуживанию интересов менеджмента, которую играл бухгалтерский учет, удовлетворяла как предприятие, так и общество. С конца XIX века с развитием банковского сектора экономики и акционерного капитала у бухгалтерской отчетности появились внешние пользователи, заинтересованные в состоянии дел на предприятии. Ими стали акционеры и кредитные организации. Поскольку они не принимают непосредственного участия в оперативном управлении деятельностью предприятия, то судить о его финансовом состоянии и результатах деятельности могут только

на основании бухгалтерской отчетности. Можно констатировать, что с этого момента возникла общественная потребность в бухгалтерской отчетности.

Однако в то время бухгалтерский учет не мог качественно выполнять свою общественную функцию. Объективной причиной было отсутствие общепризнанных принципов бухгалтерского учета и механизма их применения, а субъективной – поведение менеджмента, который был заинтересован в максимальной закрытости и необъективности бухгалтерской отчетности, что позволяло ему безнаказанно удовлетворять свои корыстные интересы, пользуясь отсутствием надежного механизма общественного контроля.

В начале XX века в разных странах государственные органы и бухгалтерская общественность стали все больше уделять внимания вопросам регулирования бухгалтерского учета, что было обусловлено быстрым распространением акционерного капитала. Кризисные события в США в 1929–1933 гг. подтолкнули как государство, так и общественные организации бухгалтеров в направлении закрепления на государственном уровне единых принципов и правил ведения бухгалтерского учета. Первым этапом на этом пути стало переосмысление цели бухгалтерского учета и назначения бухгалтерской отчетности. Под влиянием представителей финансовых кругов и фондовых бирж в качестве основных пользователей были признаны внешние, а среди них наиболее важными – акционеры (инвесторы) и кредиторы. При этом информационные потребности менеджеров начали считать производными от интересов внешних пользователей.

Таким образом, основной целью бухгалтерского учета стало информационное обслуживание экономических интересов общества, представителями которого являются внешние пользователи. Эта группа пользователей довольно многочисленна. Каждый из ее представителей имеет разную степень заинтересованности в отчетности. В свою очередь значимость внешних пользователей для предприятия также различна. Поэтому при создании бухгалтерской информационной системы возникают вопросы: на кого из пользователей следует ориентироваться при составлении отчетности и каково должно быть ее содержание?

При создании бухгалтерской информационной системы на предприятии необходимо исходить прежде всего из принципов и правил бухгалтерского учета, установленных государством и являющихся обязательными (рекомендуемыми) для применения хозяйствующими субъектами. В российском учете основными документами, регламентирующими ведение бухгалтерского учета, являются Федеральный закон «О бухгалтерском учете» и Положения по ведению бухгалтерского учета. В них определены основные задачи бухгалтерского учета: ориентация на формирование полной и достоверной информации для внешних и внутренних пользователей; предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации; выявление внутрихозяйственных резервов. Эти требования носят общий характер и направлены на решение главной задачи государственного регулирования – обеспечение экономической безопасности внутри государства путем установления единых принципов и правил составления бухгалтерской отчетности. Вместе с тем в документах не определены конкретные цели бухгалтерского учета в зависимости от особенностей организационно-правовой формы

хозяйствующего субъекта, специфики его финансово-хозяйственной деятельности, а также практически не урегулированы вопросы обработки учетной информации внутри предприятия.

Все это позволяет сделать однозначный вывод: государственное регулирование российского бухгалтерского учета направлено на реализацию его общественной функции путем установления общих правил и принципов учета. Прерогативой предприятия являются вопросы организации бухгалтерского учета внутри предприятия, а также широкая возможность управления содержанием финансовой отчетности. Такой порядок регулирования бухгалтерского учета характерен для многих экономически развитых стран и соответствует организации бухгалтерского учета в свете требований Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).

Логично предположить, что предприятие добровольно не будет генерировать и предоставлять дорогостоящую бухгалтерскую отчетность, специально адаптированную к информационным запросам всех возможных внешних пользователей. Налицо серьезный конфликт интересов двух сторон. Внешние пользователи, со своей стороны, желают получить как можно больше информации, но так как их интересы слишком разнообразны, то объем отчетности, которая могла бы удовлетворить всех, получается чрезмерным. Это требует больших дополнительных затрат со стороны предприятия, которые оно не желает нести, поскольку они наверняка не окупятся. В этих условиях предприятию приходится идти на компромисс, организуя системы бухгалтерского учета и финансового менеджмента таким образом, чтобы максимально полно удовлетворять финансовые интересы всех категорий пользователей для обеспечения благополучия компании. Достижение этой цели осложнено множественностью групп пользователей и, соответственно, их интересов. Перспективным вариантом решения проблемы представляется выявление одного из пользователей, финансовые решения которого в отношении предприятия имеют для последнего приоритетное значение. Предприятию выгодно удовлетворить в максимально полном объеме информационные потребности привилегированного пользователя, так как только в этом случае оно с высокой степенью вероятности может ожидать от него целенаправленных положительных действий. При этом должна быть принята гипотеза, согласно которой финансовая отчетность, ориентированная на информационные потребности привилегированного пользователя, также в приемлемой степени удовлетворяет все другие группы внешних пользователей.

Даже удовлетворяя потребности одного привилегированного пользователя, предприятие неизбежно сталкивается с проблемой экономической целесообразности затрат на подготовку отчетности. Это объясняется тем, что, с одной стороны, с увеличением объема и повышением качества информации в бухгалтерской отчетности существенно растет ее стоимость, а с другой – у руководства отсутствует полная уверенность в том, что затраты на повышение качества отчетности окупятся в будущем.

На практике объем и качество отчетности предприятия могут изменяться в широких пределах: от установленного законодательно-нормативными документами минимума до более высокого уровня, «от простейших финансовых количественных данных до сложных количественных и качественных сведе-

ний, которые можно найти в отчетах, совмещающих, по-видимому, бухгалтерский учет и паблик рилейшнз» [3. С. 150]. Поскольку окончательный выбор формата предоставляемой отчетности осуществляет предприятие, то это становится причиной возникновения неопределенности на данном этапе учетной работы. Суть неопределенности заключается в том, что правила составления отчетности, установленные сегодня, в будущем могут привести к ситуации, когда вариант отчетности, составленный по ним, не будет в полной мере соответствовать интересам пользователей.

В мировой учетной практике в качестве приоритетных внешних пользователей признаны инвесторы и кредиторы. Так, в ст. 10 раздела «Принципы подготовки и составления финансовой отчетности» МСФО приоритет отдан инвесторам, поскольку они «являются поставщиками капитала для компании; предоставление информации, удовлетворяющей их потребности, также будет удовлетворять большинство потребностей других пользователей финансовой отчетности» [2. С. 35]. Совет по разработке стандартов финансового учета (FASB) в США в SFAC 1 устанавливает, что «финансовая отчетность должна обеспечивать полезной информацией реальных и потенциальных инвесторов, кредиторов и других ее пользователей для принятия решений об инвестировании, кредитовании и др. Информация финансовой отчетности должна помочь реальным и потенциальным инвесторам, кредиторам и другим ее пользователям в определении сумм и сроков инвестиций, будущих поступлений денежных средств от дивидендов или процента, выручки от продаж, размера и срока погашения платежей за ценные бумаги или по ссудам» [6. С. 86]. Как видим, FASB смещает акцент в сторону инвесторов и кредиторов, видя в них основных пользователей.

В Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу указано, что перспективы развития бухгалтерского учета во многом определяются наличием заинтересованных пользователей, «нуждающихся в информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности, имеющих потребность и навыки ее использования при принятии экономических решений, в частности при определении направлений инвестирования капитала и анализе рисков, связанных с этим» [1]. Очевидно, речь идет о том, что в ближайшем будущем инвесторы должны стать в нашей стране приоритетными пользователями финансовой отчетности предприятий.

Значимость инвесторов для предприятия обусловлена тем, что они предоставляют средства для ведения его финансово-хозяйственной деятельности. К инвесторам относятся государство, юридические и физические лица. Их можно разделить на две группы: инвесторы-собственники и инвесторы-кредиторы. Вклады инвесторов-собственников формируют собственный капитал предприятия и составляют его уставный (складочный) капитал. Инвесторы-кредиторы, предоставляя предприятию свои ресурсы, образуют его заемный капитал. Сюда относятся, прежде всего, инвестиции кредитных организаций в виде кредитов, инвестиции прочих юридических и физических лиц в виде займов. Кроме того, крупные предприятия часто прибегают к краткосрочному и долгосрочному заимствованию денежных средств путем эмиссии долговых ценных бумаг – облигаций и векселей. С позиции предприятия эти инвестиции

признаются в учете в качестве краткосрочной или долгосрочной кредиторской задолженности.

В условиях рыночной экономики решения инвесторов и кредиторов непосредственно влияют на экономическую безопасность предприятия. Утрата ее может произойти вследствие ухудшения его финансового состояния, вызванного принятием решений:

инвесторами-собственниками по изъятию инвестиций из неэффективного, по их мнению, бизнеса;

инвесторами-кредиторами о непредоставлении своих средств предприятию;

кредиторами об инициировании процедуры банкротства предприятия-должника.

Решение о продаже или изъятии своей доли инвестиций собственники могут принимать самостоятельно при наличии достаточных, на их взгляд, причин. Для них побудительными мотивами могут служить снижение или отсутствие прибыльности предприятия, изменение конъюнктуры рынка, возможность вложить капитал в более прибыльный бизнес и др. Степень обоснованности этих причин оспорить в законодательном порядке нельзя, поскольку законодательство во всем мире однозначно защищает права собственников по свободному распоряжению своим имуществом. Поэтому правовой инструмент, позволяющий каким-либо образом влиять извне на такие решения инвесторов-собственников, сегодня отсутствует.

Продажа доли собственности, как правило, не влечет за собой отрицательных последствий, если она не вызвана проблемами в его деятельности. В случае убыточности предприятия продажа может привести не только к снижению его рыночной стоимости, но и к банкротству. Это касается и корпораций, чьи акции котируются на фондовых биржах.

Изъятие доли собственного капитала всегда имеет для предприятия негативные последствия, поскольку однозначно приводит к снижению его экономического потенциала. Это чревато для предприятия снижением объема деятельности, потерей рынка сбыта, сокращением рабочих мест и др. Если дальнейшие события будут развиваться по негативному сценарию, то результатом может стать либо изъятие капитала другими инвесторами, либо банкротство. В случае полного изъятия капитала предприятие ликвидируется.

Действия кредиторов также могут иметь не меньшее значение для безопасности предприятия. Согласно Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)» они имеют право в отношении предприятия инициировать процедуру банкротства, которая представляет собой эффективный механизм защиты прав кредитора. Действия, которые производятся в интересах кредиторов, могут привести либо к восстановлению платежеспособности предприятия (процедуры мирового соглашения, финансового оздоровления и внешнего управления), либо к его ликвидации (процедура конкурсного производства). Любая из этих процедур банкротства, даже если она не заканчивается ликвидацией предприятия, имеет серьезные отрицательные последствия не только для хозяйствующего субъекта, но и для его руководства и главного бухгалтера. Последние, как правило, теряют работу и могут испытывать серьезные трудности при дальнейшем трудоустройстве.

Инвесторы и кредиторы оценку эффективности своих вложений могут производить только на основе анализа информации о деятельности предприятия, предоставляемой им в бухгалтерской финансовой отчетности. Характер решений пользователей будет во многом определяться уровнем их доверия к отчетности предприятия. Если инвестор полностью доверяет финансовой отчетности, а ее анализ свидетельствует об успешных результатах деятельности предприятия, то свои вложения он будет считать удачными. Поэтому основной задачей бухгалтерской службы предприятия становится формирование отчетности, вызывающей доверие пользователей. Основой обеспечения доверия внешних пользователей служит одновременное соблюдение следующих условий:

1) бухгалтерская отчетность достоверно отражает финансовое состояние предприятия и результаты его деятельности;

2) бухгалтерская отчетность служит инвестору для принятия инвестиционных решений, поскольку гарантирует право адекватной оценки эффективности финансовых вложений.

В идеале инвестор-собственник и инвестор-кредитор должны быть уверены в том, что если они и потерпели неудачу при инвестировании своего капитала, то это обусловлено не качеством предоставленной отчетности, а ошибками в аналитической работе, либо другими объективными факторами.

Таким образом, в условиях современной экономики главное общественное предназначение бухгалтерского учета состоит в удовлетворении информационных потребностей таких значимых для предприятия внешних заинтересованных пользователей бухгалтерской информации, как инвестор и кредитор. При этом основная цель бухгалтерского учета на предприятии должна заключаться в обеспечении экономической безопасности предприятия в долгосрочной перспективе. Эти выводы позволяют сформулировать миссию бухгалтерского учета на коммерческом предприятии.

Миссию современного бухгалтерского учета на коммерческом предприятии следует рассматривать с двух позиций. С одной стороны, она заключается в обеспечении непрерывности деятельности предприятия путем всемерного удовлетворения общественных информационных потребностей инвесторов-собственников, инвесторов-кредиторов и кредиторов за счет предоставления им высококачественной бухгалтерской отчетности, обеспечивающей доверие перечисленных выше групп пользователей к состоянию дел на предприятии и являющейся полезной для принятия обоснованных инвестиционных решений, а с другой – она вытекает из необходимости обеспечения менеджмента предприятия высококачественной информацией для принятия управленческих решений, обеспечивающих соблюдение законодательства Российской Федерации, эффективное использование ресурсов, своевременное выявление внутрихозяйственных резервов и предотвращение отрицательных результатов финансово-хозяйственной деятельности. Такой подход вытекает из тенденций развития российского учета в направлении внедрения Международных стандартов бухгалтерской отчетности.

Инициатива по выбору миссии бухгалтерского учета на предприятии должна исходить от его высшего руководства. Ее практическая реализация предполагает активное и непосредственное участие руководства в организа-

ции учетной работы на предприятии, способствует конкретизации статуса бухгалтерской службы и повышению полезных качеств финансовой отчетности. Претворение в жизнь миссии бухгалтерского учета должно способствовать установлению эффективного взаимодействия предприятия с инвесторами и кредиторами, а также исключить принятие последними неблагоприятных решений в отношении предприятия.

Миссия бухгалтерского учета должна приниматься во внимание при организации бухгалтерской информационной системы на предприятии. При этом бухгалтерии придется столкнуться с рядом проблем, носящих объективный характер. Рассмотрим основные из них.

1. *Определение объема информации, подлежащей раскрытию основному пользователю*

Миссия бухгалтерского учета реализуется путем составления и последующего предоставления финансовой отчетности. При этом, прежде всего, решается главная задача – информационное обеспечение основного пользователя путем предоставления ему бухгалтерской отчетности. Существующий порядок законодательно-нормативного регулирования достаточно демократичен. Он ориентирует хозяйствующий субъект на самостоятельное определение своего основного внешнего пользователя, а также объема и содержания бухгалтерской информации, представляющей, по мнению предприятия, интерес для пользователя. Это дает возможность реализовать двойной подход к составлению отчетности: формальный и творческий. В первом случае предприятию достаточно снабдить пользователя информацией, содержание которой определяется выполнением требований бухгалтерского законодательства в минимально возможном объеме. Во втором случае хозяйствующий субъект ориентируется на удовлетворение информационных интересов пользователя в максимально возможном объеме, что дает возможность последнему принимать экономически обоснованные инвестиционные решения. Очевидно, что первый путь требует меньших затрат, но обеспечивает наименьшие шансы на благоприятные решения инвесторов. Поэтому предприятию в целях максимального привлечения инвестиций необходимо максимально полно использовать предоставленные ему бухгалтерским законодательством возможности по всестороннему раскрытию своего фактического финансового состояния и результатов деятельности.

2. *Конфликт информационных интересов между инвесторами-собственниками и инвесторами-кредиторами*

Как рассматривалось выше, стандартами МСФО и GAAP установлен приоритет информационных интересов инвесторов-собственников. Эту группу интересует характер использования ресурсов организации исключительно в целях получения дохода. В п. 49 раздела «Принципы подготовки и составления финансовой отчетности» МСФО под активами понимают «ресурсы, контролируемые компанией в результате событий прошлых периодов, от которых компания ожидает экономической выгоды в будущем» [2. С. 45]. И далее: «Будущая экономическая выгода, заключенная в активе – это потенциал, который войдет, прямо или косвенно, в поток денежных средств или эквивалентов денежных средств компании» [2. С. 46]. Как видно из опреде-

ления, в нем отсутствует важный для российского учета юридический критерий – обладание активом на праве собственности.

В мировой учетной практике преобладает экономический подход к формированию активов, для которого особенно важен факт контроля доходов от их использования в будущем. Поэтому в состав активов бухгалтерского баланса должно включаться только имущество, непосредственно участвующее в деятельности компании и способное принести доход в будущем. Причем неважно, принадлежит ли имущество организации на праве собственности или находится в ее хозяйственном ведении. При такой трактовке активов часть имущества, принадлежащего организации на праве собственности, может не подлежать отражению в бухгалтерском балансе, что в итоге приводит к снижению валюты баланса. Вместе с тем имущество, используемое на праве пользования, включается в баланс.

Такой порядок учета активов не совсем удовлетворяет инвестора-кредитора: с одной стороны, его устраивает сам факт наличия прибыли, но ее величина для него не имеет принципиального значения, а с другой – для него наиболее важным является наличие у заемщика имущества, принадлежащего ему на праве собственности, которое может служить обеспечением предоставляемых кредитором кредитов или займов. В результате в балансе, составленном по описанным выше правилам, отсутствует информация об имуществе, принадлежащем организации на праве собственности, но не используемом в целях получения доходов. Для удовлетворения основного экономического интереса инвестора-кредитора предприятию целесообразно предусмотреть в отчетности дополнительное раскрытие информации об имуществе, принадлежащем ему на праве собственности, но не включенном в состав активов.

Проиллюстрируем сказанное на примере сравнения особенностей учета основных средств согласно МСФО и российским стандартам. Эти стандарты одинаково определяют правила признания объектов основных средств в составе активов предприятия, исходя из характера их использования в целях производства (или управления) и их способности приносить доход в будущем. Однако противоречие между этими стандартами возникает по поводу дефиниции самого понятия «активы». Если в МСФО содержится четкое определение «активов», то в российских законодательно-нормативных документах оно отсутствует. Это вносит неопределенность в работу бухгалтера.

Среди российских специалистов сложилось мнение, что для устранения этой неопределенности целесообразно использовать допущение имущественной обособленности, сформулированное в п. 6 ПБУ 1/98 «Учетная политика предприятия»: «Активы и обязательства организации существуют обособленно от активов и обязательств собственников этой организации и активов и обязательств других организаций» [4]. Отсюда следует, что в состав активов предприятия включается только имущество, принадлежащее ему на праве собственности. Таким образом, ПБУ 1/98 устанавливает дополнительное условие для принятия основных средств к учету.

Результатом являются расхождения в бухгалтерской отчетности, составленной в соответствии с требованиями международных и российских стандартов. Например, основные средства, полученные в аренду, согласно

правилам МСФО будут включены в активы предприятия и увеличат итог баланса, а по российским стандартам они должны быть отражены за балансом.

Очевидно, что предприятию необходимо в учетной политике определить порядок учета вышеуказанного имущества. Качество принятого решения будет зависеть от квалификации бухгалтерских кадров, поскольку оно будет основано на широком использовании профессионального суждения для разделения имущества на включаемое и не включаемое в баланс. Об особенностях учета такого имущества следует сообщить пользователям в пояснительной записке при предоставлении бухгалтерской отчетности.

3. *Разнообразие информационных потребностей инвесторов-собственников*

Как отмечалось выше, стандарты МСФО и GAAP регламентируют порядок составления отчетности для инвесторов крупных акционерных предприятий – корпораций, размещающих свои ценные бумаги на фондовых биржах. Корпорация представляет собой фирму, существующую юридически независимо от своих собственников (акционеров), произведших вклады в виде акционерного капитала. Аналогом корпорации в нашей стране является открытое акционерное общество. Поскольку акции на фондовом рынке может приобрести неограниченный круг лиц, то содержание финансовой отчетности должно быть ориентировано на неопределенный состав заинтересованных пользователей отчетности (акционеров, инвесторов-собственников). Подавляющее большинство акционеров открытого акционерного общества могут иметь свободный доступ только к открытой финансовой отчетности. Это вытекает из ст. 91 Федерального закона «Об акционерных обществах», которая обязывает общество предоставить доступ к внутренним документам бухгалтерского учета лишь только акционерам, имеющим «в совокупности не менее 25% голосующих акций общества» [6]. Основная задача финансовой отчетности – убедить акционеров, существующих и потенциальных, в выгодности инвестирования своих средств в ценные бумаги данного общества.

Если открытое акционерное общество не имеет акций, котирующихся на фондовой бирже, то главная задача бухгалтерской отчетности – обеспечить информацией существующих акционеров. В этом случае круг акционеров более стабилен. Объем отчетности может быть меньше, чем в предыдущем случае. Это относится и к другим организационно-правовым формам: закрытому акционерному обществу, обществам с ограниченной и дополнительной ответственностью.

Можно сделать вывод: с точки зрения большинства организаций существующий порядок регламентации бухгалтерского учета в Российской Федерации, когда все организации (за исключением малых) должны представлять финансовую отчетность в едином формате, не всегда отвечает интересам предприятия и его инвесторов-собственников. Для предприятия увеличение объема отчетности влечет за собой рост затрат на ее формирование, что будет оправдано только в случае востребованности информации пользователями.

Для инвесторов-собственников увеличение объема и повышение качества информации способствуют принятию обоснованных инвестиционных решений. Очевидно, что уровень организации бухгалтерского учета на предприятии будет определяться не только соблюдением норм бухгалтерских

стандартов, но и наличием экономически грамотных пользователей. Как показывает российская практика, отсутствие таких пользователей лишает руководство предприятия прямой заинтересованности в управлении работой бухгалтерии. Это объясняется отсутствием влияния качества бухгалтерской отчетности на решения собственника как в отношении инвестиций в предприятие, так и в отношении судьбы руководства. Невмешательство руководства и отсутствие реальных санкций со стороны государства за нарушение порядка ведения бухгалтерского учета приводит к минимизации бухгалтерской работы на предприятии. При этом бухгалтерия ориентируется на максимально возможное использование норм налогового законодательства для целей бухгалтерского учета, а требования Положений по бухгалтерскому учету выполняются формально.

Как определено в Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, дальнейшее реформирование бухгалтерского учета в РФ невозможно без наличия «достаточного числа пользователей, нуждающихся в информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности, имеющих потребность и навыки ее использования при принятии экономических решений, в частности при определении направлений инвестирования капитала и анализе рисков, связанных с этим» [1].

4. *Степень участия руководства в управлении бухгалтерским учетом на предприятии*

Руководство предприятия должно принимать активное участие в определении миссии бухгалтерского учета, поскольку от его решения зависит роль бухгалтерского учета в системе управления предприятием. Если руководство самоустраняется от определения целей и задач бухгалтерского учета, то порядок ведения учета автоматически возлагается на бухгалтерию. В результате роль бухгалтерского учета в управлении предприятием становится ничтожной. К сожалению, сегодня эту ситуацию мы наблюдаем на большинстве предприятий России.

Для того чтобы бухгалтерский учет занял надлежащее место в системе управления предприятием, его руководитель должен неформально возглавить работу по созданию бухгалтерской информационной системы, начиная с определения ее миссии, роли и места в управлении предприятием. При этом менеджмент должен четко выявить группы внешних пользователей, подготовка информации для которых, по его мнению, является приоритетным направлением в работе бухгалтерии. Определить таких пользователей и объем предоставляемой им информации может только руководство предприятия, исходя из стоящих перед бизнесом задач. Это очень важно, поскольку в отсутствие таких пользователей бухгалтерская информация будет не востребована, и, следовательно, исходя из принципа экономичности она не должна формироваться в бухгалтерском учете. Если руководство не определит группы заинтересованных пользователей бухгалтерской информации и объемы предоставляемой им информации, то бухгалтерия будет вынуждена выполнять формально требования регулирующих документов, исходя из критерия минимизации затрат на подготовку такой информации.

Особенностью современного бухгалтерского учета является усиление его роли в процессе достижения непрерывности деятельности хозяйствующего субъекта. Это связано с тем, что одним из новых и достаточно эффективных инструментов управления экономической безопасностью предприятия стало широкое использование методов бухгалтерского учета, позволяющих предприятию обеспечить не только сохранение существующих инвестиций, но и способствовать их притоку в будущем. Для этого на предприятии должна формироваться миссия бухгалтерского учета, предопределяющая такую организацию бухгалтерской информационной системы, которая была бы способна обеспечить безопасные условия ведения бизнеса.

Литература

1. *Концепция* развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу / Утв. Приказом Минфина РФ № 180 от 1 июля 2004 г.

2. *Международные* стандарты финансовой отчетности. М.: Аскери-АССА, 1999.

3. *Мэтьюс М.Р., Перера М.Х.Б.* Теория бухгалтерского учета: Учебник: Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. М.: Аудит; ЮНИТИ, 1999.

4. *Учетная* политика организации: Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 1/98 / Утв. Приказом Минфина РФ № 60н от 9 декабря 1998 г.

5. *Об акционерных* обществах: Федеральный закон № 208-ФЗ от 26 декабря 1995 г.

6. *Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф.* Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 1997.

* * * * *

Ирина Георгиевна Горловская

Кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского

Рынок финансовых услуг как часть рынка ценных бумаг в России

Традиционно считается, что рынок ценных бумаг (РЦБ) является разновидностью финансового рынка [1. С. 192]. Большинство авторов рассматривают рынок ценных бумаг с точки зрения его экономического содержания как систему отношений по поводу перераспределения созданной стоимости при помощи особых финансовых инструментов [3. С. 14; 9. С. 45]. В то же время существующий институциональный подход позволяет определить РЦБ как совокупность субъектов, поставляющих и потребляющих финансовые услуги в целях получения финансовых ресурсов и/или доходов, а следовательно, выделять в рамках рынка ценных бумаг рынок финансовых услуг. И здесь нет противоречия, поскольку рынок ценных бумаг как сложное многоуровневое явление может рассматриваться с разных сторон, что дает целостное представление о нем. Кроме того, такой подход позволяет четко классифицировать сегменты и области современного финансового рынка и рынка ценных бумаг.

Рынок ценных бумаг и рынок финансовых услуг являются разноуровневыми понятиями, которые в экономической литературе обычно анализируются отдельно. При этом в большинстве работ рынок финансовых услуг рассматривается в контексте исследования банковского сектора экономики.

В ходе раскрытия понятия «финансовая услуга» в отечественной экономической литературе четко прослеживаются два подхода: как деятельность (процессуальный подход) и как результат (содержательный подход). Согласно первому под услугами понимают «целесообразную деятельность людей, в результате которой удовлетворяются какие-либо потребности» [2. С. 5]. Эта точка зрения закреплена в России законодательно. Так, в соответствии с Федеральным законом «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг» под финансовой услугой понимается деятельность, связанная с привлечением и использованием денежных средств юридических и физических лиц [8. Ст. 3]. Финансовые услуги предоставляют финансовые организации, к которым относятся юридические лица, осуществляющие это на основании соответствующей лицензии. К ним относятся: кредитные организации, страховые организации, профессиональные участники рынка ценных бумаг, негосу-

дарственные пенсионные фонды, управляющие компании, лизинговые компании, кредитные потребительские союзы.

Сторонники второго подхода считают, что услуга – это «продукт труда, полезный эффект которого выступает не в форме вещи, а в форме деятельности, направленной на вещь и (или) на человека» [7. С. 9]. Акцент в этом определении делается на отличие услуги от традиционного товара. В качестве результата деятельности услуга обладает следующими признаками: полезностью, способностью удовлетворять различные потребности; она неосязаема, неотделима от источника (производителя услуги), несохраняема, т.е. существует только в процессе своего производства, а следовательно, носит срочный характер, неоднородна по качеству, имеет количественную оценку (цену).

Любой процесс нацелен на конкретный результат, который может быть положительным или отрицательным. Поэтому указанные подходы рассматривают услугу в динамике и статике, т.е. ее различные стороны.

Экономический смысл финансовой услуги заключается «в обеспечении перераспределения финансового материала и превращении его в финансовые ресурсы» [5. С. 70] за счет профессиональных действий финансовых посредников для достижения финансовых целей субъектов финансового рынка. (Согласно общепринятой точке зрения «финансовые ресурсы – фонды денежных средств, находящиеся в распоряжении государства, предприятий, организаций, созданные в процессе распределения и перераспределения совокупного общественного продукта и национального дохода» [4. С. 447].) Финансовая цель – это потребность либо в получении дополнительных финансовых ресурсов для пользования ими в течение определенного времени на определенных условиях, либо в получении дополнительных денежных доходов, либо в сохранении сбережений, либо в обеспечении прав собственности на ресурсы, либо в создании условий для обмена товарами и т.д.

С учетом особенностей организации деятельности по предоставлению финансовых услуг необходимо различать:

финансовый продукт – взаимосвязь организационных, технологических, информационных, экономических, юридических, документально закрепленных действий, определяющих основные характеристики (свойства, параметры) услуги и способ ее предоставления (оказания);

финансовую операцию – последовательные согласованные действия, предпринимаемые с целью оказания финансовой услуги;

финансовое обслуживание – совокупность действий, операций, совершаемых для оказания финансовой услуги финансовыми посредниками.

Потребность в услуге непрофессиональных участников финансового рынка, обусловленная их финансовыми целями, лежит в основе разработки финансового продукта финансовым посредником. Он осуществляет финансовые операции по оказанию финансовой услуги. Полученная непрофессиональным субъектом финансовая услуга финансового рынка удовлетворяет его потребность, за что он платит финансовому посреднику.

Таким образом, рассмотренные элементы являются обязательными в системе финансового обслуживания.

Финансовые посредники оказывают разнообразные финансовые услуги. В зарубежной экономической литературе принято выделять финансовых

посредников трех типов: депозитный тип (коммерческие банки, сберегательно-кредитные ассоциации, взаимные сберегательные банки, кредитные союзы); контрактно-сберегательный тип (компании по страхованию жизни и имущества, пенсионные фонды); инвестиционный тип (взаимные фонды (или паевые, или открытые инвестиционные), траст-фонды, инвестиционные компании закрытого типа (или закрытые инвестиционные фонды) [6. С. 150]. Эта позиция, базирующаяся на нормах законодательства, принятых в зарубежных странах, с существенными оговорками может быть применена и к отечественному финансовому рынку.

На наш взгляд, финансовых посредников логично разделить на два вида. Первый вид финансового посредничества связан непосредственно с аккумулированием временно свободных финансовых ресурсов и передачей их субъектам, нуждающимся в этих ресурсах. Такие посредники формируют целевые денежные фонды, часть из которых имеет статус юридического лица. Примерами такого вида посредников являются кредитные и страховые организации, акционерные инвестиционные фонды. Второй вид финансовых посредников представлен институтами, обеспечивающими условия перераспределения. К ним можно отнести фондовые и валютные биржи, депозитарии, брокеров и дилеров.

Общими чертами финансовых посредников являются:

жесткие ограничения на сферу деятельности (исключительность деятельности на определенном финансовом рынке) и совмещение видов деятельности;

разрешительный характер деятельности (наличие соответствующих лицензий);

соблюдение нормативов и стандартов деятельности;

особые требования к персоналу;

возможность саморегулирования некоторых аспектов деятельности;

жесткий контроль со стороны государства за соблюдением установленных правил.

Соответственно, финансовые услуги можно разделить на два типа: 1) услуги, предоставление которых сопровождается движением финансовых ресурсов; 2) услуги, предоставляемые без указанного движения (хранение ценных бумаг, перерегистрация прав собственности на ценные бумаги, предоставление услуг по организации торговли ценными бумагами).

Потребителями финансовых услуг выступают государство, юридические и физические лица. Особо выделяются эмитенты ценных бумаг, субъекты внешнеэкономической деятельности, застрахованные лица, поскольку их финансовые ресурсы зависят от качественных и количественных показателей финансового рынка и степени развития финансового посредничества. Эмитент ценных бумаг путем эмиссии получает финансовые ресурсы либо на временной, возвратной, либо на постоянной основе. Передавая для продажи выпуск ценных бумаг посредникам, он получает одновременно услугу и финансовые ресурсы. Материальной основой является особый товар – ценная бумага. Субъекты внешнеэкономической деятельности, обменивая валюту, получают в результате оказания услуги финансовые ресурсы в необходимой денежной форме. Материальной основой в данном примере выступают де-

нежные средства в наличной или безналичной форме. В сфере страхования получение финансовых ресурсов застрахованным лицом зависит от наступления страхового случая, поэтому здесь получение финансовой услуги не всегда сопровождается возвратом денежных средств. При наступлении страхового случая материальной основой финансовой услуги выступают денежные страховые взносы.

Потребители финансовых услуг одновременно являются и донорами, и реципиентами финансовых ресурсов. Это означает, во-первых, вторичность рынка финансовых услуг по отношению к производству и традиционному товарному рынку, а во-вторых, сложную внутреннюю соподчиненность его отдельных элементов. Финансовые цели потребителей финансовых услуг могут быть вторичными по отношению к целям их основной деятельности (например, получение дохода от размещения временно свободных денежных средств), а могут непосредственно вытекать из целей основной деятельности (эмиссия акций или облигаций для привлечения финансовых ресурсов, обеспечивающих основную деятельность). На наш взгляд, финансовые цели потребителей финансовых услуг могут быть взяты за основу деления финансового рынка на ресурсный и доходный.

Поскольку рынок ценных бумаг представляет собой разновидность финансового рынка, то все вышеизложенное относится к РЦБ. Однако специфика рынка ценных бумаг и требования системного подхода предполагают необходимость выявления особенностей элементов РЦБ в их взаимосвязи и взаимозависимости. Поэтому целесообразно рассмотреть характеристики рынка ценных бумаг.

Предметом рынка ценных бумаг являются перераспределительные отношения (процессы) в стоимостной форме, а его объектом – ценные бумаги (финансовые инструменты, имеющие строгую регламентацию по форме, содержанию, правилам выпуска и обращения) и финансовые услуги, обеспечивающие перераспределение. Цель РЦБ – наделение финансовыми ресурсами субъектов, нуждающихся в таких ресурсах. От цели РЦБ следует отличать цели субъектов рынка ценных бумаг, которыми выступают государство, физические и юридические лица. Субъекты РЦБ делятся на тех, которые обладают в избытке в конкретный момент финансовым материалом, и тех, кто в нем нуждается, т.е. субъектами финансового рынка выступают владельцы излишков потенциальных финансовых ресурсов (доноры) и потребители, нуждающиеся в дополнительных финансовых ресурсах (реципиенты). Цель реципиентов заключается в получении финансовых ресурсов для реализации конкретных целей, а целью доноров является получение дохода от размещения денежных средств. Реципиенты и доноры могут находиться в тесной взаимосвязи в процессе передачи-получения финансовых ресурсов, а могут действовать через посредников. Такие посредники называются профессиональными участниками рынка ценных бумаг. Именно они предоставляют непрофессиональным субъектам услуги, обеспечивающие удобство и безопасность процесса перераспределения.

Среди лиц, оказывающих финансовые услуги на российском рынке ценных бумаг, можно выделить две группы.

В первую группу включены профессиональные участники РЦБ, предусмотренные Законом Российской Федерации «О рынке ценных бумаг». К ним относятся юридические лица, осуществляющие следующие виды деятельности: брокерская, дилерская, депозитарная, клиринговая деятельность, деятельность по управлению ценными бумагами, деятельность по организации торговли ценными бумагами, деятельность по ведению реестров владельцев ценных бумаг. Поскольку деятельность на рынке ценных бумаг сопряжена с высокими рисками, профессиональные участники обязаны иметь лицензию ФСФР на соответствующий вид деятельности. Законодательство Российской Федерации предусматривает три вида лицензий для профессиональных участников: лицензия фондовой биржи, лицензия на ведение реестров владельцев ценных бумаг, лицензия профессионального участника.

Ко второй группе логично отнести субъекты, которые профессионально работают на рынке ценных бумаг, совмещая эту деятельность с деятельностью на других сегментах финансового рынка: страховые организации, негосударственные пенсионные фонды, деятельность которых также подлежит обязательному лицензированию.

В основе приведенной классификации лежат нормы действующего законодательства.

С содержательной точки зрения субъекты, оказывающие финансовые услуги на РЦБ, разделяются на следующие группы (см. таблицу).

Группировка субъектов российского рынка ценных бумаг с учетом типов финансовых услуг

Субъекты, оказывающие услуги, сопровождаемые движением финансовых ресурсов	Субъекты, оказывающие услуги, обеспечивающие движение финансовых ресурсов
Дилеры	Депозитарии
Брокеры	Независимые регистраторы
Управляющие ценными бумагами	Клиринговые организации
Инвестиционные фонды	Управляющие ценными бумагами
Страховые организации	Фондовые биржи
Негосударственные пенсионные фонды	Организаторы торговли ценными бумагами

Субъекты, включенные в первую группу, используют различные инструменты и механизмы перераспределения, однако их объединяет то, что они трансформируют финансовый материал в финансовые ресурсы. Этим перераспределением заняты субъекты второй группы: они обеспечивают условия относительно безрискового перераспределения; учитывают права на финансовые инструменты, с помощью которых происходит перераспределение; способствуют реализации прав, которые декларированы самим существованием финансовых инструментов.

Финансовые услуги на РЦБ подразделяются на базовые и дополнительные. Базовые финансовые услуги вытекают из экономической природы деятельности оказывающих их субъектов. В силу специфики финансовых отношений как отношений императивных они закреплены законодательно. Базовые финансовые услуги подразделяются на основные и производные: 1) основные услуги отражают специфику деятельности финансового посредника на РЦБ; их предоставление является обязательным; 2) производные услуги непосредственно вытекают из основных и представляют собой элемент базовой части

системы финансового обслуживания, обеспечивают его процесс. Производные финансовые услуги не всегда носят обязательный характер. Финансовый посредник самостоятельно решает, оказывать эти услуги или нет.

К базовым услугам на рынке ценных бумаг относятся услуги посреднического характера (при купле-продаже ценных бумаг), консультационного характера, услуги по организации торговли ценными бумагами, расчетно-клиринговые услуги, учетные услуги (по учету прав на ценные бумаги и прав, закрепленных ценными бумагами), услуги по доверительному управлению ценными бумагами.

Дополнительные финансовые услуги – это услуги, разрешенные или не запрещенные законодательством, но не отражающие особенности финансово-экономической деятельности финансового посредника. Они включают, во-первых, услуги, существование которых обусловлено необходимостью оказания базовых услуг, т.е. сопутствующие (специфические услуги); во-вторых, услуги, которые финансовый посредник может оказывать параллельно базовым и которые обеспечивают удобство клиенту и приносят дополнительные доходы финансовому посреднику, т.е. независимые от базовых услуг (неспецифические).

Возможность сочетания различных видов услуг позволяет разрабатывать разнообразные финансовые продукты.

Особенностью российского рынка ценных бумаг является то, что в качестве профессиональных участников могут выступать кредитные организации – коммерческие банки и небанковские кредитные организации.

Услуги посреднического характера при купле-продаже ценных бумаг оказывают брокеры. Они продают и покупают ценные бумаги по заказу своих клиентов – физических и юридических лиц на основе возмездных договоров, в том числе договоров поручения и комиссии. Брокер выступает в качестве агента, сводящего продавца и покупателя ценных бумаг. Брокер может выступать посредником как при размещении ценных бумаг, так и при их обращении. В первом случае клиентом брокера выступает эмитент ценных бумаг, поручающий разместить ценные бумаги нового выпуска. Такая услуга называется андеррайтингом. Во втором случае брокер покупает и продает ценные бумаги на вторичном рынке либо от имени и за счет клиента, либо от своего имени и за счет клиента.

Дилер на РЦБ также обеспечивает движение ценных бумаг от продавцов к покупателям, однако это движение осуществляется с разрывом во времени, так как дилер покупает и продает ценные бумаги от своего имени, т.е. выступает в качестве принципала. Дилерской деятельностью является совершение сделок купли-продажи ценных бумаг от своего имени и за свой счет путем публичного объявления цен покупки и/или продажи определенных ценных бумаг с обязательством покупки и/или продажи этих ценных бумаг по ценам, объявленным лицом, осуществляющим такую деятельность.

Услуги по организации торговли ценными бумагами оказывают фондовые биржи и организаторы торговли ценными бумагами. Эти институты предоставляют услуги другим юридическим лицам – профессиональным участникам, имеющим лицензии на брокерскую, дилерскую деятельность и деятельность по управлению ценными бумагами. Фондовые биржи и организаторы торговли ценными бумагами обеспечивают гласность проведения торгов, объ-

ективное ценообразование, раскрытие информации о ценных бумагах, гарантируют исполнение сделок.

Организованная торговля ценными бумагами является наиболее безопасной торговлей с точки зрения рисков РЦБ, потому что исполнение сделок обеспечивают расчетные депозитарии и расчетно-клиринговые организации, предоставляющие расчетно-клиринговые услуги. Первые предоставляют участникам фондовых бирж и организаторов торговли услуги по хранению ценных бумаг, предназначенных для торговли, обеспечивают переход прав на купленные ценные бумаги; вторые предоставляют услуги по обеспечению своевременных расчетов. Для обеспечения исполнения сделок с ценными бумагами, в отношении которых осуществляется клиринг, и снижения рисков ликвидности, системных рисков и рисков неисполнения сделок с ценными бумагами клиринговая организация формирует гарантийный фонд.

Учетные услуги предоставляют независимые регистраторы и депозитарии. Учет прав по ценным бумагам в России возложен на реестродержателей (независимых регистраторов), которые ведут реестры владельцев ценных бумаг, для чего осуществляют сбор, фиксацию, обработку, хранение и предоставление данных, составляющих систему ведения реестра владельцев ценных бумаг. Каждый эмитент заключает договор только с одним независимым регистратором, который предоставляет ему реестр владельцев (список) для проведения общего собрания акционеров, для выплаты доходов по ценным бумагам и др. Независимые регистраторы предоставляют услуги как эмитенту, так и инвесторам (зарегистрированным лицам в реестре): осуществляют сбор и хранение информации о владельцах ценных бумаг эмитента в электронном виде и на бумажных носителях; открывают эмитенту и ведут эмиссионный и лицевой счета; перерегистрируют права собственности; учитывают факты обременения ценных бумаг; выдают информацию из реестра; предоставляют выписки и справки из системы ведения реестра; организуют проведение общих собраний акционеров; рассылают бюллетени; рассчитывают годовые и промежуточные дивиденды; выполняют функции счетной комиссии; организуют выплату доходов, оказывают консультационные услуги.

Услуги по хранению сертификатов ценных бумаг и/или учету и переходу прав на ценные бумаги в мировой практике предоставляют владельцам ценных бумаг кастодиальные депозитарии. Они открывают каждому инвестору (клиенту, депоненту) счет депо, на котором хранят все их ценные бумаги. Клиентом (депонентом) депозитария может быть юридическое или физическое лицо, которому ценные бумаги принадлежат на праве собственности или ином вещном праве (владелец ценных бумаг), а также другой депозитарий, в том числе выступающий в качестве номинального держателя ценных бумаг своих клиентов. Депозитарии предоставляют инвесторам дополнительные услуги, содействующие реализации владельцами ценных бумаг их прав по ценным бумагам, включая право на участие в управлении акционерными обществами, на получение дивидендов, доходов и иных платежей по ценным бумагам.

Депозитарии в каждой стране связаны между собой междепозитарными связями, что обеспечивает перевод ценных бумаг от продавца к покупателю. В системе ведения реестров депозитарии регистрируются номинальными

держателями ценных бумаг в целях обеспечения контроля за сохранностью ценных бумаг каждого выпуска со стороны независимых реестродержателей. Депозитарии и независимые реестродержатели во взаимосвязи образуют учетную систему рынка ценных бумаг государства.

На отечественном РЦБ услуги по доверительному управлению могут предоставлять брокеры и дилеры при условии получения дополнительной лицензии на управление ценными бумагами, а также специализированные управляющие компании. Совмещение деятельности по доверительному управлению с брокерской или дилерской позволяет управлять только портфелями ценных бумаг отдельных клиентов. Специализированные управляющие компании имеют право управлять портфелями коллективных инвесторов (инвестиционными фондами, негосударственными пенсионными фондами).

Все профессиональные участники РЦБ имеют право предоставлять клиентам услуги консультационного характера, в том числе услуги по раскрытию информации в рамках своих основных функций.

Особого рода услуги могут оказывать брокеры и дилеры. Им разрешено выступать в качестве финансового консультанта, обеспечивающего подготовку проспекта ценных бумаг, контроль за проведением размещения ценных бумаг, мониторинг раскрытия эмитентом информации в соответствии с действующим законодательством.

Таким образом, несмотря на то, что предметом рынка ценных бумаг и рынка финансовых услуг являются перераспределительные отношения (процессы) в стоимостной форме, они не являются идентичными понятиями. Это объясняется тем, что они по-разному характеризуют процесс перераспределения финансового материала и финансовых ресурсов с объектной (содержательной) и субъектной (институциональной) точки зрения.

С содержательной точки зрения рынок ценных бумаг делится на рынок финансовых инструментов, имеющих строгую регламентацию по форме, содержанию, правилам выпуска и обращения, и рынок финансовых услуг в той части, в которой он обслуживает эмиссию ценных бумаг и их обращение. В то же время рынок финансовых услуг выходит за рамки рынка ценных бумаг и распространяется на другие разновидности финансовых рынков (денежный, кредитный, валютный, страховой). С точки зрения субъектов, на РЦБ (помимо государства) действуют эмитенты ценных бумаг, инвесторы и профессиональные участники. Участниками рынка финансовых услуг выступают указанные лица лишь в той мере, которая касается: 1) учета прав и перехода прав на ценные бумаги; 2) учета прав, вытекающих из самих ценных бумаг; 3) обеспечения условий торговли ценными бумагами; 4) формирования и управления портфелями ценных бумаг; 5) информационного и консультационного обслуживания.

Однако финансовые услуги на российском РЦБ могут предоставлять как организации, специализирующиеся на этих услугах, так и организации, осуществляющие свою основную деятельность на других сегментах финансового рынка (например, кредитные организации, управляющие негосударственными пенсионными фондами). Поэтому финансовые продукты, предлагаемые на рынке финансовых услуг могут сочетать разнообразные характеристики (свойства, параметры) для удовлетворения потребностей клиентов.

Литература

1. *Рынок* ценных бумаг: Учебник / Под ред. В.А. Галанова, А.И. Басова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2001.

2. *Аванесова Г.А.* Сервисная деятельность: историческая и современная практика, предпринимательство, менеджмент: Учеб. пособие. М.: Аспект Пресс, 2004.

3. *Белых Л.П.* Основы финансового рынка. М.: Финансы; ЮНИТИ, 1999.

4. *Большой* экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. М.: Фонд «Правовая культура», 1994.

5. *Горловская И.Г.* Финансовый рынок как превращенная форма экономических отношений // Вестник Омского университета. Сер. «Экономика». 2003. № 3.

6. *Долан Э.Дж. и др.* Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика: Пер. с англ. / Под общ. ред. В. Лукашевича. Л., 1991.

7. *Стаханов В.Н., Стаханов Д.В.* Маркетинг в сфере услуг: Учеб. пособие. М.: Экспертное бюро, 2001.

8. *О защите* конкуренции на рынке финансовых услуг: Федеральный закон от 23 июня 1999 г. № 117-ФЗ.

9. *Царихин К.С.* Рынок ценных бумаг: Учеб.-практ. пособие: В 4 ч. М.: Изд. дом «Социальные отношения», 2002. Ч. 1.

* * * * *

Юлия Эдуардовна Слепухина

Кандидат экономических наук, доцент кафедры ценных бумаг, корпоративных финансов и инвестиций Уральского государственного экономического университета

Принципы формирования собственного капитала страховой организации и его значение для регулирования уровня финансовой устойчивости

Под устойчивостью хозяйства (народного в целом, его значительной части или отдельной организации) понимается способность хозяйства сохранять нормальное состояние при малых и преимущественно случайных изменениях в его деятельности. Финансовая устойчивость предприятия является своеобразным зеркалом стабильно образующегося превышения доходов над расходами, поскольку отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению. Определение границ финансовой устойчивости предприятий относится к числу наиболее важных экономических проблем в условиях перехода к рынку, ибо недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятий и отсутствию у них средств для развития производства, а избыточная будет препятствовать развитию, отягощая затраты предприятиям излишними запасами и резервами. Следовательно, финансовая устойчивость должна характеризоваться таким состоянием финансовых ресурсов, которое соответствует требованиям рынка и отвечает потребностям развития предприятия.

Вопросы обеспечения финансовой устойчивости страховых организаций имеют важное значение для успешного развития и стабильности страхового предпринимательства. Однако если руководство большинства производственных предприятий знает, когда и сколько нужно платить своим деловым партнерам, в каком размере и в какие сроки следует погасить кредит и уплатить по нему проценты, то страховщику сроки и размеры своих обязательств известны лишь в вероятных терминах (действует система трансферта риска). В силу этого в страховой деятельности важна не просто способность организации платить по обязательствам, а способность выполнять их при любом неблагоприятном изменении ситуации, при самом худшем для страховщика стечении обстоятельств.

В соответствии с Федеральным законом «Об организации страхового дела в РФ» гарантиями обеспечения финансовой устойчивости страховщика являются экономически обоснованные страховые тарифы; страховые резервы, достаточные для исполнения обязательств по договорам страхования, соцстрахования, перестрахования, взаимного страхования; собственные средства; перестрахование. Страховые резервы и собственные средства страховщика должны быть обеспечены активами, соответствующими требованиям диверсификации, ликвидности, возвратности и доходности.

Для гарантий достаточно надежной страховой защиты необходимо наличие соответствующих средств, используемых для того, чтобы проводить страховые выплаты. Разграничение этих расходов и выплат по времени требует достаточного размера собственного капитала, который гарантирует дальнейшее существование страхового предприятия. Попытка достичь этих гарантий возможна при наличии двух компонентов: оптимального размера и структуры собственного капитала и достаточных страховых резервов.

К составным элементам собственного капитала страховщика относятся уставный капитал, резервный фонд, сформированный за счет прибыли, и нераспределенная прибыль. В ряде случаев к собственным средствам можно отнести сформированные за счет чистой прибыли страховщика фонд потребления и фонд накопления. Общим для них является то, что они свободны от каких-либо внешних обязательств, поэтому в зарубежной практике их принято называть «свободные резервы» или «резервы платежеспособности» (маржа).

Собственный капитал формируется из двух источников: взносов учредителей и прибыли, получаемой в результате деятельности страховщика, и отражается в первом разделе пассива баланса.

Формирование собственного капитала осуществляется путем внесения взносов учредителей и последующего пополнения из прибыли от страховой деятельности, доходов от инвестирования средств, а также путем увеличения доли учредителей и дополнительного выпуска акций (эмиссия).

Уставный капитал страховой организации формируется из вкладов в денежной форме его участников-учредителей за счет индивидуального взноса (частная компания) либо за счет группового вложения членами акционерного общества.

В соответствии с требованиями бухгалтерской отчетности в структуре собственного капитала выделяют добавочный капитал. Источником образования добавочного капитала являются: средства, полученные в результате переоценки объектов основных активов; эмиссионный доход, полученный в результате размещения акций; средства, безвозмездно переданные другими организациями.

Другим составным элементом собственного капитала является так называемый резервный капитал (до недавнего времени резервный фонд в мировой практике часто носит название «резервы капитала»). Методика формирования резервного капитала страховой организации не несет отраслевой специфики, а соответствует общим принципам организации хозяйственной деятельности предприятий. Он не противостоит никаким финансовым обязательствам и является дополнением к уставному капиталу. Резервный капитал создается в соответствии с законодательством и учредительными документа-

ми. На его формирование используется часть прибыли до достижения им определенного размера уставного капитала. Резервный капитал при определенных обстоятельствах может быть использован на покрытие непроизводственных потерь и убытков, а также для погашения облигаций общества и выкупа акций общества в случае отсутствия иных средств. Это резерв страховщика, который расходуется в случае недостаточности средств соответствующих фондов на внутрихозяйственные расчеты. Такая ситуация может сложиться в убыточные для страховой организации годы. Формирование и использование этого резерва основано на законодательстве об акционерных обществах. Помимо взносов акционеров, резервы капитала могут создаваться за счет того, что собственники предприятия отчисляют страховщику средства в размере, превышающем размер заявленного уставного капитала. В отечественной практике такие резервы принято называть резервными фондами. Это могут быть специальные средства, используемые в определенных целях. Однако эти запасы, как правило, могут создаваться и за счет выпуска новых акций, если их эмиссионный курс выше номинальной стоимости. Разница (за вычетом издержек по выпуску акций) отчисляется в резервный фонд.

Другой вид резервов представляют собой так называемые отчисления от прибыли в резервный фонд. Это средства, полученные в результате собственной деятельности страховщика, которые к тому же уже подвергались обложению налогами. За счет отчислений от чистой прибыли страховщика формируются фонд потребления и фонд накопления. На первый взгляд, признание их собственными резервами вызывает сомнение, так как они имеют целевое назначение, не относящееся к собственно страховой деятельности. Вместе с тем, учитывая, что эти средства не связаны какими-либо внешними обязательствами, их при определенных условиях можно отнести к свободным резервам.

Некоторые авторы считают, что собственный капитал в целом и уставный капитал в частности для страховой организации не имеют особого значения, поскольку для выполнения обязательств перед страхователями формируются целевые страховые резервы. Такой подход, на наш взгляд, не совсем верен. В целях обеспечения финансовой устойчивости страховщика, как в России, так и за рубежом, законодательно устанавливается минимальный размер уставного капитала, необходимого для начала деятельности. Это связано, с одной стороны, с тем, что на начальном этапе у страховой организации нет других средств для выполнения обязательств по договорам страхования, кроме уставного капитала, поскольку поступление страховых взносов в первое время крайне незначительно. С другой стороны, большой размер стартового капитала позволяет предприятию более уверено планировать свое поведение на рынке, осуществлять достаточно крупные операции и, следовательно, иметь возможность выстоять в конкурентной борьбе. Кроме того, уплачиваемые страхователями страховые взносы, являющиеся основным источником формирования страховых резервов, вносятся за ограниченный период, в то время как страховая организация создается на неопределенный, сколь угодно долгий, срок. Поэтому при создании страховой организации основное внимание должно уделяться размерам и структуре уставного капитала, т.е. основа финансовой устойчивости страховщика закладывается еще при

его учреждении. Значение уставного капитала и в целом свободных резервов не уменьшается и тогда, когда страховщик действует на рынке длительное время. Их роль в обеспечении финансовой устойчивости текущей деятельности при этом не менее важна, чем роль страховых резервов, так как даже самый точный расчет страховых резервов является только предположением, и в силу этого при самом стабильном портфеле и самых надежных статистических обоснованиях и математических методах сохраняется опасность колебания убыточности в неблагоприятную для страховщика сторону. Это может быть следствием его неудачной тарифной политики либо нежелательных изменений в структуре договоров, обесценивания активов (недвижимости, ценных бумаг и т.п.) в силу ухудшения общей экономической ситуации, предъявления страхователями дополнительных претензий по страховым выплатам, которые страховщик уже считал урегулированными, и т.д. К тому же ситуация может сложиться таким образом, что для поддержания своих позиций на рынке страховщику необходимо будет расширить спектр осуществляемых операций, что потребует в первое время принятия рисков, не обеспеченных уже имеющимися страховыми резервами, которые предназначены для покрытия обязательств исключительно по действующему портфелю договоров.

Многолетний анализ деятельности зарубежных страховых компаний выработал требование – помимо страховых резервов, сформированных адекватно принятым страховым обязательствам, страховщик должен обладать достаточными свободными резервами.

Уставный капитал предназначен для обеспечения уставной деятельности предприятия и может быть использован для покрытия расходов по страховым выплатам при недостатке средств страховых резервов и текущих поступлений страховых взносов. Уставный капитал формируется в порядке и размерах, определенных законодательством и учредительными документами.

В соответствии с внесенными изменениями и дополнениями в Закон РФ «Об организации страхового дела» установлена новая шкала минимального размера оплаченного уставного капитала, которая значительно увеличивает его размеры.

Собственные средства страховщиков (за исключением обществ взаимного страхования, осуществляющих страхование исключительно своих членов) включают в себя уставный капитал, резервный капитал, добавочный капитал, нераспределенную прибыль.

Минимальный размер уставного капитала страховщика определяется на основе базового размера его уставного капитала, равного 30 млн р., и следующих коэффициентов:

1 – для осуществления страхования объектов личного страхования, связанного с причинением вреда жизни, здоровью граждан, оказанием им медицинских услуг (страхование от несчастных случаем и болезней, медицинское страхование), а также для осуществления имущественного страхования;

2 – для осуществления страхования объектов личного страхования, связанного с дожитием граждан до определенного возраста или срока, со смертью, с наступлением иных событий в жизни граждан (страхование жизни);

4 – для осуществления перестрахования, а также страхования в сочетании с перестрахованием.

Внесение в уставный капитал заемных средств и находящегося в залоге имущества не допускается.

Надежность, финансовая устойчивость работы страховой организации очень хорошо просматривается при анализе собственного капитала. Здесь очень важен показатель уровня собственного капитала, характеризующий обеспеченность активов. Аналитики отдают предпочтение стабильности этого коэффициента на достаточно высоком уровне (не ниже 0,2). Чем выше доля собственных средств, тем выше оценивается финансовая устойчивость страховщика. Данный коэффициент ряд авторов называют коэффициентом автономии, т.е. его увеличение свидетельствует о росте финансовой независимости, снижении риска финансовых затруднений в будущем. Вместе с тем очень важно для характеристики уровня платежеспособности, чтобы собственный капитал превышал величину заемного капитала.

Известное влияние на обеспечение финансовой устойчивости страховщика оказывает его организационно-правовая форма. Преимущество акционерных обществ открытого типа заключается в следующем: они имеют наилучшие возможности для привлечения капитала в страховой бизнес через продажу своих акций, осуществляемую как на этапе создания, так и в период проведения страховой деятельности. Это положительным образом влияет на обеспечение финансовой устойчивости, поскольку позволяет при необходимости увеличивать размер уставного капитала, т.е. свободных резервов. Поэтому создание страховых организаций в форме закрытых акционерных обществ, уставный капитал которых распределен между узким кругом владельцев, нежелательно. К тому же они менее доступны для контроля со стороны общественности. Еще одно преимущество открытого акционерного общества состоит в том, что если акционер пожелает освободиться от своей доли в уставном капитале такого общества, то он может это сделать только путем продажи акций на вторичном финансовом рынке, поскольку акционерное общество открытого типа не обязано выкупать свои акции. Что касается, допустим, обществ с ограниченной ответственностью, то член общества имеет право в любой момент выйти из него без согласия остальных участников, получив свою долю в общем капитале, что может подорвать финансовую устойчивость такого страховщика.

Принципы формирования собственных средств страховщика, изложенные выше, с учетом соблюдения требований законодательства к минимальному размеру уставного капитала, а также других факторов, обеспечивающих финансовую устойчивость страховых организаций, на наш взгляд, позволят страховщикам более свободно маневрировать в условиях повышенного риска на финансовом рынке и корректировать стратегии управления рисками таким образом, чтобы достигнуть наилучшего результата в смысле оптимального сочетания уровней риска и доходности.

Литература

1. Об организации страхового дела в Российской Федерации: Закон Российской Федерации от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 (ред. от 7 марта 2005 г.).

2. *Луконин С.В.* Формализация и совершенствование методики расчета маржи платежеспособности страховой компании // Страховое дело. 2003. № 8.

3. *Орланюк-Малицкая Л.А.* Платежеспособность страховой организации. М.: Изд. центр «Анкил», 2003.

4. *Сухов В.А.* Государственное регулирование финансовой устойчивости страховщиков. М.: Изд. центр «Анкил», 2003.

5. *Юлдашев Р.Т., Тронин Ю.Н.* Российское страхование: системный анализ понятий и методология финансового менеджмента М.: Изд. центр «Анкил», 2000.

*** * * * ***

Игорь Николаевич Кандоба

Кандидат физико-математических наук, старший научный сотрудник Института математики и механики УрО РАН, доцент Уральского государственного университета им. А.М. Горького

Формирование финансовой политики фирмы на краткосрочную перспективу[1]

Введение

В недавнем прошлом самыми активными потребителями экономических теорий были крупные фирмы и международные корпорации. Экономические теории использовались ими в основном как фундамент для построения математических моделей, предназначенных для описания реальных макроэкономических процессов и прогнозирования поведенческих характеристик тех или иных рынков. Представлялась совершенно немыслимой производственная деятельность компании без подобного рода информации, без приемлемых по точности знаний о том, что может произойти в следующий момент времени. Для получения такой информации компании проводили мониторинг текущих экономических процессов и их обоснование с позиций общей экономической парадигмы. Обработка, анализ и экстраполяция этих процессов использовались для выведения новых законов частного порядка, призванных более точно отразить конкретную рыночную конъюнктуру. Математические модели, построенные на использовании таких законов, служили базой для проведения производственного планирования.

С течением времени в любой сфере человеческой деятельности неизбежно происходят качественные изменения, обусловленные процессами развития и модернизации. И экономика не исключение: прогресс затрагивает как непосредственно саму производственную сферу и соответствующие управленческие механизмы, так и процессы формирования спроса. Следствием этого во многих случаях является отход от традиционных методов прогнозирования, основанных на математическом моделировании тех или иных экономических законов. Это вызвано целым рядом причин, среди которых основной является недостаточность общих теорий и соответствующих математических моделей для адекватного описания современных экономических систем, так как во многих случаях эти модели предназначены для описания и прогнозирования средневзвешенных характеристик. Но проблема в том, что зачастую фирмы интересуются не этими средними показателями, а случайными и нере-

[1] Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (проект № 04-07-90120).

гулярными всплесками, отклонениями, «флуктуациями» этих характеристик, которые в конечном счете и определяют состояние системы. Существует достаточно много областей экономики, по большей части относящихся к ее микроэкономической составляющей, в которых прогноз таких «флуктуаций» является востребованным, оправданными и целесообразным. Это в первую очередь области, про которые априори известна некоторая информация, позволяющая существенно сократить диапазон произвола экономических показателей. В современной математической экономике изучение данных отраслей начинается с четкого определения имеющихся сведений, формализации условий, которые характеризуют рассматриваемую отрасль. Такие условия являются основой для построения модели, при выполнении которых модель будет работать. Иными словами, в процесс познания привносится некоторый аксиоматический элемент, к которому добавляются статистические данные по изучаемой отрасли – данные, соответствующим образом обработанные и скорректированные. Затем введенные аксиомы и полученные статистические зависимости анализируются, сопоставляются и из них делаются выводы, принимающие в конечном счете форму математических моделей. Завершающим этапом является, как правило, численный эксперимент, призванный подтвердить адекватность модели. Если эксперимент заканчивается удачно, то наработанные средства переходят в практическую плоскость и используются для формирования рекомендаций хозяйствующим субъектам относительно того, как им следует поступать в различных ситуациях.

Данная работа демонстрирует применение вышеописанной схемы на примере анализа рынка розничной продажи нефтепродуктов в автономной сети автозаправочных станций (пунктов реализации). В ней рассматриваются вопросы, примыкающие к ранее проводимым исследованиям [1]. Основное внимание уделяется моделированию процессов перераспределения между пунктами ряда основных взаимовыводимых сетевых характеристик. К таким характеристикам, прежде всего, относятся общее количество актов купли-продажи (продаж) и общий объем товара, реализуемого на рынке. Для математического моделирования используется детерминированный подход к анализу социально-экономической системы, задействован математический аппарат гладкого анализа, применяются хорошо зарекомендовавшие себя в математической экономике и статистике функции Кобба-Дугласа [2]. Построение численных реализаций полученных моделей опирается на вычислительные методы, описанные в монографиях [3–7]. Основу моделирования составил набор принципиальных переменных и факторов, которые отражают основные качественные и количественные структурные связи сети, выявленные в результате проведенного комплексного маркетингового исследования. Также в этот набор включены свойства товара, изначально данные или полученные при исследовании. Перечень этих факторов приведен ниже безотносительно к нефтепродукции.

• Товар, реализуемый в сети, является трудно заменяемым и практически при любых условиях ликвидным.

• Локальный рынок рассматривается относительно одного вида товара (однопродуктовость модели).

• Локальный рынок не связан с другими локальными рынками, т.е. влияние на рассматриваемую сеть других рынков столь мало, что им можно пренебречь (автономность сети).

• Основным фактором, оказывающим доминирующее влияние на перераспределение товара в сети, является цена товара. Изменение других условий реализации товара в сети не приводит к ощутимому изменению предпочтений клиентов при выборе пункта реализации товара.

• Общее количество реализуемого в сети товара при колебаниях розничных цен на него неизменно (общий спрос на товар постоянен).

• Рассматриваемый временной период характеризуются постоянством значений основных глобальных параметров сети.

• Суммарное количество клиентов сети на рассматриваемом временном интервале является величиной постоянной. При этом колебания объемов реализации для каждого пункта сети происходят вследствие перехода клиентов от одного пункта к другому из-за разницы в ценах на товар в этих пунктах реализации.

• Реакция на изменение цены на каждом пункте продажи товара специфична, т.е. каждый пункт сети характеризуется своим законом изменения спроса на товар в зависимости от цены.

Предлагается одна математическая модель процесса перераспределения потребительского спроса между пунктами сети при ценовых возмущениях в них. Модель построена с учетом особенностей одного реально функционирующего рынка розничной продажи нефтепродуктов. Вместе с тем модель не привязана жестко только к специфике рынков нефтепродукции. Проблема определения ее практической значимости может рассматриваться применительно к другим автономным локальным рынкам, которые удовлетворяют приведенные выше требования. На основе построенной модели рассматриваются постановки ряда оптимизационных задач, решение которых может использоваться при формировании краткосрочной политики фирмы в сфере ценообразования.

Основные термины и обозначения

В дальнейшем изложении пункты реализации сети будем называть узлами. Пусть сеть, состоящая из m узлов, исследуется на временном интервале $\Omega = [t_0, t_0 + T]$. Этот временной интервал характеризуется постоянством значений основных параметров сети.

Обозначим через $x_i(t)$ ($i = 1, 2, 3, \ldots, m$) значение исследуемой характеристики i-го узла в момент времени $t \in \Omega$. Содержательно под характеристикой узла будет пониматься либо количество продаж в соответствующем узлу пункте сети в момент времени $t \in \Omega$, либо объем реализованного в этом пункте товара в данный момент времени – уровень спроса на товар в соответствующем пункте. Сеть в момент времени $t \in \Omega$ описывается вектором $X(t) = (x_1(t), x_2(t), \ldots, x_m(t))$. Через $p_i(t)$ обозначим цену на товар в i-м узле в момент времени $t \in \Omega$. Считается, что доминирующим фактором, опреде-

ляющим состояние сети в каждый момент времени t является вектор цены $P(t) = (p_1(t),\ p_2(t), \ldots,\ p_m(t))$, т.е. $X(t) = X(P(t)), t \in \Omega$.

Пусть $\sum_x(t) = \sum_{i=1}^{m} x_i(t), t \in \Omega$. Эта величина определяет суммарную характеристику сети в момент времени $t \in \Omega$ (общее количество продаж в сети, общий объем реализации). Предполагается, что $\Sigma_x(t) \overset{t \in \Omega}{\equiv} S > 0, S = const$, т.е. в пределах рассматриваемого временного интервала суммарная характеристика сети является постоянной величиной. Определим $y_i(t) = x_i(t) : S \geq 0$ $(i = 1, 2, ..., m)$. Эта величина определяет долю каждого конкретного узла в суммарной характеристике сети. По смыслу $y_i(t)$ – доля i-го пункта сети в «дележе» рынка в момент времени $t \in \Omega$, когда вектор цен был равен $P(t) = (p_1(t),\ p_2(t), \ldots,\ p_m(t))$. Очевидно, что $y_i(t)$ удовлетворяют равенству $\sum_{i=1}^{m} y_i(t) = 1\ \forall t \in \Omega$. Заметим, что и $y_i(t)$ зависят от распределения цены товара по узлам сети: $y_i(t) = y_i(p_1(t), \ldots, p_m(t)) = y_i(P(t))$. Обозначим через $Y(t) = (y_1(P(t)),\ y_2(P(t)), \ldots,\ y_m(P(t))), t \in \Omega$.

1. Функция и эластичность спроса

Рассмотрим произвольный узел сети. Пусть $x = x(p)$ – спрос на товар, когда его цена была на уровне p. Естественно считать, что спрос монотонно убывает с ростом цены. Допустим, что он изменяется по закону:

$$x(p) = \left(\frac{p}{p^{(0)}}\right)^{\varepsilon}, \tag{1.1}$$

где $p^{(0)}$ – уровень цены на момент начала наблюдения;

ε – эластичность спроса по цене, $\varepsilon < 0$.

Если спрос нормирован к начальному уровню цены $p = p^{(0)}$: $x(p^{(0)}) = 1$, то эластичность показывает, на сколько процентов упадет спрос при увеличении цены на единицу (на 1%). Формальное определение эластичности:

$$\varepsilon = \frac{dx}{dp} \times \frac{p}{x(p)}.$$

Экономисты-практики часто используют дискретный вариант этого соотношения для определения эластичности:

$$\varepsilon = \frac{\Delta x}{\Delta p} \times \frac{p}{x(p)}. \tag{1.2}$$

Функции вида (1.1) встречаются в математической экономике и относятся к функциям Кобба-Дугласа. В частности, в теории потребления они используются как функции полезности (условные оценки качества потребления), в теории фирмы – как производственные функции, устанавливающие зависимость выпуска продукции от объемов затрат [2].

На практике эластичность может быть найдена исходя из результатов маркетингового исследования. Предлагается алгоритм восстановления эластичности по замерам методом наименьших квадратов.

Из дискретного определения эластичности (1.2) следует, что $\Delta x = \varepsilon \frac{\Delta p}{p} x(p)$. Тогда при начальной цене $p = p^{(0)}$ имеем $\Delta x = \varepsilon \frac{\Delta p}{p^{(0)}}$. Содержательная интерпретация величины Δx может быть следующей: она показывает убыль (или приращение) объема реализованного товара при изменении цены с уровня $p^{(0)}$ на Δp. Здесь Δx – доля от единицы, причем $\Delta x < 0$, когда $\Delta p > 0$, т.е. доле недореализованного объема товара при увеличении цены приписывается знак «минус», а доле дополнительно реализованного объема товара – знак «плюс».

Предположим, что в процессе маркетингового исследования были произведены L замеров реакции клиентов на изменение цены. При этом $\Delta x^{(l)}$ – изменение объема проданного товара при l-м замере, когда гипотетическое возмущение цены составило $\Delta \tilde{p}^{(l)}$. Функция $\Phi(\varepsilon) = \sum_{l=1}^{L} \left(\varepsilon \frac{\Delta \tilde{p}^{(l)}}{p^{(0)}} - \Delta x^{(l)} \right)^2$ оценивает невязку рассогласований по замерам. Определяем эластичность, минимизируя невязку

$$\Phi(\varepsilon) \xrightarrow[\varepsilon]{} \min . \qquad (1.3)$$

Решение оптимизационной задачи (1.3) имеет следующий вид:

$$\varepsilon = p^{(0)} \frac{\sum_{l=1}^{L} \Delta \tilde{p}^{(l)} \Delta x^{(l)}}{\sum_{l=1}^{L} (\Delta \tilde{p}^{(l)})^2} .$$

В дальнейшем эластичность спроса по цене не рассматривается как сетевая характеристика. Изучается более общая ситуация, когда реакция клиентов на изменение цены товара на каждом пункте продажи специфична. Эластичность спроса по цене принимается числовой величиной, характеризующей особенности спроса на товар на каждом конкретном узле сети.

Пусть $x_1(p_1(t)) = \left(\frac{p_1(t)}{p_1(t_0)} \right)^{\varepsilon_1}$, $\ldots, x_m(p_m(t)) = \left(\frac{p_m(t)}{p_m(t_0)} \right)^{\varepsilon_m}$ – функции спроса на товар для соответствующих узлов сети, где $\varepsilon_1, \ldots, \varepsilon_m$ – эластичности спроса по цене для соответствующих узлов.

2. Эластичности связей узлов сети. Потенциал сети

Продолжим принятый формализм функций спроса, распространив его на взаимосвязи узлов сети. Рассмотрим два различных узла с номерами i и j, $i \neq j$. Функцию

$$x_{ij}(p_j) = (x_j(p_j))^{a_{ij}} = \left(\frac{p_j}{p_j^{(0)}}\right)^{a_{ij}\varepsilon_j} \tag{2.1}$$

будем называть функцией связи i-го узла с j-м узлом. Функция (2.1) принадлежит к классу функций типа Кобба-Дугласа.

Величину

$$a_{ij} = \frac{dx_{ij}}{dx_j} \times \frac{x_j}{x_{ij}} \tag{2.2}$$

можно трактовать как эластичность этой связи. Действительно, из определения (2.2) следует, что $a_{ij} = \frac{dx_{ij}}{dx_j} \times \frac{x_j}{x_{ij}}\Big| p_j = p_j^{(0)} = \frac{dx_{ij}}{dx_j} \approx \frac{\Delta x_{ij}}{\Delta x_j}$. Отсюда $\Delta x_{ij} = a_{ij}\Delta x_j$. Если Δx_j – часть утраченных клиентов (продаж) в j-м узле вследствие увеличения цены на нем с начального уровня $p_j^{(0)}$, то значение a_{ij} является долей (частью от единицы) Δx_j, которая реализовалась в i-м узле сети. Другими словами, при $i \neq j$ коэффициенты a_{ij} характеризуют перераспределение клиентов (продаж) по узлам сети при ценовом возмущении в i-м узле. Здесь считается, что такие числовые характеристики узла, как объем реализуемого товара и количество клиентов узла, – зависимые и взаимовыводимые величины. Увеличение одного показателя влечет рост другого. Поэтому величину a_{ij} допустимо интерпретировать как долю от убывших клиентов (продаж) j-го узла, что направились на i-й узел. Если известны функции связи всех остальных узлов сети с рассматриваемым пунктом продажи товара, т.е. известны функции

$$x_{1j}(p_j) = (x_j(p_j))^{a_{1j}}, \ldots, x_{mj}(p_j) = (x_j(p_j))^{a_{mj}}$$

(функция $x_{jj}(p_j) \equiv 0$ в этом списке), то с необходимостью выполняется балансовое равенство

$$\sum_{\substack{i=1 \\ i \neq j}}^{m} \Delta x_{ij} = \Delta x_j. \tag{2.3}$$

Равенство (2.3) равносильно соотношениям $\sum_{\substack{i=1 \\ i \neq j}}^{m} a_{ij} = 1, a_{ij} \geq 0$ для всех $i \neq j$. Эластичности связей объединяем в матрице эластичностей:

$$A = \{a_{ij}\}_{i,\ j=1,\ \ldots,\ m},\ a_{ii} = 0\ (i = 1,\ \ldots,\ m). \tag{2.4}$$

Матрица A содержит информацию о графе перетока клиентов и, стало быть, несет информацию о перераспределении объемов реализации товара при ценовых возмущениях в узлах сети. Вектор-столбец матрицы характеризует распределение клиентов соответствующего узла сети по всем ее узлам для случая, когда на этом узле произошло ценовое возмущение.

Для определения матрицы эластичностей (2.4) может использоваться метод наименьших квадратов. Формирование матрицы осуществляется по столбцам. Зафиксируем узел сети с номером j. Найдем эластичности связей $a_{ij} = \dfrac{\Delta x_{ij}}{\Delta x_j}$, $i \neq j$ этого узла со всеми остальными узлами сети. Тем самым мы определим j-й столбец матрицы A.

Допустим, в процессе маркетингового исследования были произведены L замеров реакции клиентов сети на гипотетическое изменение цены товара. Пусть $\Delta x_j^{(l)}$ – доля клиентов, убывших с j-го узла клиентов при l-м замере, а $\Delta x_{ij}^{(l)}$ – их часть, что проследовала на i-й узел сети, когда возмущение цены составило $\Delta \tilde{p}_j^{(l)}$. Решаем задачу математического программирования

$$\sum_{l=1}^{L}\left(a_{1j} - \frac{\Delta x_{1j}^{(l)}}{\Delta x_j^{(l)}}\right)^2 + \ldots + \sum_{l=1}^{L}\left(a_{mj} - \frac{\Delta x_{mj}^{(l)}}{\Delta x_j^{(l)}}\right)^2 \to \min; \tag{2.5}$$

$$a_{1j} + \ldots + a_{mj} = 1,\ a_{1j} \geq 0,\ \ldots,\ a_{mj} \geq 0,$$

минимизируя сумму квадратов невязок по замерам. Это задача относительно $(m - 1)$ переменных, так как $a_{jj} = 0$.

Решение оптимизационной задачи (2.5) имеет следующий вид:

$$a_{1j} = \frac{1}{L}\sum_{l=1}^{L}\frac{\Delta x_{1j}^{(l)}}{\Delta x_j^{(l)}} + \frac{1}{m-1}\left(1 - \frac{1}{L}\left[\sum_{l=1}^{L}\frac{\Delta x_{1j}^{(l)}}{\Delta x_j^{(l)}} + \ldots + \sum_{l=1}^{L}\frac{\Delta x_{mj}^{(l)}}{\Delta x_j^{(l)}}\right]\right)$$

$$\ldots$$

$$a_{mj} = \frac{1}{L}\sum_{l=1}^{L}\frac{\Delta x_{mj}^{(l)}}{\Delta x_j^{(l)}} + \frac{1}{m-1}\left(1 - \frac{1}{L}\left[\sum_{l=1}^{L}\frac{\Delta x_{1j}^{(l)}}{\Delta x_j^{(l)}} + \ldots + \sum_{l=1}^{L}\frac{\Delta x_{mj}^{(l)}}{\Delta x_j^{(l)}}\right]\right).$$

Рассмотрим частную ситуацию. Допустим, на некотором j-м узле сети изменилась цена, на остальных же она осталась прежней. Тогда этот узел потеряет (или приобретет – в зависимости от знака Δp_j) следующую долю своих клиентов: $\Delta x_j = \varepsilon_j \dfrac{\Delta p_j}{p_j^{(0)}}$. С учетом «веса» этого узла в дележе рынка доля потери (приобретения) клиентов составит $y_j(t_0)\Delta x_j = y_j(t_0)\varepsilon_j \dfrac{\Delta p_j}{p_j^{(0)}}$. Для определенности будем полагать, что произошел рост цены $(\Delta p_j > 0)$. Это привело к оттоку клиентуры. Убывшая доля Δx_j клиентов j-го узла перераспределилась по другим узлам сети с соответствующими весами (эластичностями связей) $a_{ij} \geq 0, \sum\limits_{\substack{i=1 \\ i \neq j}}^{m} a_{ij} = 1$:

$$\Delta x_j = a_{1j}\Delta x_j + \ldots + 0 + \ldots + a_{mj}\Delta x_j. \qquad (2.6)$$

В равенстве (2.6) первое слагаемое показывает часть клиентов, которые покинули j-й узел и направились на первый узел сети, и т.д. Следует придать соответствующий смысл j-му слагаемому. Это слагаемое показывает ту часть клиентов j-го узла, что направилась на него же. Следовательно, данное слагаемое равно нулю (поскольку рост цены товара не ведет к увеличению притока клиентов). Последнее слагаемое показывает часть клиентов, которые покинули j-й узел и проследовали на m-й узел. Зная начальный «вес» $y_j(t_0)$ j-го узла в дележе рынка продажи товара, из (3.1) получаем:

$$y_j(t_0)\Delta x_j = y_j(t_0)\varepsilon_j \frac{\Delta p_j}{\Delta p_j^{(0)}} = a_{1j}y_{1j}(t_0)\varepsilon_j \frac{\Delta p_j}{\Delta p_j^{(0)}} + \ldots + 0 + \ldots + a_{mj}y_j(t_0)\varepsilon_j \frac{\Delta p_j}{\Delta p_j^{(0)}}.$$

В этой ситуации доля каждого пункта продажи товара к следующему моменту времени изменится до уровней

$$y_j(t_1) = y_j(t_0) + \varepsilon_j \frac{\Delta p_j}{p_j^{(0)}} y_j(t_0) \ (j = 1, \ldots, m). \qquad (2.7)$$

С учетом знака эластичности здесь все веса, кроме j-го, не убывают, а $y_j(t_1) \leq y_j(t_0)$, т.е. с ростом цены на j-м узле доля его клиентов не возрастает. Естественно, что сумма левых частей равенств равна сумме правых частей равенств, ибо $\sum\limits_{i=1}^{m} a_{ij} = 1$.

Таким образом,

$$\sum_{j=1}^{m} y_j(t_1) = \sum_{j=1}^{m} y(t_0) = 1. \tag{2.8}$$

Равенство (2.8) выражает неизменность в сети спроса на товар при ценовом возмущении в j-м пункте продажи.

Перепишем систему уравнений (2.7) подробнее:

$$y_j(t_1) - y_j(t_0) = y_j(p_1^{(0)}, \ldots, p_{j-1}^{(0)}, p_j^{(0)} + \Delta p_j, p_{j+1}^{(0)}, \ldots, p_m^{(0)}) - y_j(p^{(0)}) =$$

$$= \varepsilon_j \frac{\Delta p_j}{p_j^{(0)}} y_j(t_0), \ j = 1, \ldots, m.$$

Осуществив предельный переход по цене, получим

$$\frac{\partial y_j}{\partial p_j} = \varepsilon_j \frac{1}{p_j^{(0)}} y_j, \ j = 1, \ldots, m.$$

Допуская колебания цен на всех узлах сети, мы тем самым можем считать, что построено отображение

$$P \xrightarrow{F} Y, \tag{2.9}$$

задающее распределение по узлам сети долей рынка в зависимости от уровней цены на товар. Для краткости будем называть отображение (2.9) потенциалом сети. Матрица Якоби потенциала имеет вид

$$\frac{\partial Y(P)}{\partial P} = \left\{ \frac{\partial y_i}{\partial p_j} \right\}_{i,\ j=1,\ \ldots,\ m} = \begin{cases} \dfrac{\varepsilon_i}{p_i^{(0)}} y_i, i = j \\ -a_{ij} \dfrac{\varepsilon_j}{p_j^{(0)}} y_j, i \neq j \end{cases}$$

и разложима в произведение

$$\frac{\partial Y(P)}{\partial P} = (E - A) B(\varepsilon, P^{(0)}) \Psi(P), \tag{2.10}$$

где E – единичная матрица;

A – матрица эластичностей связей;

$$B(\varepsilon, P^{(0)}) = \{b_{ij}\}_{i,j=1,\ldots,m}, \quad b_{ij} = \begin{cases} \dfrac{\varepsilon_i}{p_i^{(0)}}, i = j \\ 0, \quad i \neq j \end{cases};$$

$$\Psi(P) = \{\psi_{ij}\}_{i,\ j=1,\ \ldots,\ m}, \quad \psi_{ij} = \begin{cases} y_i(P), i = j \\ 0, \quad i \neq j \end{cases}.$$

В равенстве (2.10) первый матричный сомножитель $(E - A)$ отражает структуру связей в сети и его следует отнести к сетевой составляющей модели. Элементы второго матричного сомножителя $B(\varepsilon, P^{(0)})$ являются численными характеристиками соответствующих узлов сети.

Диагональность матрицы выражает допущение, что на каждом пункте реализации функция спроса зависит от цены товара только в этом узле (и не учитывается реакция клиентов этого пункта продажи на изменение цены товара в других узлах сети). С данным допущением можно согласиться при незначительных колебаниях цены.

Отметим, что сумма элементов каждого столбца матрицы Якоби равна нулю. Следовательно, динамика сети описывается системой уравнений в частных производных

$$\frac{\partial(y_1 + \ldots + y_m)}{\partial p_j} = 0,\ j = 1, \ldots, m \tag{2.11}$$

с начальным условием $y_1 + \ldots + y_m|_{p=(p_1^{(0)},\ldots,p_m^{(0)})} = 1$.

В уравнениях (2.11) находит свое выражение предпосылка о замкнутости рассматриваемой системы: замкнутая сеть при изменении цен не теряет клиентов, происходит лишь их перераспределение.

Найти точное (аналитическое) выражение для потенциала сети не представляется возможным. В качестве решения рассматриваемой проблемы предлагается линеаризация потенциала сети:

$$Y(P) = Y^{(0)} + Q(\varepsilon,\ A,\ P^{(0)},\ Y^{(0)})\Delta P, \tag{2.12}$$

где $P^{(0)} = (p_1^{(0)}, \ldots, p_m^{(0)})^t$ – вектор начального распределения цен;

$P = (p_1, \ldots, p_m)^t$ – вектор цен во всех узлах сети;

$y_j^{(0)} = y_j(p_1^{(0)}, \ldots, p_m^{(0)})$ – доля j-го узла в дележе рынка продаж при начальном распределении цен,

$$Q(\varepsilon,\ A,\ P^{(0)},\ Y^{(0)}) = \{q_{ij}\}_{i,\ j=1,\ \ldots,\ m},\ q_{ij} = \begin{cases} \dfrac{\varepsilon_i}{p_i^{(0)}} y_i^{(0)},\ i = j \\ -a_{ij}\dfrac{\varepsilon_j}{p_j^{(0)}} y_j^{(0)},\ i \neq j. \end{cases}$$

Матрица Q зависит от распределения спроса на товар в узлах сети, от эластичностей спроса по цене и эластичностей связей узлов сети при ценовых возмущениях, причем сумма элементов каждого столбца матрицы равна нулю.

Следует обратить внимание на аппроксимированный характер соотношений (2.12). Построено линейное приближение потенциала сети, которое задает без потери содержательных аспектов поставленной задачи значения долей в дележе рынка товара при малых колебаниях цены в сети.

3. Задачи оптимизации ценообразования на краткосрочную перспективу

Предположим, что фирма владеет какой-то совокупностью узлов сети. Пусть количество этих узлов равно n, $n \le m$. Без потери общности можно считать, что ими являются первые n узлов сети.

Напомним, что цена товара считается доминирующим фактором, определяющим уровень спроса на товар в каждом из узлов исследуемой сети, а значит, и объемы реализации товара в каждом из узлов. Кроме того, предполагается, что именно ценовые колебания инициируют перераспределение объемов реализации товара между узлами сети. Это означает, что при выполнении таких предположений фирма может использовать цены на товар в принадлежащих ей узлах в качестве управляющего параметра для достижения ряда своих целей в конкурентной борьбе с другими хозяйствующими субъектами на рынке. Такие цели могут быть обусловлены задачами, связанными либо с достижением перераспределения сфер влияния на рынке, либо со стремлением удержать свои позиции на нем при ужесточении конкуренции. Рассмотрим постановки некоторых таких задач, решение которых может учитываться при формировании ценовой политики фирмы на краткосрочную перспективу.

3.1. Задача определения ценовой политики фирмы, обеспечивающей «захват» наибольшей доли рынка:

$$\sum_{i=1}^{n} y_i \to \max_{p_1, \ldots, p_n}; \tag{3.1}$$

$$Y(P) = Y^{(0)} + Q(\varepsilon, A, P^{(0)}, Y^{(0)})\Delta P; \tag{3.2}$$

$$0 \le \Delta p_i \le \Delta_i; \tag{3.3}$$

$$\sum_{i=1}^{m} q_{ij} = 0; \tag{3.4}$$

$$\sum_{i=1}^{m} y_i = 1; \tag{3.5}$$

$$y_i \ge 0, \ \forall i, j = 1, \ldots, m, \tag{3.6}$$

где $\Delta_1, \ldots, \Delta_m$ – максимально допустимые уровни колебания цен в соответствующих узлах сети.

В этой задаче требуется найти цены на товар в узлах фирмы, которые обеспечивают ей наибольший объем продаж. В такой постановке допускаются колебания цен других участников рынка в рамках априорных допущений. Задача (3.1–3.6) относится к классу задач линейного программирования и может быть решена стандартными для такого класса задач методами [7].

3.2. Задача нахождения распределения ценовых возмущений в узлах сети, обеспечивающих фирме заданный суммарный объем реализации

В этой задаче требуется найти вектор ΔP, решая уравнение (2.12) при условии, что

$$\sum_{i=1}^{m} y_i = 1; \tag{3.7}$$

$$\sum_{i=1}^{n} y_i = \lambda,\ 0 \le \lambda \le 1; \tag{3.8}$$

$$y_i \ge 0,\ \forall i = 1, \ldots, m, \tag{3.9}$$

где λ – уровень спроса.

Возможны ситуации, в которых матрица Q^{-1} не существует. В таких случаях задача (3.7–3.9) относится к классу некорректных задач и может быть решена с помощью методов регуляризации [6].

От задачи (3.7–3.9) можно перейти к оптимизационной задаче.

3.3. Задача минимизации ценового возмущения в конкретном узле, принадлежащем фирме, которое гарантирует ей заданный суммарный объем реализации:

$$\Delta p_{i_0} \to \min; \tag{3.10}$$

$$Y(P) = Y^{(0)} + Q(\varepsilon, A, P^{(0)}, Y^{(0)})\Delta P; \tag{3.11}$$

$$\sum_{i=1}^{m} y_i = 1; \tag{3.12}$$

$$\sum_{i=1}^{n} y_i = \lambda,\ 0 \le \lambda \le 1; \tag{3.13}$$

$$y_i \ge 0,\ \forall i = 1, \ldots, m, \tag{3.14}$$

где λ – уровень спроса; $i_0 \in \{1, ..., l\}$.

Задача (3.10–3.14) является задачей линейного программирования с вырожденной матрицей Q и может быть решена стандартными методами [7].

Заключение

Инициатива изучении рассмотренных в работе вопросов исходила от крупной компании, реализующей нефтепродукцию на одном из региональных товарных рынков России через имеющуюся в ее распоряжении сеть автозаправочных станций. Основные интересы компании связаны с изучением качественных факторов, влияющих на состояние рынка, а также количественных соотношений и взаимосвязей на этом рынке, и формированием прогноза его состояния при изменении доминирующих факторов. Интерес компании к этой проблематике вызван усилившейся конкуренцией и, как следствие, возникшей необходимостью разработки общей стратегии (ценовой стратегии, в частности), обеспечивающей ей конкурентное преимущество перед другими участниками рынка.

На основе построенной в работе модели был проведен численный эксперимент с использованием реальных данных, полученных в результате маркетингового исследования одного из локальных рынков розничной продажи нефтепродуктов.

Анализ полученных результатов численного моделирования, по мнению автора, позволяет сделать следующие выводы:

1) предложенная математическая модель способна в целом адекватно отражать качественные закономерности в процессах взаимодействия автозаправочных станций исследуемой сети при возмущении цен на рынке;

2) более тщательная проверка изложенных моделей на адекватность требует формирования достаточно обширной базы статистических данных по исследуемому рынку, периодическому ее обновлению с целью корректировки экономических показателей.

В работе анализ рыночной сети реализации товара осуществлен в терминах, понятных квалифицированному экономисту. Используются такие понятия, как «функция спроса», «эластичность спроса на товар по цене». Ценность указанных экономических показателей заключается в их измеримости на практике. Это облегчает проверку моделей на адекватность экономической реальности.

Апробация предлагаемых в работе подходов к построению математической модели и ее использование для постановки и численного решения оптимизационных задач подтверждают достаточную эффективность описанной методики для решения содержательных экономических задач с использованием реальных данных.

Результаты численного моделирования были использованы специалистами одной из коммерческих компаний при принятии управленческих решений.

Литература

1. *Kandoba I., Uspenskii A.* Mathematical simulation of processes in autonomous network of retail sales points on local goods market. IIASA. Interim report IR-00-060, November 2001.

2. *Интрилигатор М.* Математические методы оптимизации и экономическая теория. М.: Финансы и статистика, 1975.

3. *Васильев Ф.П.* Методы решения экстремальных задач. М.: Наука, 1981.

4. *Васильев Ф.П.* Численные методы решения экстремальных задач. М.: Наука, 1980.

5. *Годунов С.К., Рябенький В.С.* Разностные схемы. М.: Наука, 1977.

6. *Бахвалов Н.С., Жидков Н.П., Кобельков Г.М.* Численные методы. М.: Наука, 1987.

7. *Кузнецов Ю.Н.* Математическое программирование. М.: Высшая школа, 1980.

*** * * * ***

Виктория Валерьевна Власова

Кандидат экономических наук, финансовый директор ООО «Старый город»

Проблемы и специфика формирования финансово-инвестиционного механизма территории[1]

Необходимым условием развития социально ориентированной экономики является стимулирование развития финансово-инвестиционных процессов.

В течение последних лет крупномасштабные реформы в политической, экономической и социальной сферах обусловливают необходимость рассмотрения и определения роли государства в инвестиционных процессах, изменения государственных инвестиционных приоритетов. Несовершенство законодательства, отсутствие адекватных инструментов, механизмов контроля, четкой стратегии и явных приоритетов инвестиционной политики ведет к становлению хаотичной схемной организации финансово-инвестиционных отношений, частичной потере государством рычагов управляемости на различных иерархических уровнях управления отраслевым и территориальным развитием: на уровне государства, округа, региона, муниципального образования.

Основными проблемами в инвестиционной сфере территории являются: недостаточные темпы и отсутствие целенаправленности инвестиционных процессов; дифференциация в структуре инвестиционных ресурсов; нарушение синхронизации и ритмичности инвестиционных потоков. Достигнутый уровень инвестиций не обеспечивает специализации и комплексности регионального развития, закрепляет сложившиеся диспропорции отраслевого и территориального развития, сдерживает масштабы увеличения благосостояния населения в федеральном округе.

Главным рисковым фактором для развития инвестиционных процессов являются непредсказуемость и дезорганизация финансово-инвестиционных отношений. Отсутствие систематического планирования, спорадическое вмешательство во внутренние дела экономических субъектов со стороны государственных органов власти нельзя назвать стратегическим управлением. Необходимо целенаправленное формирование финансово-инвестиционного механизма, разработка методов и форм координирования инвестиционной деятельно-

[1] Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ «Формирование и функционирование финансово-инвестиционного механизма в условиях федерального округа (на примере Уральского федерального округа)». Проект № 05-02-83210 а/У.

сти, способствующих развитию территории на уровне федерального округа, субъектов Федерации и муниципальных образований. В этой связи ключевым является исследование закономерностей и проблем развития финансово-инвестиционных процессов территории как системы взаимодействующих регионов.

Объективно необходимым условием социально-экономического развития России в целом, предопределенным в том числе историческими предпосылками, является переход на управление комплексным социально-экономическим развитием экономическими районами Российской Федерации на основе федеральных округов. С целью реализации государственной единой целенаправленной и последовательной политики, в том числе в инвестиционной сфере, для обеспечения взаимодействия, создания стройной вертикальной и горизонтальной системы управления экономическими процессами, согласования и координации управленческих действий на всех уровнях государственных органов власти в 2000 г. в Российской Федерации были образованы 7 федеральных округов. Однако реализация этих целей сдерживается недостаточной проработкой ряда теоретических, методологических и практических вопросов воздействия на инвестиционные процессы.

Современные зарубежные теоретические исследования эффективности финансово-инвестиционного механизма, как правило, ограничиваются анализом теоретических или частных практических проблем регулирования инвестиционных процессов территории на определенном уровне развития рыночных отношений. Практический опыт западных стран с устоявшейся экономикой и стран с реформируемой экономикой может быть использован на территории федерального округа лишь в известных пределах. На сегодняшний день проблема усугубляется отсутствием комплексной концепции инвестиционного развития отраслей и территорий УрФО, учитывающей специфику интеграционных процессов в пространстве единой России, обеспечивающей повышение инвестиционной привлекательности и конкурентных преимуществ регионов УрФО. Более того, такого рода концепция отсутствует у других федеральных округов. На уровне федеральных округов подобные стратегии разработаны лишь в Центральном, Приволжском, Сибирском и Дальневосточном федеральных округах. Основной проблемой достижения результатов и реализации основных направлений данных концепций является отсутствие механизма «увязки» региональных программ социально-экономического развития и регионального законодательства со стратегией федерального округа, несовершенство системы обязательных документов регионального планирования и системы мер по согласованию действий различных уровней власти.

Очевидно, что проблема исследования закономерностей формирования и функционирования региональных экономических систем за счет адекватных целенаправленных форм организации инвестиционных отношений в условиях политических и экономических преобразований особенно актуальна.

К теоретическим вопросам относятся:

определение приоритетов инвестиционного территориального развития;

определение уровня, форм и спектра объектов государственного воздействия на инвестиционные процессы территории;

определение роли государства в инвестиционном процессе и эффективном размещении капитала на территории, определение принципов рас-

пределения полномочий компетенции и функций управления между управляющими структурами государственной власти.

К методологическим вопросам относится определение:

методов и инструментов целенаправленной организации инвестиционных процессов в виде логически упорядоченной последовательности действий по изменению инвестиционных отношений;

методов формирования финансово-инвестиционного механизма – последовательности этапов, механизма достижения стратегических целей и реализации приоритетов.

Необходимо разработать методологию формирования эффективного финансово-инвестиционного механизма территории, обеспечивающего экономический рост за счет баланса интересов федеральных и региональных уровней управления, синтеза различных приоритетов и целей инвестиционной политики на долгосрочную перспективу для регионов, муниципальных образований, ведущих экономических структур в рамках федерального округа.

К практическим аспектам относятся:

разработка параметров показателей развития инвестиционных процессов на территории, прогнозных показателей структуры источников и направлений использования инвестиционных ресурсов;

разработка системы стратегических документов на уровне федерального округа и модельных стратегических документов и законопроектов на уровне региона в инвестиционной сфере.

Для устранения данных теоретико-методологических пробелов, в первую очередь, необходимо решить следующие задачи.

Проанализировать инвестиционный потенциал территории: ресурсы, источники, направления использования, показатели развития инвестиционных процессов территории. Определить тенденции, проблемы функционирования финансово-инвестиционного механизма, специфику формирования финансово-инвестиционного механизма территории, возможности маневрирования инвестиционными потоками, инвестиционные ресурсы, тенденции и проблемы практической реализации.

На основе теоретических обобщений в данном исследовании уточнены сущность и экономическое содержание инвестиционного механизма, обоснована позиция по поводу природы действия данного механизма, обоснована его структура.

Финансово-инвестиционный механизм – это взаимосвязанная система методов регулирования стоимостных отношений, процесса и направления движения стоимости в целях обеспечения и реализации соответствующей финансово-инвестиционной политики в рамках экономической системы, образованных в результате реализации своих функций финансами и инвестициями как экономическими категориями.

На основе проведенного исследования структура финансово-инвестиционного механизма может быть представлена как система – совокупность форм и приемов, с помощью которых субъект управления выбирает инструмент (в виде методов и рычагов) для решения задач и реализует его. Структура финансово-инвестиционного механизма включает следующие блоки: процесс принятия решения по выбору инструмента воздействия для решения фи-

нансовых задач; финансово-инвестиционные инструменты, рычаги, процессы, технологии, операционные схемы; организационные формы.

На основе ретроспективного анализа и исторической реконструкции выделены исторические виды, проведена периодизация этапов развития финансово-инвестиционного механизма и обоснована его классификация.

Классификация финансово-инвестиционного механизма представляет собой этап исследования, на котором данный механизм выступает в его реально действующих, применительно к конкретным историческим условиям, функциональных формах, с учетом всей совокупности форм и видов финансов и инвестиций.

Различные виды и формы финансов и инвестиций, лежащие в основе финансово-инвестиционного механизма, определяются историческим характером финансово-инвестиционных отношений; особенностями движения стоимости; многообразием субъектов управления; многовариантностью финансовых и инвестиционных решений. Эти факторы позволяют выделить и идентифицировать различные формы и виды финансово-инвестиционного механизма. Классификационные признаки выделяются по субъектам управления, по отраслевой направленности, по территориальному, целевому критерию, по составу участников финансово-инвестиционных отношений, по степени централизации, по степени сложности, по степени организованности и т. д.

На основе типологического анализа определены особенности формирования и функционирования финансово-инвестиционного механизма территории: факторы, влияющие на инвестиционные ресурсы и инвестиционные потоки территории; возможности маневрирования инвестиционными потоками.

Финансы и инвестиции крупных территориальных систем, составляя важную часть финансово-инвестиционной системы страны, имеют специфику, обусловленную экономическими, историческими и политическими особенностями процесса развития территории. Эти характеристики предопределяют особенности формирования структурно-инвестиционной политики и финансово-инвестиционного механизма территориальной системы.

Финансово-инвестиционный механизм территории является средством регулирования, координирования и упорядочивания совокупности финансово-инвестиционных отношений, опосредующих как вертикальные, так и горизонтальные экономические отношения и хозяйственные связи между субъектами экономики, в качестве которых выступают государство, институциональная сфера (банки, страховые и инвестиционные компании и т.д.), хозяйствующие субъекты. Цель – стимулирование и организация финансово-инвестиционной деятельности и экономического роста.

К факторам, раскрывающим объективные особенности формирования и функционирования финансово-инвестиционного механизма территории, относятся:

пространственная дисперсия;

исторически сложившиеся интеграционные связи;

национальные и политические особенности; структура власти и собственности;

комплексность и системность территориальной экономики, предопределяющая цепную реакцию субъектов хозяйственной деятельности на изменения финансово-инвестиционных отношений;

особенности отраслевых структур и уровня развития институциональной сферы территориальной системы;

способность к самоорганизации и регулированию системы инвестиционных отношений территории.

Данные факторы влияют на стратегию и тактику, цели конкретных участников системы «государство – институциональная сфера – отрасль» накладывают особенности на характер деятельности данных институтов, на движение денежных потоков, источники и направления использования финансово-инвестиционных ресурсов в территориальной системе. Данные факторы определяют также специфику финансовых потоков территории и предопределяют возможности маневрирования финансово-инвестиционными ресурсами. Под маневрированием финансовыми ресурсами подразумеваются способы образования и спектр источников финансово-инвестиционных ресурсов и особенности направлений их использования и размещения.

Влияние указанных факторов на формирование финансово-инвестиционной деятельности и на исторически объективное развитие отраслевых структур и процессов накопления территории приводит к неравномерному распределению активов и доходов, резкой дифференциации в уровне концентрации инвестиционных ресурсов у различных слоев населения. Это сужает спрос и предложение, искажает и задерживает развитие рыночных механизмов и инвестиционных процессов, что сокращает рост территориальной экономики, обусловливает дифференциацию социально-экономического положения регионов и высокую концентрацию капитала на территории. Данные процессы сдерживают процессы накопления и предопределяют неравномерность процессов перераспределения финансово-материальных ресурсов.

Основным результатом действия рассмотренных факторов являются изменчивость и дифференциация доходов; увеличение рисков территории. Все это отражается на действии рыночных механизмов и приводит к недостаточной степени развития рынков финансирования, инвестиций и страхования. Низкая ликвидность имущественного залога, несовершенство страхования, пространственная дисперсия, высокие риски, низкая рентабельность, узкий рынок сбыта, особенности маркетинга приводят к недостаточной степени развития инвестиционного рынка.

Таким образом, специфические характеристики экономики и производства территориальной системы, влияя на финансово-инвестиционные потоки и на особенности формирования и использования финансово-инвестиционных ресурсов, приводят к возникновению следующих проблем: во-первых, это разрыв ликвидности, недостаток инвестиционных ресурсов при узком спектре источников инвестиций, что делает территорию зависимой от внешних источников финансирования; во-вторых, сложности выбора направлений использования инвестиций в условиях деинституциализации и дезорганизации финансово-инвестиционных отношений; в-третьих, необходимость соблюдения ритмичности денежных потоков для обеспечения функционирования производства и национальной безопасности.

Таким образом, финансово-инвестиционный механизм территории имеет следующие характеристики:

искажение действия рыночных механизмов;

распределение активов и ресурсов на основе экономической выгоды, в условиях неразвитости рынков, искажается и не всегда является эффективным решением относительно территориальной экономики;

хаотичное складывание схемной организации финансово-инвестиционных отношений параллельно официальной.

Проведенное исследование позволяет сделать ряд выводов.

Главной особенностью финансово-инвестиционного механизма территории является проблема несоответствия, т.е. неадекватность действия рыночных механизмов внутренним потребностям территории, обусловленным особенностями движения стоимости и функционирования финансов и инвестиций территории. На требования участников инвестиционных отношений: обеспечения ликвидности, соблюдения ритмичности и синхронизации денежных потоков – внешний финансово-инвестиционный механизм территории отвечает несовершенством рыночных механизмов финансирования, страхования и инвестиций, что приводит к искажению их действия на территории. И, наоборот, несовершенство взаимодействия рыночной инфраструктуры сдерживает экономическое развитие территории, снижая рентабельность, нарушая единство, синхронизацию и ритмичность денежных и материально-вещественных потоков, закрепляя тем самым структурные диспропорции как внутри территории, так и по отношению другим регионам и сферам экономики. Необходимо отметить усугубление сложности решения данной проблемы при формировании оптимального финансово-инвестиционного механизма особенностями принятия политических решений и многовариантностью возможных решений при широком диапазоне существующих методов и инструментов финансово-инвестиционного механизма.

Неработоспособность классических подходов финансово-инвестиционных теорий в условиях политических и экономических преобразований, а также отсутствие теоретико-методологического и концептуального подхода к организации финансово-инвестиционных отношений территориальной системы приводят к противоречивому состоянию деинституализации территориальной системы и становлению схемной организации финансово-инвестиционных отношений, определяемой историческими, политическими национальными особенностями, структурой власти и собственности.

Для развития социально ориентированной экономики необходима целенаправленная организация финансовых отношений в условиях территориальной системы.

В процессе решения проблемы сглаживания рыночного несовершенства в части формирования и регулирования отраслевых структур территории, процессов накопления, основных моделей рынков и инвестиционных политик выделяются различные виды финансово-инвестиционного механизма: факторный, структурно-маркетинговый, финансовой инженерии. Построение схемы эффективного финансово-инвестиционного механизма должно учитывать особенности территории и их влияние на функционирование финансов и инвестиций.

* * * * *

Александр Леонидович Пустуев

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории и мировой экономики Уральской государственной сельскохозяйственной академии

Михаил Михайлович Трясцин

Кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента Пермской государственной сельскохозяйственной академии

Стратегия управления риском в агропромышленном комплексе региона

С понятием «стратегия» связывается немало определений. Так, например, по И. Ансоффу [1], стратегия рассматривается как системный подход, обеспечивающий агропредприятию сбалансированность и общее направление роста, как набор правил для принятия решений, которыми оно руководствуется в своей деятельности.

Другие исследователи связывают стратегию с определением долгосрочных целей и задач агропредприятия, выбором направлений действий и распределения ресурсов, необходимых для выполнения поставленных задач [2].

В экономике данное понятие связывается в основном со стратегическим управлением, которое нашло применение в 60-е годы XX века.

Для агропромышленного комплекса (АПК) под стратегией управления мы понимаем совокупность целей и задач, ориентирующих все его основные сферы через соответствующие функции на устойчивое функционирование при соблюдении действующих и законодательно установленных правил эко-

лого-экономического поведения всех его хозяйствующих субъектов в течение фиксированного будущего времени при соблюдении условия минимизации расхода ресурсов.

Внесем уточнения в понятие «риск». Традиционно риск воспринимается как мера опасности, определяемая уровнем вероятности проявления потенциально возможных неблагоприятных воздействий на человека, общество, природу, социально-экономические процессы. Оценка меры опасности от проявления рисковой ситуации является одной из главных задач механизма управления риском. В связи с этим управление риском в АПК можно представить как процесс распознавания характера и меры ущерба от проявления рисковой ситуации, способной нанести социально-экономический ущерб любой из его сфер, и как процесс последующего воздействия на агропромышленную систему с целью преодоления данного вида риска.

Нас будут интересовать ситуации, при которых вероятность возникновения рисков или нанесения ущерба равна нулю.

Все риски, вероятность возникновения которых и воздействие которых на агропромышленную систему существенна, можно разделить на две группы: чистые и спекулятивные.

К первой группе обычно относят риски экологические, коммерческие, политические и социальные. Риски коммерческого характера – финансовые, производственные, имущественные, операционные. В последние входят торговые, информационные, организационные и транспортные риски.

Ко второй группе относятся риски, обусловленные покупательной способностью денег (инфляционно-дефляционные, валютные, ликвидности), инвестиционные (снижения доходности, прямых финансовых потерь, упущенной выгоды). В свою очередь, к рискам прямых финансовых потерь отнесены кредитные, процентные, биржевые риски, риски выбора и банкротства.

Если рассматривать только агроэкономическую сферу, то здесь следует подразделить риски неуправляемые и управляемые. К группе неуправляемых относятся риски экологического характера (засухи, повышенное увлажнение, понижение солнечной активности, малый снежный покров, землетрясения, наводнения).

Наиболее широкий спектр представлен в группе управляемых рисков (техногенных, инвестиционных, инновационных, финансовых, кредитных, технологических, организационных, производственно-сбытовых, страховых, информационных, земельных отношений).

Естественно, с позиций управления более доступными являются риски, входящие во вторую группу. Все они весьма значимы, но особый интерес представляют риски, связанные с вхождением России в ВТО, риски земельных отношений, инвестиционные и производственно-сбытовые.

Перед вступлением в ВТО для каждого региона России целесообразно разработать программу регулирующих мер, которые позволили бы максимально учесть социально-экономические интересы АПК, особенно его аграрной сферы. Ограничения, устанавливаемые правилами ВТО, в основном связаны с размером государственной поддержки аграрному сектору, поэтому необходимо подобрать наиболее подходящий ее вариант, фиксируемый в так называемых «корзинах» (зеленой, желтой, голубой), а также в режимах СИД

(социальный дифференцированный режим) и СМП (совокупной мере поддержки).

Для условий, например, Уральского федерального округа (УФО) наиболее подходят условия «желтой корзины», которые предусматривают дотации на продукцию животноводства и растениеводства, на племенное животноводство, элитное семеноводство, на комбикорма; компенсацию части затрат на приобретение материальных удобрений и средств химической защиты растений; на энергоресурсы, на повышение плодородия почв; на возмещение стоимости техники, приобретенной в порядке встречной продажи агропродукции; на ремонт и содержание мелиоративных систем; на компенсацию расходов лизингового фонда; на формирование сезонных материально-технических ресурсов запасов запасных частей; на капитальные вложения производственного назначения, кроме возмещения капитальных затрат на мелиорацию и водные хозяйства.

Поскольку размер государственной поддержки допускается на уровне 1994 г., когда Россия начала переговоры о вступлении в ВТО, т.е. когда фактически почти никакой поддержки аграрному сектору не было, то снижение риска, связанного с данной проблемой, можно обеспечить за счет развития сельской кредитной кооперации. Это позволит избежать полной зависимости от государственной казны, из которой аграрному сектору оказывается мизерная помощь. Часть финансовой поддержки аграрного производства может взять на себя сельская кредитная кооперация, а еще лучше – сельскохозяйственная кооперативная финансово-кредитная система, включающая, наряду с кооперативами, крестьянские кооперативные банки.

Следующий важнейший для агроэкономической системы риск – это земельные отношения (институциональная сфера). Поскольку неизбежность перехода на развитие рыночных отношений в сфере использования земельных ресурсов очевидна (в противном случае капитализация деревни, которую пытался осуществить еще П.А. Столыпин, так и не состоится), то возникает риск концентрации земель в руках юридических и физических лиц. При введении механизма ипотечного кредитования произойдет отторжение земель сельскохозяйственного назначения от их целевого использования в случаях, например, банкротства сельхозпредприятия. Земля перейдет в руки коммерческих ипотечных банков. В условиях рискового агропроизводства, что характерно для большинства регионов России, опасность скупки сельскохозяйственных земель на ипотечной основе становится реальностью.

Не решит проблемы ипотечное кредитование и со стороны государственных финансовых структур в основном по двум причинам:

1) неспособность финансовых структур пока выдавать кредиты всем, кто желает развивать предпринимательство на основе частной собственности на землю (в казне для этого не хватит средств);

2) перераспределение земель от агропредприятий-банкротов в пользу государства таит в себе опасность роста различного рода нарушений, порождаемых коррупцией.

В связи с этим возникает необходимость введения мер стратегического характера, которые позволили бы свести до минимума риск скупки сельскохозяйственных земель в случае открытия их рынка. По сути, речь должна ид-

ти об оптимизации рыночного оборота земель сельскохозяйственного назначения.

К этим мерам можно отнести следующие:

1. Выдача ипотечного кредита под залог сельскохозяйственных земель в основном крестьянскими кооперативными ипотечными банками, являющимися собственностью сельхозтоваропроизводителей (в этом случае земля будет «крутиться» в рамках аграрной сферы).

2. Открытие рынка сельскохозяйственных земель не одновременно по всей стране, а порегионно (в начале в 2–3 регионах, затем, после соответствующих изменений законодательно-правового и иного характера, в большинстве территорий страны; последними открывают этот рынок регионы с самыми богатыми землями).

3. Оптимизация налогообложения оборотов сельскохозяйственных земель на базе кадастровых (нормативных) цен на землю, устанавливаемых с учетом совокупности факторов. Это снижает риск занижения рентных платежей, а рыночные цены при этом могут значительно колебаться, как в сторону их снижения, так и увеличения. Налог с оборота сельскохозяйственных земель берется с кадастровой цены, а доход поступает в бюджет территории, поэтому целесообразно предусмотреть риск возможного занижения нормативных цен. Для средних условий России размер нормативной цены сельскохозяйственных земель (пашни) не должен быть ниже 800–1 000 дол. Данная цифра получается делением средней рыночной цены земли в США на 2,5. Именно во столько раз биопроизводственный потенциал средней полосы России ниже, чем в США (климат, качество почв и т.д.). Там среднее многолетнее значение рыночной цены сельскохозяйственных земель составляет 2,5 тыс. дол.

4. Установление ограничений в сроках купли-продажи земель сельскохозяйственного назначения. Опыт зарубежных стран, показывает, что там эти сроки действуют. Например, в Японии продать купленную землю можно только через три года, а в Италии – через 5 лет. В нашей стране этот срок можно установить на уровне 7 лет. За нарушение данного норматива земля изымается в государственный резервный фонд.

5. Контроль за процессом купли-продажи сельскохозяйственных земель осуществляют законодательно установленные структуры: крестьянские кооперативные ипотечные банки (контроль за ипотекой и концентрацией земель); региональные организации Роскомзема (отслеживание рыночных цен, объемов оборота земель, целевого их использования, стабильности нормативных цен).

6. Оптимизация концентрации сельскохозяйственных земель с учетом направлений специализации агропроизводств. Например, для производства овощей закрытого грунта достаточно 2–3 га, овощей открытого грунта – не более 200–300 га, зерна – до 2 000 га и т.д. За каждый «лишний» гектар взимается штраф в пользу бюджета территории в десятикратном размере рыночной цены сельскохозяйственных земель.

7. Общественный контроль за куплей-продажей земли, осуществляемый непосредственно на местах, как в ряде цивилизованных стран (окончательное решение о купле земли, находящейся в черте землепользования, принадлежащего населенному пункту, принимает гражданский совет территории

– сход). Это позволит гармонизировать интересы предпринимательства, населения и государства.

8. Создание резервного государственного земельного фонда, который в рыночный оборот не входит. Необходимость в этом возникает в связи с формированием государственных продовольственных фондов и запасов, особенно зерна, для укрепления продовольственной безопасности страны и ее регионов.

9. Контроль за выдачей ипотечного кредита с целью исключения случаев его выделения одному и тому же кредитополучателю под одну и ту же земельную площадь в разных банках.

Инвестиционные риски. Отечественное агропроизводство находится под влиянием более высоких рисков в сравнении с другими странами. Наше сельскохозяйственное производство менее инвестиционно привлекательно, что значительно снижает устойчивость его функционирования. Это еще раз подтверждает необходимость развития относительно обособленной сельскохозяйственной кооперативной финансово-кредитной системы, которая могла бы выступить в роли одного из основных инвесторов в АПК. Другой инвестор – это оптовые продовольственные рынки (ОПР), которые еще необходимо создать. Именно риск нереализации агропродукции или продажи ее через невыгодного посредника снижает инвестиционную привлекательность аграрного сектора большинства регионов. Являясь самой совершенной системой продовольственного обеспечения городов, оптовые продовольственные рынки становятся гарантом стабилизации аграрного рынка и всей системы продовольственной безопасности. В связи с этим с позиций управления необходимо инвестировать развитие таких рынков. Основным инвестором могут выступать государственно-кооперативные структуры, создаваемые на уровне интеграционных формирований, где, кстати, значительно снижается риск нарастания неэквивалентного обмена в АПК (так называемая ценовая неэквивалентность).

Литература

1. *Ансофф И.* Стратегическое управление: Пер. с англ. М.: Экономика, 1989.

2. *Коркунова Е.Н.* Основы стратегического менеджмента. Учеб. пособие. Челябинск: ЧГТУ, 1996.

* * * * *

Надежда Никифоровна Крупина

Кандидат химических наук, доцент, заведующая кафедрой финансов, экономики и управления предприятием Георгиевского технологического института – Филиала Северо-Кавказского государственного технического университета

Яков Яныбаевич Яндыганов

Доктор географических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики природопользования Уральского государственного экономического университета

Оценка эффективности инновационного развития предприятия в условиях его экологизации

Интерес к исследованию вопросов и проблем экологически устойчивого развития товаропроизводителей и выяснению их сущностной роли в экономической науке расширяется и становится все более востребованным в условиях становления и развития социально ориентированной экономики.

Экологический фактор сегодня играет определяющую роль в формировании направлений и темпов экономического роста и развития. Организованный Торгово-промышленной палатой РФ в сентябре 2005 г. форум «Рациональное природопользование» констатировал, что «рейтинги экологических издержек производства и состояния природной среды в регионах деятельности предприятий способны задать вектор совершенствования технологий и менеджмента, массовый ориентир для рыночных предпочтений и услуг тех производителей, кто менее других разрушает природу» [1. С. 24].

Технология и экология неразделимы, но особенность природоохранных инноваций состоит в том, что эколого-социальное значение достигаемых результатов и эффектов многократно превышает их коммерческую ценность. Оценка целевых выгод и благ представляет собой сложную задачу выделения из общих конечных результатов и эффектов той доли, которая обусловлена экологической составляющей. Решить ее практически невозможно, так как требуются долговременные исследования с использование методов математической статистики. Главный результат – величина предотвращенного биосферного ущерба – имеет более иллюстративный, чем конструктивный характер из-за комплексности и сложности проявления потерь, а также пространственно-временной неопределенности и существенной неточности его денежного измерения. Многие положительные результаты и эффекты экологизации проявляются через десятилетия, носят масштабный, глобальный, интернациональный характер. В связи с вышеизложенным авторы предлагают алгоритм оценки, основанный на определении явных и адекватных критериев эффективности экологизации.

Задачи и подходы к оценке

Основополагающий принцип оценки бизнес-проектов в условиях экологизации производства (продукта) состоит в том, что на основе комплексного учета внутренних и внешних факторов инновационного развития и общего экологического улучшения как результата целевых инвестиций, отсроченных во времени и отдаленных в пространстве ожидаемых эффектов, оптимально моделировать материально-финансовые и информационные потоки и эффекты по периодам жизненного цикла продукта (организации). Предметом оценки эффективности выступают конкретные взаимосвязанные и сопряженные технологические и производственно-хозяйственные позитивные процессы на предприятии и в его окружении, поэтому она решает такие задачи:

1) повышает обоснованность внутрифирменного нормирования, планирования и бюджетирования, а также позволяет выявлять причины организационных отклонений (разрывов) в условиях ресурсно-ассимиляционных ограничений;

2) выявляет внутренние резервы и обосновывает оптимальные объемы ресурсов, обеспечивающих экологизацию производства и ее эффективность на всех стадиях технологического процесса и фазах жизненного цикла продукта;

3) обосновывает предложения и претензии субъекта хозяйствования к институциональным структурам на адресные формы и методы финансово-экономической и общественно-информационной поддержки.

В теории предпринимательства сформировались основные концептуальные подходы в оценке эффективности инвестиций, предполагающие обязательный рост стоимостных параметров.

Продуктовый (портфельный) подход. Для балансирования рыночного риска невостребованности товара целесообразно наращивать активы в отношении тех бизнес-продуктов, которые обеспечивают устойчивый доход и повышенную норму доходности без резкого увеличения затрат на рыночное

продвижение, сегментацию и позиционирование. Во всяком случае темпы роста затрат должны заметно отставать от темпов роста дохода (или нормы доходности). Очевидно, что точность оценки и прогноза показателей экологизации зависят, в первую очередь, от качества маркетинговых исследований, в частности от уровня готовности потребителя к предпочтению экологически достаточного товара и уровня замещаемости продукта в потребительских расходах в краткосрочном периоде.

Подход на основе дохода. Именно величина и устойчивость денежного дохода мотивируют осознанное инициативное ограничение воспроизводства коммерческого продукта (традиционной функциональной полезности), преодоление спросовых, ценовых ограничений и других барьеров «входа на рынок» для позиционирования нового качества продукта (производства) – экологической полезности. Для реализации доходного подхода применяется поэтапное решение таких задач, как оптимизация величины покрытия переменных производственных затрат, операционного левириджа, налогооблагаемой базы, расчет критического объема выручки, оценка риска невостребованности продукта. Общее правило предполагает, что поступление выручки от операций по рыночному продвижению «нового экологического качества» должно координировать с упущенным потоком денежных средств от нереализованного «традиционного качества». Оптимальным доходом может считаться доход, который обеспечивает сохранение рыночных позиций и достигнутого объема продаж при неизбежном первоначальном росте эксплуатационных издержек, а потери возможного прироста дохода из-за объективного краткосрочного процесса товарного замещения могут быть восстановлены в перспективе либо мерами государственного протекционизма, либо эффективными инструментами информационно-коммуникационной поддержки.

Подход на основе ликвидности. Допускается, что меры финансовой общественно-государственной поддержки посредством налоговых и амортизационных льгот оказывают прямое воздействие на объемы собственных ограниченных ресурсов товаропроизводителя, возможности их перераспределения и оптимизации между стратегическими коммерческими и социальными направлениями (обязательствами) хозяйствования. Сокращение объемов бизнес-деятельности будут незначительными, если в течение двух-трех лет объем внешнего «льготного ресурса» (поддержка лучшего товаропроизводителя) будет сопоставим с требуемым дополнительным объемом частных экологических инвестиционных ресурсов. Такая интервенция автоматически расширит финансовые возможности предприятия в экологизации производства (продута), увеличит или не сократит объем средств в коммерческом обороте, снизит рыночные риски и обеспечит собственника (природопользователя) дополнительной ликвидностью.

Отличительной особенностью предлагаемого авторами подхода к оценке эффективности инвестиционного развития предприятия в условиях неизбежной и востребованной экологизации является реализация принципа комплексности, предполагающего, наряду с выявлением стоимостного роста, обязательный учет всей совокупности внутренних и внешних позитивных результатов экологизации, прямых и косвенных эффектов, влияющих на конечную эффективность. Предприятие рассматривается не как обособленный или

изолированный субъект хозяйствования, нацеленный на максимизацию прибыли, а как сложная социально-эколого-экономическая система, естественным образом интегрированная в территориальный (географический) ландшафтно-производственный комплекс, что придает ей новое качество и расширяет границы социальной ответственности бизнеса. Эффективность любой технологической инновации в такой системе будет определяться тем, насколько широко и объемно проявляются значимые для бизнеса производственно-финансово-коммерческие результаты и сопряженные с ними эколого-социальные эффекты. Предметом оценки выступают, наряду с традиционными текущими элементами производственно-коммерческой деятельности, долгосрочные социальные привилегии, новые статусные возможности и конкурентные преимущества в освоенном рыночном сегменте и на локальной территории действия субъекта хозяйствования.

Факторы формирования эффективности

Развитие предприятия представляет собой процесс позитивных количественных изменений организационно-технического и культурного уровня, затрагивающий способы производства, формы управления деятельностью, персонал, коммуникации. Эффективное развитие приводит к повышению конкурентоспособности, росту инвестиционной привлекательности и достижению долгосрочного устойчивого развития. Под устойчивостью развития авторы понимают состояние подвижного, динамического равновесия предприятия как социально-эколого-экономической системы, поддерживающее баланс экономических и экологических результатов (интересов, выгод) путем воспроизводства экологической полезности (ассимиляционного и рекреационного потенциала природной среды) как базового ресурса экологического предпринимательства. На эффективность инновационного развития предприятия в условиях экологизации влияет множество факторов внешней и внутренней среды. К внешним факторам следует отнести: политические, правовые, макроэкономические, социальные, демографические, научно-технические, региональные.

Стабильность и определенность политической ситуации в стране формирует условия разработки и реализации национальной экологической политики и организационно-экономического механизма рационального природопользования. В сложившихся условиях необходимо совершенствовать природоохранное законодательство, приближать действующие нормативы природопользования к требованиям международных экологических стандартов и норм. Макроэкономические показатели (инфляция, занятость, учетная ставка) относятся к наиболее влиятельным факторам, так как только в стабильной экономике формируются частные и государственные ресурсы для поступательного экологического улучшения всех сторон жизнедеятельности. Сложные региональные факторы проявляются через функционирование специфических социально-экономических территориально-производственных систем и неравнозначность исходных экологических ситуаций. Региональная экономика, наряду с отраслевой принадлежностью предприятия, формирует специфику воздействия на природную среду, объемы требуемых затрат и, и следовательно, уровень достигаемой эффективности. Социально-демографичес-

кие факторы влияют через потребительское поведение и предпочтение экологически лучших продуктов, проявление общественной нетерпимости к «грязным товаропроизводителям». Качество жизни – это, прежде всего, здоровая естественная среда обитания, возможность активной жизнедеятельности и воспроизводства жизни на Земле. Не последнюю роль играют научно-технические условия, определяющие доступность лучших технологий.

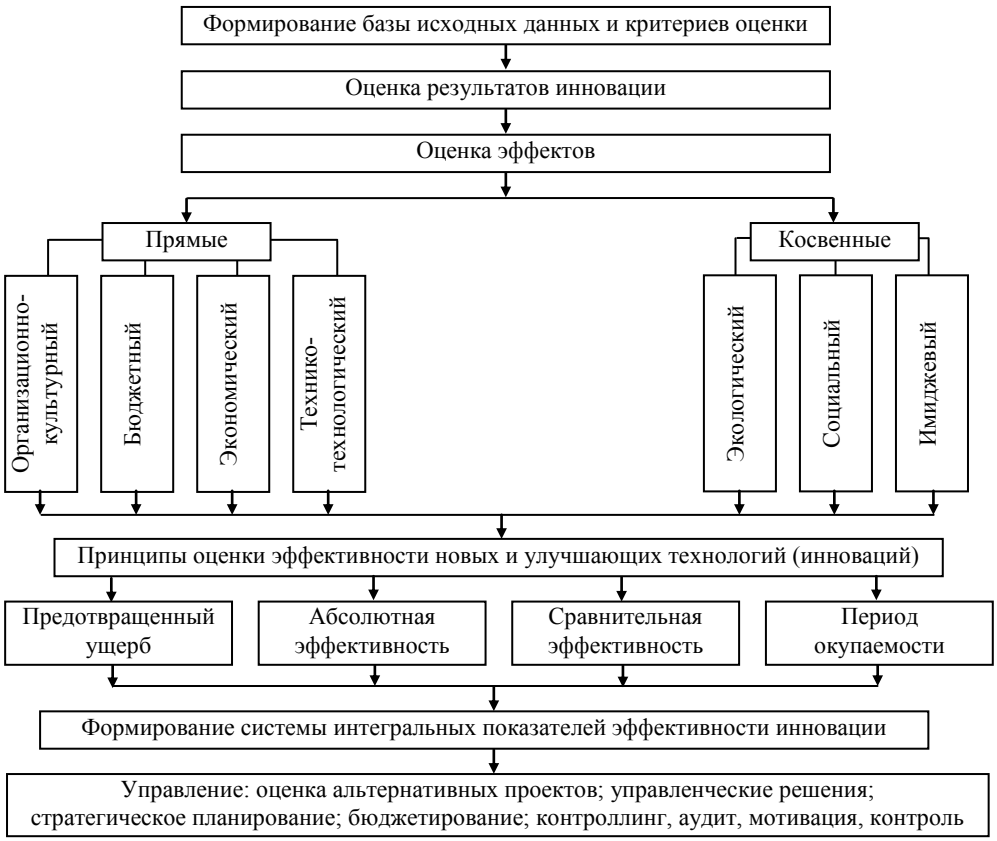
Внутренние факторы проявляются через совокупность развития элементов организационно-технического уровня производства и организационной культуры, создают реальные и потенциальные условия для формирования экологически ориентированной миссии и стратегии инновационного развития.

В условиях нарастающей жесткой конкуренции и отсутствия институционального принуждения товаропроизводитель-природопользователь (собственник) не будет инициативно инвестировать инновации без обоснования положительного устойчивого прогноза доходов будущих периодов. Высокозатратный и наукоемкий процесс экологизации производства есть фактор, влияющий на развитие операционного риска, доходность и надежность производства. Он может усилить воздействие остальных факторов или, наоборот, защитить инвестора от экологических рисков. Вместе с тем в практике оценки инвестиционной привлекательности отраслевого производства [4] эксперты-аналитики в меньшей степени отражают влияние экологической составляющей, не указывают общественно-государственную значимость экологического улучшения. В инвестиционном проектировании традиционно ограничиваются выделением экологической привлекательности территории в целом без определения вклада отдельного предприятия в ее формирование. Цель инвестора – достижение более высокой доходности вложенного капитала и меньший риск потери вложенной суммы и процентов в обозримой перспективе. Однако в долгосрочном периоде формируют инвестиционную привлекательность территории успешно функционирующие (высокорентабельные) экологически устойчивые предприятия. Всеми исследователям признается тот факт, что экологическое инвестиционное проектирование и экологическое улучшение производства в настоящий период неизбежно сокращают будущие затраты по устранению негативных техногенных последствий и рисков. Философии экологического предпринимательства предопределяется современными глобальными биосоциальными процессами, транснациональным масштабом, нарастающей сложностью, комбинированным и самоподдерживающимся характером современных экологических кризисов, полной зависимостью самой возможности бизнес-деятельности от состояния среды обитания [5. С. 100–115].

Результаты и эффекты экологизации

Для приведения значительного числа взаимосвязанных факторов, параметров и критериев оценки эффективности экологического предпринимательства в единую оценочную систему авторы используют многомерный сравнительный подход, основанный на последовательном причинно-следственном характере проявления экономических параметров «результат-эффект-эффективность». Результаты оцениваются по степени достижения запланированного

уровня развития, т.е. через соотношение (отклонение) конкретных количественных значений фактического и планового показателя бизнес-деятельности и рационального природопользования. Эффекты выражаются в экономии ресурсов посредством достижения результатов. Эффективность определяется через соотношение денежного выражения достигаемых эффектов над затратами ресурсов, их обеспечивших. Авторы акцентируют внимание на основном принципе функционирования системы экологического предпринимательства: существенное сокращение негативного техногенного воздействия и объема загрязнения природной среды объективно трансформируется в комплекс взаимосвязанных выгод.



Концептуальная модель оценки эффективности инноваций в условиях экологического предпринимательства

Важнейший приоритетный результат – сокращение биосферного ущерба и поддержание ассимиляционного потенциала природной среды – формирует достаточные условия для удовлетворения экономических (ресурсы, воспроизводственный процесс, прибыль); социальных (качество жизни); технико-технологических (прогрессивные технологии, ресурсосбережение); продуктовых (формирование нового потребительского поведения); организационно-культурных (социальная значимость, востребованность экологического предпринимательства как нормы, трудовое поведение), рыночных потребностей

(рост объема продаж, доли рынка, стоимости акций). Совокупность проявляющихся эффектов обусловливает эффективность экологического предпринимательства. Трудность оценки объясняется разделением эффектов на прямые и косвенные. Прямые эффекты, как и результаты, проявляются непосредственно в текущий момент деятельности, надежно количественно оцениваются и прогнозируются. Косвенные эффекты формируют условия, стимулы и предпосылки долгосрочного устойчивого развития.

Концептуальная модель оценки иллюстрируется схемой (см. рисунок).

Прямые эффекты

Технико-технологический эффект. Главный технико-технологический эффект от реализации экологических проектов состоит в удешевлении стоимости единицы производимой коммерческой продукции в сочетании с оптимизацией расхода природных, трудовых, производственных и биологических (ассимиляционный потенциал) ресурсов в расчете на единицу продукта при сохранении или даже улучшении его качества. Приоритеты отдаются не просто прогрессивным и наукоемким, а лучшим из применяемых технологий, обеспечивающим минимизацию объемов отходов производства и потребления; энергосбережение; сокращение ремонтно-эксплуатационных расходов в основном и природоохранном циклах. Повышение квалификации персонала и усиление экологической подготовки специалистов и менеджеров без сомнения, приводит к повышению уровня ответственности, исполнительской дисциплины, снижению вероятности экологических рисков (аварийных и залповых загрязнений, потерь, сокращению неорганизованных источников загрязнения). Повышение организационно-культурного уровня производства в целом и статусной роли экологических центров ответственности позволит разрешить противоречие между возобновляющейся общественной потребностью в экологической полезности и ограниченными частными и общественными ресурсными возможностями их удовлетворения.

Бюджетный эффект формируется за счет превышения денежного потока, направляемого в бюджеты всех уровней от эффективной деятельности предприятия после осуществления экологического инвестиционного проекта, над потоком средств, не полученных бюджетами в результате льготирования экологического инвестиционного проекта. Недополученные средства включают потери средств от снижения налога на прибыль, как следствие ускоренной амортизации; потери средств из-за снижения налога (или освобождения от налогообложения) на природоохранное имущество; бюджетные средства, направленные на компенсацию банковского кредитного процента; прямые дотации и инвестиции.

Экономический эффект. Снижение себестоимости позволяет оптимизировать ценообразование и максимизировать объемы продаж. Предприятие получает дополнительный денежный поток в виде выручки (дохода, прибыли, амортизации), а также экономии средств на компенсационные платежи и штрафы; сокращении выплат из средств социального страхования, снижении всех видов затрат на ремонт и обслуживание оборудования, общепроизводственных расходов.

Организационно-культурный эффект. Организационная (корпоративная) культура выражается в обеспечении упорядоченности и согласованности функционирования организации в целом, ее кадровой составляющей в частности. Это в полной мере относится и к сфере бизнес-природопользования. Система смыслов, ценностей, норм и ориентиров организационной культуры в условиях устойчивого развития (высшая форма развития организации) позволяет достигать высшей организованности деятельности. Для оценки эффективности применяются такие количественно оцениваемые качественные характеристики организационного состояния, как улучшение условий труда, сокращение травматизма, потерь рабочего времени, повышение уровня технологической и общей дисциплины, работоспособности и производственной активности, снижение текучести кадров. Экологическую культуру делового поведения следует рассматривать как составляющую профессиональной и общей культуры, проявляющуюся через вовлеченность, согласованность, адаптивность, восприятие миссии, открытость к инновациям. Основные оцениваемые формы проявления – специальные знания, играющие решающую роль разработке и реализации управленческих решений; инновационное мышление (отношение к труду); культура практического опыта (поведения); качество конечного продукта (сочетание функциональной и экологической полезности товара); экспансия товара (организации) на рынки; темпы роста объема продаж; величина прибыли; количество рекламаций и жалоб; рациональное развитие самой организации. Таким образом формируется целостная непротиворечивая система управления производством и природопользованием.

Косвенные эффекты

Экологический эффект. Реализация операций бизнес-природопользования приводит к снижению техногенной нагрузки на природную среду (сокращаются выбросы и сбросы вредных веществ, объемы захораниваемых отходов) и вызывает в краткосрочном периоде замедление дисбаланса в экосистемах и последующее восстановление в долгосрочном периоде их биологической продуктивности, рекреационной и регенерационной способности, ассимиляционного потенциала территории. Дополнительно предполагается появление сопутствующего эффекта в виде положительного результата в других сферах хозяйствования (повышение плодородия почв, восстановление ландшафтов и развитие туризма и отдыха). Эффект экологического улучшения относят к косвенным эффектам инвестиционного процесса.

Социальный эффект может быть оценен как сумма предотвращенных демографических и имущественных потерь (ущербов), выражаемая в виде снижения и максимального предупреждения массовых заболеваний населения, смертности, миграции населения; повышение комфортности условий жизни, труда, отдыха, здоровья нации, рождаемости, трудоспособности; в перспективе повышение качества человеческого капитала, уровня культуры, образования, демократизации сфер жизнедеятельности, динамичности социальных процессов.

Имиджевый эффект. Создание стимулов и предпосылок устойчивого экологически сбалансированного социально-экономического развития терри-

тории (региона) как следствие проявления кумулятивных эффектов экологического улучшения и концентрации природных, производственных, финансовых, ресурсов на приоритетных направлениях. Повышение статусной роли предприятия и усиление позитивного общественного мнения (goodwill); отсутствие жалоб, рекламаций, активное рыночное предпочтение продукции и самого предприятия.

Таким образом, суммарный эффект инвестиционного развития в условиях экологизации формируется как сумма прямых и косвенных эффектов (в отдельных случаях и специальных, например экологические программы охраны памятников природы):

$$\sum Э_э = Э_{э.прям} + Э_{э.косв} + Э_{э.спец}.$$

Эффективность экологизации

Применяемые методики оценки эффективности $\varepsilon_{экон}$ позволяют рассматривать в качестве основной следующую формулу:

$$\varepsilon_{экон} = \frac{\sum Э_{экон} + \Delta У_{экон}}{\sum З},$$

где $\sum Э_{экон}$ – суммарный экономический эффект внедрения операций бизнес-природопользования в природопользование (в виде: удовлетворения потребностей за счет получения дополнительной продукции при осуществлении природоохранных мероприятий; стоимости предотвращенных потерь сырья, материалов, энергии; экономии затрат на удовлетворение потребностей в рациональном природопользовании; дополнительной продукции за счет повышения качества и расширения рынков сбыта; оптимизации бюджетирования; поддержания экологической ликвидности);

$\Delta У_{экон}$ – суммарный предотвращенный эколого-экономический ущерб, достигаемый за счет внедрения инновации;

$\sum З$ – суммарные затраты на инновацию (капиталовложения) [2; 3].

Целесообразно выполнение известных этапов оценки: выбор модели денежного потока; определение длительности прогнозного периода; ретроспективный прогноз финансовых результатов (выручки и прибыли); анализ и прогноз расходов и инвестиций; расчет величины денежного потока для каждого прогнозного периода; определение ставки дисконта; расчет величины стоимости в постпрогнозный период; расход текущей стоимости будущих денежных потоков и стоимости в постпрогнозный период; внесение итоговых корректировок и поправок. Экологические инвестиционные проекты (капитальное строительство) – это долговременные инвестиции. Поэтому приведение разновременных экономических параметров к сопоставимому виду осу-

ществляется с помощью дисконтирования (введения дополнительного множителя):

$$\beta_t = (1+r)^{-t},$$

где β_t – коэффициент дисконтирования;
r – норма дисконта (рекомендуемое значение 8–10%);
t – период (годы).

В соответствии с рассмотренной логикой в качестве оперативных критериев оценки эффективности можно использовать показатели рыночной стоимости активов предприятия, включающие «временные индикаторы».

1. Коэффициент прироста рентабельности $К_р$, который характеризует соотношение величины прироста рентабельности деятельности и темпов инфляции:

$$К_р = \frac{\Delta Р_{\%}}{Т_{и\%}}.$$

2. Коэффициент прироста стоимости акции $К_а$, который характеризует соотношение доли в % дивиденда в цене акции и ставки банковского процента, %:

$$К_а = \frac{Д_{а\%}}{r_{\%}}.$$

Оценка стоимости бизнеса ориентирует менеджеров и руководителей на развитие системного мышления, существенно расширяет представления о нематериальных активах и особенностях формирования конкретного материального вклада в образование цены бизнеса [4. С. 58–66]. С учетом важности (весомости) названных коэффициентов для субъекта хозяйствования можно предложить интегральный коэффициент оценки рыночной стоимости бизнеса (ИКСБ):

$$ИКСБ = 0{,}7К_р + 0{,}3К_а = 0{,}7\frac{\Delta Р_{\%}}{Т_{и\%}} + 0{,}3\frac{Д_{а\%}}{r_{\%}}.$$

Данный показатель может служить итогом проявления всех перечисленных эффектов, отличается наглядностью, так как показывает потенциальному инвестору, насколько предпочтительнее данное предприятие как источник дохода. Он позволяет оценить уровень прибыльности, финансовой устойчивости, платежеспособности, коммерческие перспективы на занимаемом сегменте рынка, размер активов и оптимальность дивидендной политики, формулирование, наличие и следование миссии социальной ответственности бизнеса, разработку корпоративного кодекса поведения и культуры отношений.

Литература

1. *Форум* «Экологическое законодательство и бизнес». Приложение к газете «Ведомости». 2005 (Ноябрь).

2. *Временная* типовая методика определения экономической эффективности осуществления природоохранных мероприятий и оценки экономического ущерба, причиненного народному хозяйству загрязнением окружающей среды М.: Экономика, 1986.

3. *Методические* рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования. Официальное издание. М., 2000.

4. *Беседин А.Л.* Формирование системы показателей оценки эффективности реформирования деятельности промышленных предприятий // Финансы и кредит. 2005. № 27.

5. *Мансити М., Левьен Р.* Экология как стратегия // Искусство управления. 2004. № 7(31).

* * * * *

Вадим Витальевич Минин

Кандидат технических наук, заместитель директора филиала Уральского государственного экономического университета в г. Березники, старший научный сотрудник Горного института УрО РАН

Екатерина Яковлевна Власова

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики природопользования Уральского государственного экономического университета, лауреат премии им. В.Н. Татищева и Г.В. де Геннина в области науки, техники и медицины

Методические подходы к исследованию экологической безопасности замкнутых пространств горнодобывающих предприятий

Параметрами, показателями, формирующими эффективность, результативность мероприятий по обеспечению экологической безопасности с точки зрения методологии и концепции менеджмента горнодобывающего предприятия, на наш взгляд, должны являться:

1. Коммерческий эффект, полученный от безаварийной работы, отсутствия простоев и затрат на ликвидацию аварий.
2. Снижение затрат на мониторинг экологической обстановки в подземном пространстве.
3. Снижение закупочных цен на машины и оборудование при надежности и увеличении срока их эксплуатации.
4. Экономия средств на энергообеспечение за счет оптимизации шахтной вентиляции.

5. Социальный результат работы в безопасной экологически чистой среде, снижение затрат на поддержание уровня здоровья персонала.

На основе концепции эколого-экономического развития горнодобывающих предприятий и соблюдения балансов между экономическими интересами и экологической безопасностью на ряде предприятий с 1995 по 2005 г. авторами были проведены исследования, позволившие установить зависимость между приведенными выше параметрами и общепринятыми критериями эколого-экономической эффективности.

Критериями выбраны устойчивое развитие предприятия и экологическая емкость среды обитания. Разработанный подход постепенно перерастает в задачу экологического нормирования, т.е. социально-экономическую. Допустимость негативной нагрузки должна учитывать и социальную ценность объектов, испытывающих техногенный пресс под воздействием вредных веществ в атмосфере подземного пространства. Исследованы факторы, причиняющие ущерб экологической безопасности и являющиеся результатом экономического и структурного кризиса горной отрасли.

Выход из этой ситуации вырисовывается на двух существующих путях достижения экологической безопасности. Первый – восстановление и совершенствование производственно-отраслевой структуры экономики в России. Второй путь сформирован на применении достижений научно-технического прогресса и переходе к экологически чистой технологической структуре горнодобывающего производства. Оба стратегических направления экологической безопасности требуют для своего осуществления больших капитальных вложений и длительного времени.

Исследования проблем управления экологической безопасностью подземных пространств привели к необходимости оценки ассимиляционного потенциала окружающего горного массива и отработанного пространства как природного фактора.

В работе сформулированы методические подходы, базирующиеся на интеграции экономических и природных элементов в единую эколого-экономическую систему, представляющую взаимосвязанное и взаимообусловленное функционирование горного производства и естественных процессов в природном массиве и замкнутой среде обитания под землей. Подходы требуют задания экономических нормативных прогнозов, обосновывающих не только масштабы роста производства, но и его рациональную структуру с учетом конечных потребностей экологической безопасности. Поэтому был применен программно-целевой подход как разновидность системного анализа решения проблем по принципу обратной связи.

Апробация метода проводилась на рудниках БКПРУ-1, БКПРУ-2, БКПРУ-4 ОАО «Уралкалий», СКПРУ-1, СКПРУ-2, СКПРУ-3 ОАО «Сильвинит», СгКПРУ-1 и СгКПРУ-3 ПО «Беларуськалий». Цель метода – снижение затрат. Необходимо изыскивать резервы улучшения экологической обстановки в подземных пространствах на основе предотвращения утечки воздуха при его распределении, а также при относительно больших аэродинамических сопротивлениях горных выработок.

С позиции экологической безопасности выявлено два значительных резерва.

Первым резервом является большой объем подземного пространства (для рудников с добычей от 5 млн м^3 в год и сроком эксплуатации 20–30 лет данный объем составляет 100–150 млн м^3). Только в рабочих зонах имеется более 2,5 млн м^3 свежего воздуха, поэтому воздухообмен в руднике длится не менее 3,5 ч. Скорость прохождения воздуха, естественно, неравномерна по всему объему выработок, она колеблется от 3,2 до 0,15 м/с.

Вторым резервом могут стать воздушные струи, проходящие через временно нефункционирующие рабочие зоны. При вентиляции рудников через неопасные по выделению вредных веществ зоны проходит чистый воздух. Это тоже значительный вентиляционный резерв. Практика показывает, что иногда более половины рабочих зон рудника не являются опасными по экологическим параметрам. Так, например, на руднике БКПРУ-4 ОАО «Уралкалий» несколько недель подряд производится добыча только каменной соли, отрабатываемой в неопасных зонах. При этом работы по добыче сильвинита в опасных зонах приостанавливаются. Состав воздуха, прошедшего по руднику, не ухудшается, но воздух сбрасывается в атмосферу, а не используется вторично.

Оценка объемов вредных веществ, которые создают экологически аварийную обстановку в горных выработках, можно выразить зависимостью

$$V_{\text{газ}} = \frac{V_{\text{вып}} \times C_{\text{о}}}{100},$$

где $V_{\text{газ}}$ – потребное количество газов, м^3;
$V_{\text{выр}}$ – объемы контролируемых выработок, м^3;
$C_{\text{о}}$ – ПДК, об. %.

Расчеты по исходным данным для среднестатистического рудника показывают, что минимальное выделение вредных веществ составляет 12,5 тыс. м^3. При относительной газоносности пород, например, карналлитового пласта, равной 1,2 м^3/м^3, должно одновременно и полностью разрушиться более 15 тыс. м горного массива. Столь огромные разрушения происходят только при катастрофах, в результате которых предприятие полностью уничтожается, но такой сценарий требует резервов. Следовательно, при нормальной работе рудника объемы воздуха, находящиеся на исходящей струе, остаются неопасными. Не меньшие объемы, находящиеся на поступающей струе, также являются чистыми, так как в них не происходят процессы, ведущие к заметному загрязнению.

Таким образом, непосредственно в близлежащем пространстве у представляющих экологическую опасность горных выработок находятся практически незагрязненные объемы воздуха, использование которых является экологическим резервом.

Оба резерва необходимо реализовать так, чтобы огромные массы чистого воздуха не направлялись на «выхлоп в атмосферу». Они должны использоваться повторно и многократно при частичном добавлении к входящей струе (подпитке) по схеме:

$$\sum Q = Q_1 + q,$$

где $\sum Q$ – необходимый объем;

Q_1 – повторное использование;

q – подпитка.

Организовать поступление части воздуха с исходящей на свежую струю можно, создав для этого:

единый внутрирудничный контур;

отдельные контуры по крыльям или направлениям ведения горных работ;

контуры внутри каждой рабочей панели;

контуры в пределах рабочих зон;

контуры проветривания с подсвежением внутри горной выработки.

Была произведена оценка эколого-экономического фактора безопасности подземного пространства относительно представленных вариантов.

Экологически опасная составная часть воздушных потоков внутрирудничной вентиляционной сети играет ощутимую роль только в локализованных участках – призабойных пространствах некоторых тупиковых горных выработок. Остальное пространство рудника занято достаточно чистыми объемами воздуха. Размеры этих объемов позволяют говорить, что какое-либо резкое или постепенное изменение экологической обстановки в сторону аварийной ситуации в пределах всего рудника, крыла и панели маловероятно. Поэтому в атмосфере внутрирудничного пространства эколого-экономический фактор – главенствующий.

С точки зрения безопасности ведения горных работ по экологическому фактору ясно, что чем большее количество вентиляционных объемов воздуха вовлекается и используется, тем надежнее и безопаснее система. Наивысшей степенью безопасного использования воздуха обладает система, в которой весь объем воздуха, находящийся в руднике, полностью участвует в разбавлении вредных веществ до нормативной концентрации.

Меньшей, но достаточно высокой степенью надежности обладают системы в пределах крыла или отдельного главного направления. В пределах панели или блока значительно труднее реализовать резервы, так как часть резервов не может быть в полной мере использована. Например, если в границах данной панели нет других рабочих зон, они сосредоточены в других панелях, то этот резерв не найдет применения, или если в панели одна рабочая зона на начальной стадии отработки и ее объемы невелики, то резерв объемов воздуха в этом случае будет недостаточен.

Однако в пределах подземных пространств рудников находятся объекты, именуемые камерами служебного назначения. В них образуются дополнительные загрязнители воздуха – пыль, дым, сажа, ядовитые газы. Это связано с процессами подготовки производства. Желательно исключить попадание дополнительных загрязнителей в струю воздуха, подающуюся на повторное использование. Поэтому повторное использование воздуха должно проводиться как можно в более широких масштабах, но не затрагивать струй,

проходящих по камерам служебного назначения. Данному требованию отвечают только крылья шахтных полей.

Можно считать, что частичное повторное использование воздуха наиболее экономично и в то же время безопасно применять при проветривании крыльев рудника. Принцип и масштабы действий выявлены, дальнейшая разработка методов и технологических решений возможна только после апробации полученных выводов относительно других нормируемых параметров.

Сформулированный подход позволяет пересмотреть не только методики организации контроля и меры управления экологической обстановкой, но и методологию построения экологической безопасности. С помощью созданных новым подходом резервов будут существенно снижены потребности в энергетических затратах. Анализ, выполненный с целью определения результативности нового подхода, показал, что огромные затраты на поддержание экологической безопасности не оправдываются. Связано это с тем, что опасные места, а именно забои тупиковых выработок, при существующих подходах практически не защищены. В случае возникновении мгновенного выделения вредных веществ призабойная зона сразу превращается в аварийную.

Разработанный экологический подход в такой ситуации позволяет обеспечить безопасность путем вовлечения в процесс массообмена и массопереноса не только потоков подаваемого к забою воздуха, но и всего его объема, заключенного как в данной, так и близлежащих выработках. Достигается это тем, что в призабойной зоне размещают источник тяги с производительностью большей, чем потребный расход воздуха, обеспечивая усиленный воздухообмен в опасной зоне. Здесь и далее по длине вентиляционного пути накопления вредных веществ не происходит. Причем это не требует увеличения расхода воздуха, подаваемого в рудник, а за счет более интенсивного его использования снижается потребность в воздухе. Следовательно, снижаются затраты на поддержание необходимых условий жизнедеятельности и производства.

* * * * *

Владимир Валерьевич Черешнев

Докторант Пермского филиала Института экономики УрО РАН

Стратегическое планирование производства и сбыта на основе метода системной динамики

В настоящее время большинство российских региональных рынков продукции, ориентированной на массового потребителя, находится в стадии роста, как в денежном, так и в натуральном выражении, причем в денежном выражении прирост рынка более существенен, так как все большую его долю занимает продукция с высокой удельной стоимостью.

В отличие от рынков мегаполисов региональные рынки далеки от насыщения и поэтому представляют особый интерес для инвесторов. Это объясняет интенсивные структурные изменения региональных рынков продукции, ориентированной на массового потребителя, заключающиеся в интеграции сырьевых ресурсов, производства и сбыта продукции. Регионы осваиваются как крупными столичными и транснациональными компаниями, так и сравнительно небольшими местными. В основном в регионах работают относительно небольшие компании, удовлетворяющие потребности города или области.

Решения об инвестициях в производство должны быть основаны на прогнозах реакции рынка на увеличение объемов поставок продукции, изменение ее ассортимента и коррекцию ценовой политики. При составлении таких прогнозов необходимо учитывать себестоимость продукции, транспортные издержки, конкуренцию торговых марок, покупательную способность населения, уровень потребления и другие факторы. Непосредственное исследование структуры продаж не гарантирует получение прогнозов развития рынка. Необходимо привлечение специальных моделей, позволяющих оценить последствия расширения производства и сбыта.

Для описания динамики состояния экономических объектов, функционирующих в условиях конкуренции, используются системы дифференциальных уравнений, исторически восходящие к моделям, применявшимся в биологии, например модели Лотки-Вольтерры [1]:

$$\frac{dx_i}{dt} = \left(\alpha_i - \sum_{i=1}^{n} \beta_i x_i \right) x_i,\ i = 1, \ldots, n, \qquad (1)$$

где переменная $x_i(t)$ характеризует присутствие на рынке (объемы производства и продажи продукции) компании с номером i в момент времени t. Коэффициенты α и β определяются возможностями компаний по противодействию конкуренции.

Характерной особенностью уравнений (1) являются нелинейные правые части. Решение данных уравнений может определять переход к равновесному состоянию рынка либо описывать колебательный процесс конкуренции.

Приведенная модель является существенным упрощением реальной динамики производства и потребления.

Определение возможных равновесных состояний рынка должно сопровождаться исследованием возможных путей перехода в желательные равновесные состояния. Такое исследование требует привлечения динамических моделей процессов производства и сбыта. По нашему мнению, наиболее конструктивным методом построения и анализа таких моделей является метод системной динамики [2]. Метод был предложен в Массачусетском технологическом институте профессором Дж. Форрестером для изучения проблем управления в производстве и первоначально был известен как «индустриальная динамика». В настоящее время это название перестало соответствовать содержанию, так как применение метода расширилось. Метод оказался эффективен для исследования сложных динамических систем в разнообразных предметных областях. В связи с тем что данный метод может применяться для моделирования и изучения практически любых сложных систем, он был назван системной динамикой.

Системная динамика является одним из наиболее мощных инструментов, используемых в настоящее время для анализа и проектирования сложных систем, особенно систем, включающих петли обратной связи. Таким образом, можно выделить два основных преимущества, а следовательно, и области применения динамического моделирования:

сложные слабо формализованные ситуации, в которых невозможно применение аналитических методов или они настолько сложны и трудоемки, что динамическое моделирование дает более простой способ решения проблемы;

моделирование поведения систем в ситуациях, которые ранее не встречались; в данном случае имитация служит для предварительной проверки новых стратегий управления системой перед проведением эксперимента в реальной жизни.

Указанные преимущества справедливы для исследования процессов производства и сбыта продукции. Применение метода системной динамики позволяет выявлять причинно-следственные связи между характеристиками процессов и прогнозировать последствия управленческих решений субъектов рынка.

Основные принципы системной динамики, сформулированные Дж. Форрестером, позволяют рассматривать ее как метод, несмотря на отсутствие строгого теоретического обоснования.

Первый принцип: динамику поведения сколь угодно сложного процесса можно свести к изменению значений некоторых «уровней», а сами изменения регулировать потоками, наполняющими или исчерпывающими уровни.

Уровень аккумулирует общее количество исследуемого «продукта», являющееся результатом входящих в него и выходящих из него потоков, значения которых прибавляются или вычитаются из уровня. Системные уровни полностью описывают состояние системы в любой момент времени. Значения уровней представляют собой информацию, необходимую для принятия решений и обоснования управляющих воздействий на систему. Уровни обеспечивают систему инерцией и «памятью» состояний, они создают задержки между притоком и оттоком как причиной и следствием. Изменение уровней вызывается соответствующими потоками. Поток может иметь фиксированное значение, а может быть функцией от значений уровней. Значение уровня в момент времени t определяется соотношением

$$S(t) = \int_0^t (X(\tau) - Y(\tau))d\tau + S(0), \qquad (2)$$

где $X(\tau)$, $Y(\tau)$ являются соответственно значениями входного и выходного потока в момент времени τ.

Второй принцип: все изменения в любой системе обусловливаются «петлями обратной связи». Петля обратной связи – это замкнутая цепочка взаимодействий, которая связывает исходное действие с его результатом, изменяющим характеристики окружающих условий, которые, в свою очередь, являются «информацией», вызывающей изменения. В моделировании динамических систем существует два вида петель обратной связи: положительные и отрицательные. В петле положительной обратной связи цепочка «причина – следствие» замыкается на себя, из-за чего увеличение одного элемента, входящего в петлю, инициирует последовательное изменение других, которое в результате приводит к тому, что первоначально измененный элемент увеличивается еще больше. Примером положительной петли является соотношение между чистой прибылью предприятия и объемом средств, вкладываемых в производство. Если петли положительной обратной связи генерируют рост, то петли отрицательной обратной связи стремятся ограничить его и удержать систему в некотором устойчивом состоянии. В петле отрицательной обратной связи изменение одного элемента распространяется по петле и, достигая исходного элемента, изменяет его в направлении, противоположном первоначальному изменению. Примером отрицательной петли является соотношение между объемом предложения продукции и величиной неудовлетворенного спроса на нее.

Третий принцип: петли обратной связи в любой системе часто соединены нелинейно. Это означает, что информация об уровнях системы через обратные связи опосредованно влияет на уровни в непропорциональном и порой трудно предсказуемом режиме.

Четвертый принцип: системная динамика – сугубо прагматический аппарат, который способен наиболее адекватно отразить нетривиальное поведение сети взаимодействующих потоков и обратных связей. Его целесообразно применять лишь тогда, когда традиционные подходы оказываются неэффективными, когда поведение объектов не поддается точному математическому описанию и возможны лишь огрубленные оценки.

Рассмотрим применение метода системной динамики для описания сценария развития производственно-торгового комплекса. Предприятие стремится увеличить производство продукции, организовав ее сбыт в населенном пункте, в котором оно имеет конкурентные преимущества за счет более низкой, по сравнению с конкурентами, себестоимости продукции. Предполагается увеличение спроса на продукцию с частичным вытеснением более дорогих аналогов продукции конкурентов. В свою очередь, увеличение спроса подразумевает, что доля продаж в данном населенном пункте может быть значительной. Диаграмма модели системной динамики приведена на рис. 1.

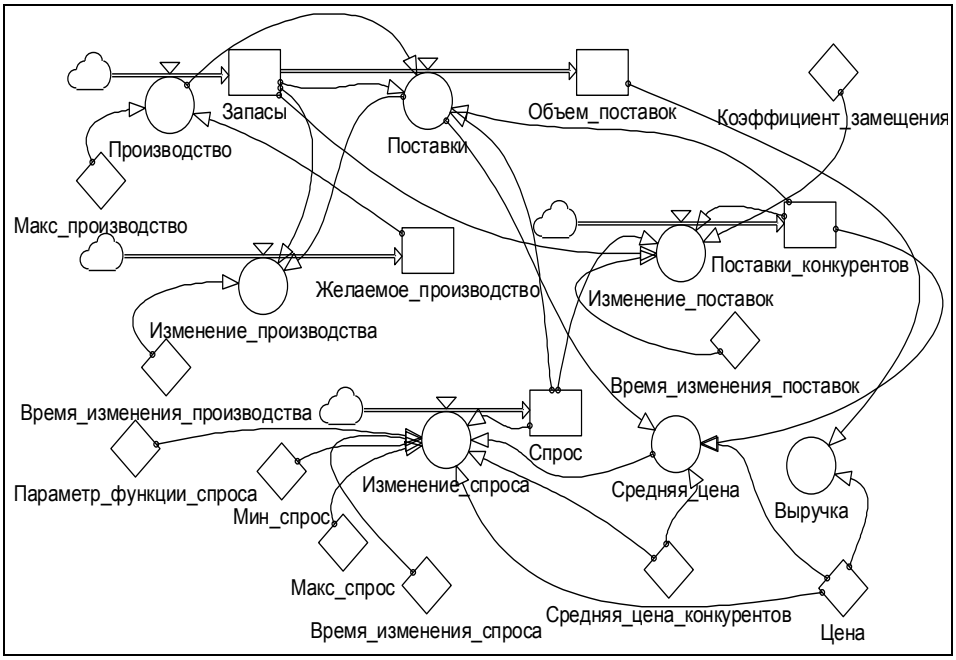


Рис. 1. Диаграмма модели увеличения производства и сбыта продукции:

Level_1 — уровень – переменная, которая накапливает изменения и изменяется под влиянием потока;

Auxiliary_1 — вспомогательная переменная – переменная, которая содержит вычисления, основанные на других переменных;

Constant_1 — константа – установленное значение, которое используется при вычислениях;

Rate_1 — поток с темпом, определяющим интенсивность потока;

связь, дающая информацию переменным относительно значений других переменных;

облако – неопределенный (внешний для модели) уровень (источник или сток потока)

Ключевое соотношение модели – выражение, характеризующее изменение объема поставок продукции конкурентов в рассматриваемый населенный пункт. Если на складе предприятия, расширяющего производство, есть продукция, то она частично вытесняет продукцию конкурентов, в противном случае конкуренты стремятся удовлетворить имеющийся спрос.

Использованные для расчетов зависимости приведены в таблице.

Исходные зависимости
для построения моделей системной динамики
производства и сбыта молочной продукции

Обозначение	Исходные данные и зависимости
init	Желаемое_производство = 3
flow	Желаемое_производство = +dt*Изменение_производства
init	Запасы = 3
flow	Запасы = -dt*Поставки+dt*Производство
init	Объем_поставок = 0
flow	Объем_поставок = +dt*Поставки
init	Поставки_конкурентов = 50
flow	Поставки_конкурентов = +dt*Изменение_поставок
init	Спрос = 50
flow	Спрос = +dt*Изменение_спроса
aux	Изменение_поставок = IF(Запасы>0, -(Запасы * Коэффициент_замещения), Спрос-Поставки_конкурентов) / Время_изменения_поставок
aux	Изменение_производства = (Поставки-Запасы) / Время_изменения_производства
aux	Изменение_спроса = (2*Макс_спрос*(Средняя_цена-Средняя_цена_конкурентов) * (Средняя_цена-(Цена + Средняя_цена_конкурентов) /2) / (Цена-Средняя_цена_конкурентов)^2 - 4*((Макс_спрос-Мин_спрос) * Параметр_функции_спроса + Мин_спрос) * (Средняя_цена - Цена) * (Средняя_цена-Средняя_цена_конкурентов) / (Средняя_цена_конкурентов-Цена)^2 + 2*Мин_спрос*(Средняя_цена-Цена) * (Средняя_цена - (Цена+Средняя_цена_конкурентов)/2) / (Средняя_цена_конкурентов-Цена)^2-Спрос) / Время_изменения_спроса
aux	Поставки = IF(Запасы>0, Спрос-Поставки_конкурентов, MIN(Производство, Спрос-Поставки_конкурентов))
aux	Производство = MAX(0, MIN(Макс_производство, Желаемое_производство))
aux	Выручка = Объем_поставок*Цена
aux	Средняя_цена = (Поставки_конкурентов * Средняя_цена_ конкурентов + Поставки * Цена) / (Поставки_конкурентов+Поставки)
const	Время_изменения_поставок = 3
const	Время_изменения_производства = 4
const	Время_изменения_спроса = 3
const	Коэффициент_замещения = 0.8
const	Макс_производство = 10
const	Макс_спрос = 60
const	Мин_спрос = 50
const	Параметр_функции_спроса = 0.25
const	Средняя_цена_конкурентов = 10
const	Цена = 8

Здесь соотношения с пометкой *init* соответствуют начальным значениям уровней, с пометкой *flow* – определяют закон изменения уровня в соответствии со значением потока (дифференциальные уравнения), *aux* – определяют значения переменных в зависимости от значений других переменных и констант, *const* – значения констант (параметров модели). Исходные данные об объемах производства и потребления выражены в условных единицах. Единицей времени являются сутки. На практике для сбора и обобщения исходных данных может быть использована методика анализа конкуренции торговых марок, предлагаемая в работах [3; 4].

Дополнительных пояснений требует выражение для переменной «изменение спроса». Эта переменная определяет интенсивность изменения

спроса в результате поставки в населенный пункт более дешевой продукции, чем продукция конкурентов. Интенсивность изменения спроса вычисляется в соответствии с соотношением

$$\begin{matrix}\textit{Интенсивность}\\ \textit{изменения спроса}\end{matrix} = \frac{\textit{Новый спрос} - \textit{Старый спрос}}{\textit{Время изменения спроса}}.$$

При проведении вычислений предполагалось, что время изменения спроса составляет трое суток.

В модели системной динамики мы использовали строго убывающую квадратичную зависимость спроса y от средней цены продукции x:

$$y = \frac{2y_1(x-x_2)\left(x-\frac{x_1+x_2}{2}\right) - 4[k(y_1-y_2)+y_2](x-x_1)(x-x_2) + 2y_2(x-x_1)\left(x-\frac{x_1+x_2}{2}\right)}{(x_1-x_2)^2}, \qquad (3)$$

где индекс «1» соответствует минимальной цене и максимальному спросу, а индекс «2» – максимальной цене и минимальному спросу; k – параметр функции спроса, который может принимать значения в интервале от 0 до 1.

При $k = 0{,}5$ получаем линейную функцию спроса.

При $0{,}5 < k \le 1$ функция спроса будет вогнутой, т.е. по мере уменьшения цены спрос возрастает все медленнее.

При $0 \le k < 0{,}5$ функция спроса будет выпуклой, т.е. по мере уменьшения цены спрос возрастает все быстрее.

В модели в качестве минимальной цены выступает цена (переменная «Цена» в таблице) на продукцию предприятия, расширяющего сбыт, а в качестве максимальной цены – средняя цена на продукцию конкурентов.

Средняя цена на продукцию зависит от объемов поставок предприятия и его конкурентов.

Результаты моделирования представлены на рис. 2–5.

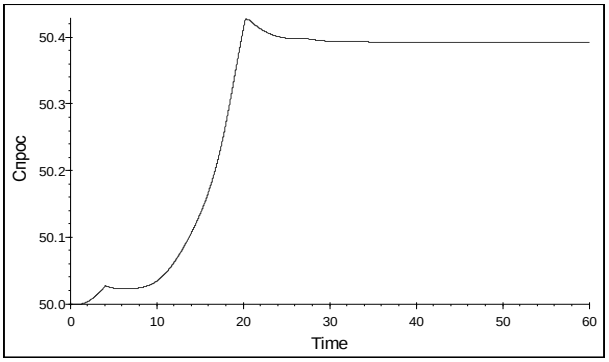


Рис. 2. Зависимость спроса на продукцию (усл. ед.) от времени (сутки), прошедшего от начала товарной интервенции

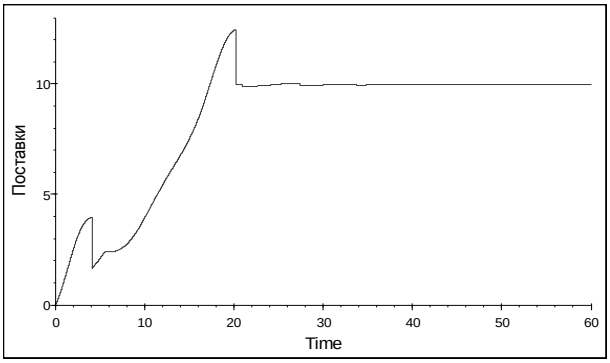


Рис. 3. Зависимость увеличения интенсивности поставок продукции (усл. ед./сутки) от времени (сутки), прошедшего от начала товарной интервенции

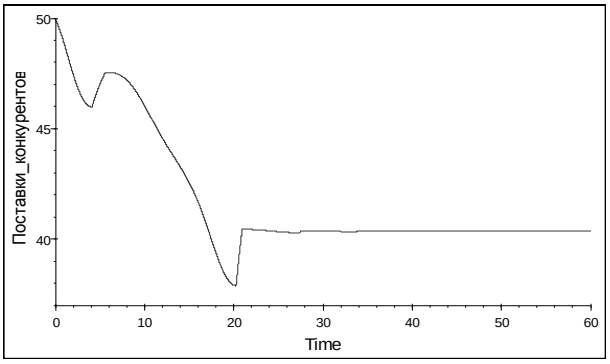


Рис. 4. Зависимость интенсивности поставок продукции конкурентов (усл. ед./сутки) от времени (сутки), прошедшего от начала товарной интервенции

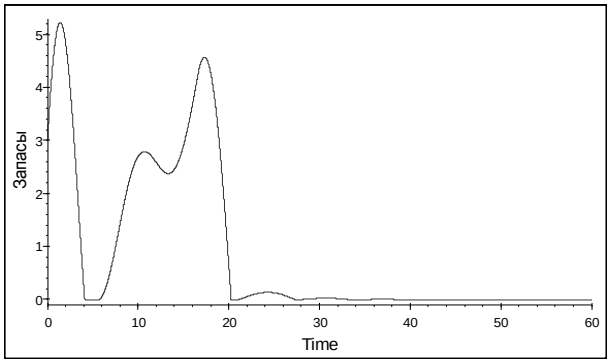


Рис. 5. Зависимость добавочного объема запасов продукции (усл. ед.) от времени (сутки), прошедшего от начала товарной интервенции

Результаты моделирования свидетельствуют о нелинейности поведения потребителей и конкурентов. На рисунках заметно начальное колебание уровня производства, вызванное переполнением склада.

Предложенная модель системной динамики может быть дополнена оптимизационными моделями, позволяющими организовать проведение целенаправленных имитационных экспериментов с целью анализа наиболее перспективных состояний регионального рынка и выбора оптимальной стратегии перехода к желаемым состояниям (оптимальной стратегии развития предприятия) [5; 6].

Литература

1. *Прасолов А.В.* Математические модели динамики в экономике. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2000.

2. *Форрестер Дж.* Основы кибернетики предприятий (Индустриальная динамика). М.: Прогресс, 1971.

3. *Черешнев В.В.* Конкурентная борьба и маркетинг: проблемы и технологии управления производственно-торговым комплексом. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002.

4. *Верзилин Д.Н., Черешнев В.В.* Использование метода анализа соответствий при управлении производственно-сбытовой деятельностью предприятия // Экономика и математические методы. 2005. Т. 41. Вып. 1.

5. *Максимова Т.Г., Черешнев В.В.* Совместное применение оптимизационных моделей и моделей системной динамики для планирования развития региональных рынков молочной продукции // Экономический рост и социальное развитие: Сб. науч. тр. / Под ред. проф. Б.В. Корнейчука. СПб.: Нестор, 2004.

6. *Черешнев В.В.* Модели конкуренции и конъюнктуры товарного рынка. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005.

* * * * *

Максим Владиславович Власов

Кандидат экономических наук, научный сотрудник Института экономики УрО РАН

Евгений Васильевич Попов

Доктор экономических наук, доктор физико-математических наук, профессор, заведующий отделом экономической теории, заместитель директора Института экономики УрО РАН

Направления снижения рисков производства нового знания

Новые знания и их внедрение в хозяйственную деятельность экономических агентов в современных экономических условиях становятся главным источником и ключевым фактором развития материального и нематериального производства, обеспечения устойчивого экономического развития, что характеризует вопросы осуществления деятельности по производству нового знания, а также создания условий для продвижения научно-технических разработок в реальный сектор экономики как исключительно важные и актуальные на современном этапе экономических преобразований.

Важнейшим, ключевым условием устойчивого социально-экономического развития является внедрение новых, передовых, «прорывных» технологий в производственные процессы хозяйствующих субъектов. Настоящий период развития экономики России характеризуется новыми приоритетами хозяйственной деятельности, направленными на интенсивное развитие реального сектора экономики, что подразумевает создание соответствующей инфра-

структуры и развитие производства конкурентоспособных отечественных товаров, основанных на современных передовых инженерных решениях, позволяющих на современном научно-техническом уровне компенсировать выбытие производственного аппарата, сохранить в промышленности не только фактический объем продукции, но и ее технологические возможности.

Производство и внедрение нового знания в производственные процессы хозяйствующих субъектов в большинстве случаев связано со значительными временными лагами между принятием решения об организации деятельности по производству нового знания и внедрением последнего в хозяйственную деятельность. Именно значительные временные затраты на производство нового знания обусловливают возникновение неопределенности будущих условий внедрения нового знания в производственные процессы хозяйствующих субъектов, что приводит к появлению различных рисков для хозяйствующего субъекта и необходимости их оценки.

Невозможность в сложившейся ситуации оценить риски организации деятельности по производству нового знания обусловлена неразработанностью в современной экономической литературе вопросов оценки рисков при производстве нового знания.

Целью нашего исследования является оценка и выявление возможностей снижения рисков, возникающих в процессе производства и внедрения нового знания в производственную деятельность хозяйствующих субъектов.

В ходе исследования был проведен опрос на крупнейших предприятиях Уральского региона в соответствии с отраслевой структурой последнего. Основываясь на проведенных исследованиях, авторы делают вывод о низких объемах внедрения нового знания в производственные процессы хозяйствующих субъектов. Уровень внедрения нового знания в производственные процессы не соответствует потребностям хозяйствующих субъектов в новом знании для дальнейшего развития производственной деятельности, повышения их конкурентоспособности (рис. 1).

В большинстве случаев хозяйствующие субъекты направляют на производство и внедрение нового знания менее 10% прибыли при существующих потребностях вложений, согласно полученным в результате исследования данным, более 24% прибыли.

Сложившаяся ситуация, характеризующаяся низким уровнем производства и внедрения нового знания, обусловлена низкой степенью разработанности в современной научной литературе вопросов оценки рисков, возникающих при производстве и внедрении нового знания в хозяйственную деятельность экономических агентов.

Необходимость развития экономики знаний, темпы и объемы внедрения нового знания в производственные процессы хозяйствующих субъектов рассматриваются в работе В.Л. Макарова. В качестве оценки деятельности по производству и внедрению нового знания он предлагает рассматривать показатель сбалансированности развития экономики знаний, определяемый как соотношение затрат на научные исследования и получаемого эффекта, т.е. вклад потребителей знаний – хозяйствующих субъектов. Рассматривая различные показатели, оценивающие уровень развития экономики знаний, а соответственно и объемы внедрения нового знания в производственные про-

цессы хозяйствующих субъектов, В.Л. Макаров делает вывод, что накопленный ранее научный потенциал эксплуатируется, в частности в России [4. С. 450]. Однако такой подход не позволяет оценивать влияние рисков (и их виды) на процессы организации производства нового знания. В монографии А.Н. Козырева и В.Л. Макарова, рассматривающей методы оценки производства и внедрения нового знания [3], не учитывается влияние рисков на процессы производства и внедрения нового знания в производственные процессы хозяйствующих субъектов.

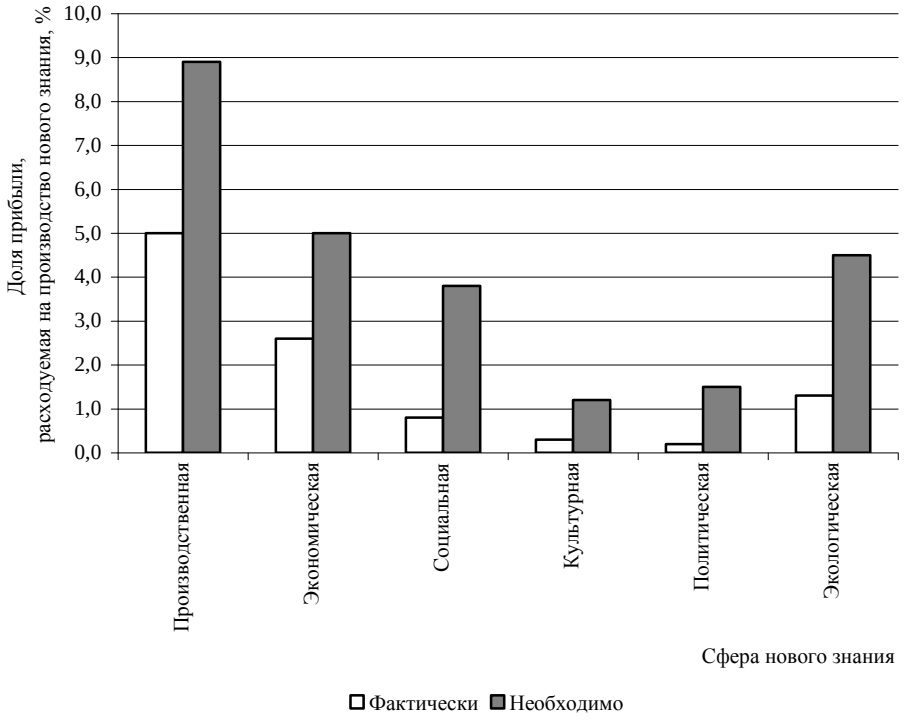


Рис. 1. Объемы внедрения нового знания и потребностей в нем хозяйствующих субъектов по сферам

В своих научных трудах, посвященных исследованиям проблем производства и внедрения нового знания, Г.Я. Гольдштейн отмечает значительное влияние рисков на осуществление деятельности по производству нового знания. В частности, он говорит о том, что большинство проектов НИОКР проваливаются на разных стадиях разработки, внедрения и коммерческой реализации [1]. Но при этом осуществляется только констатация значительного влияния рисков на объемы производства нового знания в отсутствие рассмотрения методов анализа и классификации рисков.

Ряд зарубежных авторов, исследуя проблемы производства и внедрения нового знания, также ограничиваются констатацией значительного влияния рисков на объемы научной деятельности. В частности, Б. Твисс считает, что 80–90% деятельности по производству нового знания не дает экономического эффекта на рынке [7].

Проанализировав современную ситуацию по оценке производства нового знания, авторы делают вывод, что наличие в мировой практике проблем, обусловивших низкую эффективность результатов деятельности по организации производства и внедрению нового знания в производственные процессы хозяйствующих субъектов, связано со слабой научно-методологической разработкой оценки рисков производства нового знания.

На основании исследований, проведенных на крупных предприятиях Уральского региона, авторы пришли к выводу, что анализ рисков производства и внедрения нового знания необходимо осуществлять по сферам его применения. Это обусловлено тем, что в зависимости от сферы применения нового знания риски его производства и внедрения в хозяйственную деятельность экономических агентов имеют различные значения (рис. 2).

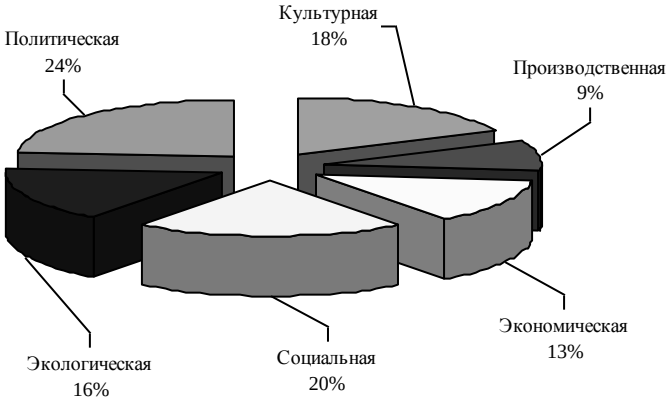


Рис. 2. Распределение рисков производства нового знания по сферам применения

В ходе исследования авторами было также выявлено различие структуры рисков производства и внедрения нового знания в производственные процессы хозяйствующих субъектов разных сфер деятельности (табл. 1).

Таблица 1

Структура рисков производства нового знания по сферам применения, %

Вид риска	Сфера применения нового знания					
	Производственная	Экономическая	Социальная	Экологическая	Политическая	Культурная
Получение отрицательного результата	11,3	9,7	25,2	8,8	13,8	12,7
Отсутствие результата в установленные сроки	16,2	10,3	13,5	12,1	17,7	14,7
Наличие аналогов в мировой практике	9,8	10,8	10,8	12,1	16,1	22,5
Невозможность практического использования	14,1	30,6	11,2	11,0	13,8	9,8
Отторжение рынком	15,1	13,9	12,9	13,2	15,7	14,9
Неконкурентоспособность нового знания	15,5	13,1	14,0	27,2	8,7	10,5
Несоответствие полученных результатов запланированным	18,1	11,7	12,4	15,8	14,3	14,9

Для оценки значимости вида риска авторы предлагают использовать весовые коэффициенты. В результате проведенного исследования авторами были получены следующие их значения (табл. 2).

Таблица 2

Весовые коэффициенты видов риска

Вид риска	Значение весового коэффициента
Получение отрицательного результата	0,157
Отсутствие результата в установленные сроки	0,144
Наличие аналогов в мировой практике	0,187
Невозможность практического использования	0,128
Отторжение рынком	0,125
Неконкурентоспособность нового знания	0,158
Несоответствие полученных результатов запланированным	0,101

Анализ табл. 2 позволяет сделать вывод, что такие виды риска, как наличие аналогов в мировой практике, получение отрицательного результата и неконкурентоспособность, являются наиболее значимыми при организации процессов производства и внедрения нового знания в производственные процессы хозяйствующих субъектов.

Данные рис. 2 и табл. 1, 2 показывают, что низкие объемы производства и внедрения нового знания в таких сферах, как экологическая и социальная, при наличии значительных потребностей в нем хозяйствующих субъектов, обусловлены высокими значениями рисков производства и внедрения нового знания в этих сферах.

Для анализа эффективности производства и внедрения нового знания в производственные процессы хозяйствующих субъектов авторами предлагается введение и использование коэффициента внедрения:

$$К_и = \frac{V_и}{V_п},$$

где $К_и$ – коэффициент внедрения;

$V_и$ – объем осуществленного производства и внедрения нового знания, % прибыли;

$V_п$ – объем необходимого производства и внедрения нового знания, % прибыли.

Анализ результатов исследований, проведенных на крупных предприятиях Уральского региона, позволил получить следующую оценку значимости коэффициента внедрения.

1. В том случае, когда значение коэффициента внедрения меньше 0,3, деятельность по производству и внедрению нового знания признается неудовлетворительной; потребности хозяйствующего субъекта в новом знании в данной сфере остаются не удовлетворенными, фактически отсутствует влияние нового знания на развитие хозяйственной деятельности экономического агента.

2. При значении коэффициента внедрения от 0,3 до 0,6 деятельность по производству и внедрению нового знания в данной сфере считается малоэффективной, в данных условиях развитие хозяйственной деятельности экономического агента происходит медленными темпами, не соответствующими требуемым.

3. Деятельность по производству и внедрению нового знания признается удовлетворительной при значении коэффициента внедрения от 0,61 до 0,75, что позволяет осуществлять постоянное развитие деятельности хозяйствующего субъекта.

4. Значение коэффициента внедрения выше 0,75 соответствует фактически полному удовлетворению потребностей хозяйствующего субъекта в новом знании, определяющем развитие хозяйственной деятельности экономического агента опережающими темпами.

Наибольшая доля в процессах производства и внедрения нового знания отводится новому знанию производственного назначения. Кроме того, новое знание производственного назначения имеет наибольший коэффициент внедрения, определяющий соотношение фактически внедренного нового знания и потребностей в нем хозяйствующего субъекта.

Таблица 3

Коэффициент внедрения нового знания по сферам

Сфера нового знания	Коэффициент внедрения
Политическая	0,17
Социальная	0,21
Культурная	0,27
Экологическая	0,28
Экономическая	0,50
Производственная	0,56

В общем случае коэффициент внедрения тем выше, чем меньше риски сферы применения нового знания (рис. 3).

Как видно из рис. 1 и 3, увеличение объемов производства и внедрения нового знания происходит в соответствии с уменьшением рисков производства нового знания по сферам применения. В то же время высокие риски приводят к низким объемам внедрения нового знания при наличии значительных потребностей в нем в политической, социальной и особенно экологической сфере.

Необходимо отметить тот факт, что новое знание, применяемое в производственной сфере, повышая эффективность технологического процесса, оказывает также экстернальное воздействие на прочие сферы применения нового знания. Анализ инновационной деятельности предприятий Уральского региона показал, что совершенствование технологической базы, производственной сферы применения нового знания приводит к снижению негативного воздействия на окружающую среду (экологическая сфера) и улучшению условий жизнедеятельности человека (социальная сфера).

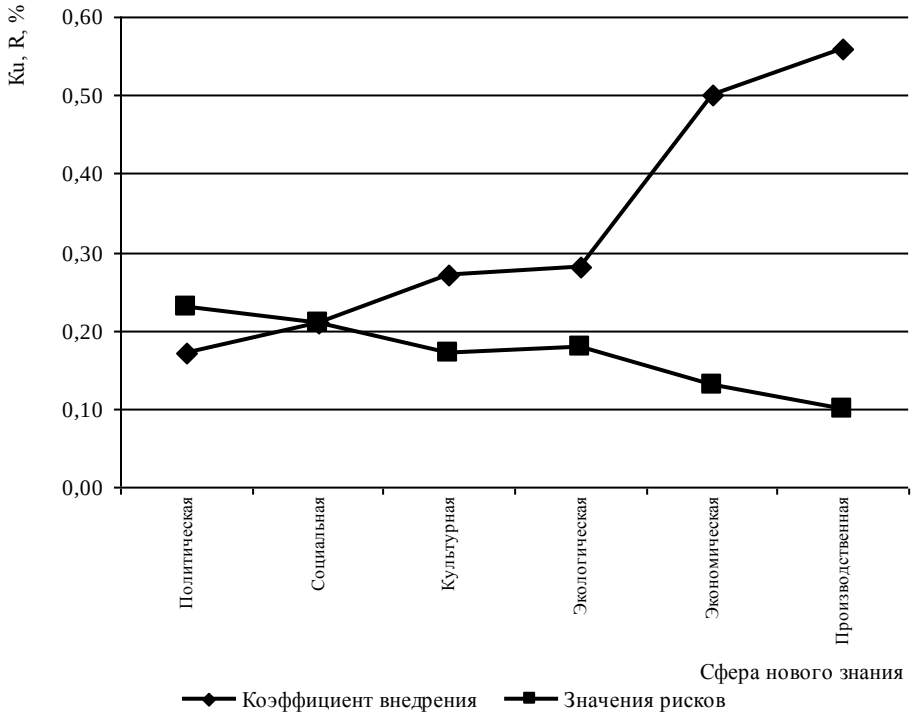


Рис. 3. Динамика коэффициента внедрения в зависимости от рисков сферы применения нового знания

Анализ факторов влияния нового знания производственной сферы на прочие сферы позволил рассчитать экстернальные эффекты производства нового знания (табл. 4).

Таблица 4

Экстернальные эффекты производства нового знания по сферам

Сфера нового знания	Экстернальный эффект
Экономическая	0,17
Социальная	0,09
Культурная	0,04
Политическая	0,04
Экологическая	0,17

Таким образом, при расчете ценности нового знания, а соответственно и эффекта, получаемого от внедрения нового знания в хозяйственную деятельность, необходимо учитывать его влияние на другие сферы.

Анализ табл. 2, 4 показывает, что экстернальные эффекты производства и внедрения нового знания производственного назначения, имеющего наименьшие значения рисков при максимальном коэффициенте внедрения, позволяют значительно уменьшить риски производства и внедрения новых знаний в сопряженных сферах (имеющих высокие коэффициенты рисков), таких как экологическая, политическая и социальная.

В ходе исследования были выявлены экстернальные эффекты производства и внедрения нового знания производственного назначения в хозяйственную деятельность экономических субъектов других сфер деятельности. Таким образом, увеличение производства и внедрения нового знания производственной сферы оказывает влияние на другие сферы деятельности, позволяет в них также снижать риски производства и внедрения нового знания.

Литература

1. *Гольдштейн Г.Я.* Инновационный менеджмент. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1998.

2. *Глухов В.В., Коробко С.Б., Маринина Т.В.* Экономика знаний. СПб.: Питер, 2003.

3. *Козырев А.Н., Макаров В.Л.* Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. М.: РИЦ ГШ ВС РФ, 2003.

4. *Макаров В.Л.* Экономика знаний: уроки для России // Вестник Российской академии наук. 2003. Т. 73. № 5.

5. *Методические* рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция) / Министерство экономики РФ, Министерство финансов РФ, ГК по строительству, архитектуре и жилищной политике; Рук. авт. кол.: В.В. Косов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров. М.: Экономика, 2000.

6. *Пузыня Н.Ю.* Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов. СПб.: Питер, 2005.

7. *Твисс Б.* Управление научно-техническими нововведениями. М.: Экономика, 1989.

8. *Шестаков А.В.* Предпринимательская деятельность. М.: Изд. дом «Дашков и К°», 2000.

9. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.

* * * * *

Владимир Степанович Бочко

Кандидат экономических наук, профессор, Заслуженный экономист Российской Федерации, заместитель директора Института экономики УрО РАН

«Домострой» – экономический документ эпохи зарождения первоначального накопления капитала в России[1]

Своеобразие «Домостроя». «Домострой» является одним из уникальных, хотя несколько забытых, литературных документов средневековой России, отбрасывающим благотворную, объясняющую тень на современный экономический и нравственный менталитет российского народа. Его изучение позволяет глубже проникнуть в характерные черты россиян, приблизиться к корневым, исходным особенностям общественных отношений в России и использовать их при поиске современных идей социально-экономического развития страны.

«Домострой» состоит из 67 глав и делится на три основные части: «как веровать», «о мирском строении» и «о домовном строении». В нем идет обсуждение житейских проблем на бытовом, человеческом, семейном уровне, т.е. далеком от научных, концептуальных споров. Устройство жизни, обычаи, порядки излагаются с точки зрения их полезности для обеспечения согласованности действий людей, достижения ими блага, проявления уважения к другим членам семьи и общества.

Долгое время бытовой уровень подачи материала не позволял многим исследователям понять глубинную суть предлагаемых в «Домострое» наставлений, которая состоит *в сочетании экономического и нравственного подходов, в рассмотрении хозяйствования не как самостоятельного, дополнительного к основной жизни людей элемента, существующего наряду с другими элементами, а как самой жизни, как ее нравственно-духовного состояния*.

Только в начале XX века эта экономическая сущность человеческой жизни была ухвачена и объяснена С.Н. Булгаковым, одним из оригинальных русских экономистов, которого с не меньшим основанием философы считают своим. Он в работе «Философия хозяйства» (1912 г.) впервые показал, что хозяйственная деятельность выступает самой жизнью людей, становится воспроизведением их как части природы. Экономический прогресс служит условием благосостояния, а суть самого благосостояния заключается в духовном

[1] Работа выполнена при финансовой поддержке гранта РГНФ № 04-02-00303.

развитии, в создании совокупности различных духовных благах, которые составляет то, что называется культурными приобретениями данной исторической эпохи. Поэтому С.Н. Булгаков пришел к пониманию хозяйства как явления духовной жизни, которое открывает глаза на психологию хозяйственных эпох и значение смены хозяйственных мировоззрений [8. С. 41, 110, 187]. К сожалению, эта точка зрения до сих пор не получила достаточного развития и углубления.

Чисто внешне «Домострой» в передаче особенностей устройства домашней жизни незамысловат и прост. Но эта кажущаяся простота не равнозначна примитивности. Говоря современным языком, можно сказать, что «Домострой» дает *институциональные описания жизни людей в средневековой России*. Правила и обычаи, изложенные в наставлении «отца сыну», затрагивают глубинные основы человеческих отношений. Поэтому они не только использовались в старые времена, но пережили века и в значительной мере сохранились в настоящее время, особенно в части взаимоотношений в семье между мужем и женой, между родителями и детьми.

Следует подчеркнуть, что в «Домострое» изложены не патриархальные отношения, как долгое время утверждалось в научной и публицистической литературе, а обычаи и традиции, *складывавшиеся* в связи с формированием в России новых социально-экономических отношений, *связанных с развитием городов и зарождением внутреннего рынка*, т.е. с переходом от деревенского образа жизни к, в определенной степени, урбанистическому, хотя и с сельскими элементами, от натурального хозяйства к товарно-денежному. В «Домострое» представлен быт середины XVI века, где уже нет общинного равенства всех, но нет еще и социально выраженного личного закрепления людей, делается упор на исполнение чувства долга и соблюдение нравственных основ в семейной жизни.

«“Домострой” в законченном виде выстраивал иерархию основных организующих форм: государство – церковь – семья, с ведущим для этой иерархии принципом единения на основе воли, понимаемой как общественная польза», – считает В.В. Колесов [10. С. 312].

«Домострой» – это обычаи горожан среднего достатка, нарождающихся купцов и дворян, а также вольных служилых людей. В главе 61 даже специально говорится, «как устраивать двор или лавку, или амбар и деревеньку», а в главе 41 даются рекомендации, «когда и что покупать тому, у кого деревень нет».

В «Домострое» пропагандируется идея *постепенного накопления капитала и обогащения населения, т.е. фактически речь идет о ростках первоначального накопления капитала*. При этом указывается на важнейшие принципы ведения домашних дел – экономность, запасливость и бережливость, подчеркивается, что расходы должны сообразовываться с доходами.

Забвение «Домостроя». «Домострой» в свое время был известен многим жителям Московской Руси. Об этом свидетельствует, как отмечают историки, значительное число списков (рукописей) этого литературного произведения. Но начиная с петровских времен он был забыт, поскольку перестал отвечать потребностям крутого преобразования России по западным лекалам. Нужны были книги другого содержания, такие, которые нацеливали бы на

ускоренное развитие машинного производства, техники и технологий, а также способствовали возвеличиванию роли царственных особ, т.е. людей необычных, богоизбранных, а не тех простых, существующих в большом количестве, ежедневно организующих и производящих массы продуктов, содействующих удовлетворению расширяющихся общественных потребностей. Вместо развития демократии, вытекающей из формирующихся рыночных отношений, появления множества самостоятельных, экономически независимых производителей политическому режиму требовалось укрепление единовластия в масштабе государства.

Естественное движение к капитализму стало заменяться в России насаждением своего «самобытного» типа капитализма – крепостнического (если закабаление вольных людей без их согласия по Судебнику Ивана IV каралось смертной казнью, то в петровские времена насильственное закрепление населения за заводами делалось в массовом порядке и без всякого наказания), а экономические отношения приобрели форму крепостнически-капиталистических. Это был крупный зигзаг в развитии общественно-экономических отношений в России, существенно и надолго уводивший ее от мирового, прежде всего европейского, варианта формирования рыночно-товарных отношений.

Централизация государственной власти приводила к снижению производственной творческой инициативы широких масс, она содействовала развитию только тех территорий и городов, тех производств и отраслей, которые служили повышению военной мощи страны и росту авторитета ее правителя.

На второй и даже на третий план уходили вопросы морали в обществе, нравственности в экономике, они заменялись церковными проповедями о сохранении души. При этом религия стала отделяться от хозяйственной деятельности и постепенно превращалась в идеологическое средство удержания широких масс в покорности и преданности режиму. Создание материальных благ больше не рассматривалось как формирование духовной и материальной культуры народа, а выступало исключительно способом поддержания жизни для простых людей и накопления богатства, роскоши для правящей части общества.

Новое открытие «Домостроя». Вновь этот литературный памятник стал известен российской общественности с середины XIX века, но уже не как «руководство к действию» в семейно-бытовых и общественных отношениях, а как предмет, с одной стороны, научных изысканий для исследователей, с другой – социальной критики патриархальщины и старины литераторами и публицистами, которые через эту критику фактически обличали существовавший в то время политический строй.

Первое печатное издание «Домостроя» (по Коншинскому списку XVI века), после нового «открытия» средневекового литературного памятника, вышло в 1841 г. [9].

Сильвестровский (Сильвестр) (? – ок. до 1566 г.) – выходец из новгородской зажиточной торгово-промышленной среды – был близок к новгородскому архиепископу Макарию. После избрания его митрополитом (1542 г.) Сильвестр переехал в Москву и с 1545 г. стал протопопом придворного Благовещенского собора в Кремле, являлся членом Избранной рады (неофициального правительства Русского государства при Иване Грозном в конце 40–50-х го-

дов XVI века). Первоначально Сильвестр был одним из близких деятельных сотрудников молодого Ивана IV, отстаивал сильную государственную власть, поддерживал его реформы. Позже он разошелся во взглядах с царем, попал в опалу и сослан в 1560 г. в Соловецкий монастырь [14. С. 523–550, 709–710]. Вариант «Домостроя», как свидетельствует видный русский экономист В.В. Святловский (1869–1927), специалист по истории экономических учений, был напечатан Сахаровым в 1849 г. во 2-м томе его «Сказаний русского народа» и в том же году Д. Голохвастовым («Домострой попа Сильвестра») во «Временнике Императорского Общества Истории и Древностей Российских» [12. С. 40]. В последующие годы «Домострой» несколько раз переиздавался в XIX веке и в начале XX века.

Повышенное внимание издателей к «Домострою» имело место в 90-х годах XX и начале XXI веков. Оно объясняется не столько усилением к нему научного интереса, сколько стремлением напечатать то, что или долго не публиковалось, или было подцензурным в предыдущие годы. В 1990 г. «Домострой» был издан в Москве в издательстве «Художественная литература», а в 1991 г. – в издательстве «Советская Россия». В 1991 г. «Домострой» публиковался в Свердловске и Ярославле. Стремление успеть опубликовать литературный памятник, используя коммерческий подход, привело к некачественному и небрежному его оформлению. Такой же вид имеет и московское издание 2001 г., подготовленное издателем «Захаров», хотя и напечатано оно на неплохой бумаге.

По мнению историков, «Домострой» не есть сочинение одного автора. В нем, как утверждают исследователи, большими фрагментами цитируются или даются в свободном изложении положения из работ, существовавших за 200–300 лет до составления и написания «Домостроя». Так, его первые главы (2–5 и 7) содержат выписки из «Стословца» Геннадия, патриарха Константинопольского. В свою очередь, они основаны на цитатах из «слов» Иоанна Златоуста [11. С. 360].

Текст «Домостроя» переделывался и изменялся. Считается, что его окончательный вариант, который представлен сильвестровской редакцией, сложился в эпоху правления Ивана Грозного, в первый период его царствования.

Но для «заглядывания» в экономические отношения XVI века для нас важным является не столько то, кто персонально сочинил литературный текст (это дело филологов), сколько то, какие существовали тогда способы, приемы, обычаи, подходы к ведению хозяйства, к сохранению и приумножению богатства.

Экономические поучения. Непосредственно хозяйственно-экономическим вопросам посвящены 23 главы из 67, почти треть книги, в той ее части, где говорится «о домовном строении».

На необходимость «определить *экономическое содержание* (здесь и далее выделено В.В. Святловским) “Домостроя” и выделить политико-экономические воззрения его составителя» обращал внимание В.В. Святловский еще в 1923 г. В то же время он однозначно считал, что «“Домострой” – памятник замкнутого домашнего хозяйства. Он вообще не знает *народного хозяйства* как целого», что это «свод правил *домашней экономии*», что «“Домострой”

дает нам картину *большого замкнутого и самодовлеющего полуфеодального хозяйства*, в котором уже в значительной мере развиты потребности», что «“Домострой” – типичное выражение *классовой идеологии русского средневекового землевладельца*». В целом он сделал убийственный для этого великолепного литературного документа вывод, что в нем «по экономике ни в одной главе нет никакой общественной мысли, а имеются только вульгарные наставления узкой прописной морали» [12. С. 35, 36, 37].

Действительно, к такому мнению можно прийти, если воспринимать написанное так, как его понимал простой читатель XVI века или даже более позднего периода, т.е. что текст «Домостроя» на самом деле посвящен раскрытию секретов-поучений рациональному, грамотному ведению домашнего хозяйства.

Однако специалист-исследователь, вооруженный знаниями об особенностях прошедшего хозяйственного развития и владеющий современными методами стимулирования и мотивации производственной деятельности, должен обратить внимание на то, что эти наставления даются не как чисто технические рекомендации, не просто как технологии выполнения работ, а сопровождаются очеловечиванием, одухотворением производственных поступков людей.

«Домострой» возвеличивает нравственные стороны экономического поведения людей в их собственной социальной среде. «Если же кто, не оценив себя и не рассчитав добра своего, ремесла и прибыли или господского жалованья и добытка законного, начнет, на людей глядя, жить не по средствам, занимая или беря незаконным путем, то честь его обернется великим бесчестием со стыдом и позором» [5. С. 169].

В тексте «Домостроя» чувствуется глубокое уважение к труду: «благословенным трудом и средствами праведными жить подобает всякому человеку», «люди торговые и мастеровые тоже пусть торгуют и промышляют лишь тем, что благословляется праведным их трудом, … не ростовщичеством, но благодаря приплоду, труду и всякому урожаю» [5. С. 168].

О выполнении различных работ говорится как о деле, которое приводит к достатку, чистоте, ухоженности и сытости человека. «А для любого рукоделья и у мужа и у жены всякое бы орудие в порядке на подворье было» [5. С. 172], посуду «водой кипяченой обмыть и протереть и высушить, и в чистом месте, опрокинув, держать» [5. С. 183], «а в избе и стены и лавки, пол и окна, и двери, и скамьи, и в сенях, и на крыльце точно так же все вымыть и вытереть, и вымести, и выскрести, и всегда бы чисто было: и лестница, и нижнее крыльцо» [5. С. 179].

Труд получает осмысленность, облагораживается, что превращает жизнь в сознательную деятельность, одушевляет ее, наполняет величайшим смыслом: «от праведных трудов и благих плодов… Бог… грехи отпустит и вечной жизнью наградит» [5. С. 168].

«Домострой» предусматривает поддержание и поощрение добросовестных работников: «во всяком деле, кто хорошо, бережливо и бесхитростно служит, по наказу все исполняет, того пожаловать и привечать его добрым словом, едой и питьем одарить, и всякую просьбу его исполнить» [5. С. 191].

Призыв к рачительному ведению своих дел проходит через большинство глав «Домостроя».

Разумным и полезным считается такое хозяйствование, которое позволяет не только не разориться и попасть в нищету, но и сохранять свое достоинство. «Всякому человеку, богатому и бедному, великому и малому, разобраться в своем хозяйстве, распределив по добытку и промыслу, по своему достатку» [5. С. 168].

В «Домострое» постоянно видна связь не только домашней, но и кредитной деятельности с нравственностью, сохранением человеческого достоинства. «Кто же в срок не платит или проценты вперед не уплачивает, будет выплата ему с убытком и с позором, и впредь никто ему не поверит» [5. С. 194].

В целом экономические отношения рассматриваются, говоря современным языком, как система добропорядочного партнерства, которое не только служит взаимной выгоде, но и формирует доверие между людьми, снимает возможную социальную напряженность. «А всякую ссуду и брать, и давать честно, хранить крепче, чем свое, и в срок возвратить, чтобы сами хозяева о том не просили и за вещами не посылали: тогда и еще дадут, да и дружба навек» [5. С. 172].

Все эти примеры излагают как будто простые истины. На самом деле они для современной общественной науки и есть та желаемая парадигма исканий, к которой стремятся многие экономисты, психологи, социологи, за полученные более-менее разумные объяснения и рекомендации по которым в последние годы присуждаются Нобелевские премии по экономике. Для достижения положительных результатов по сохранению и развитию персонала сотрудничают между собой менеджеры, профсоюзы, социальные работники, тратятся огромные средства фондов, компаний, банков.

С точки зрения современных подходов к решению вопросов прибыльного развития производства, базирующихся на маркетинге, психологии, методах корпоративного управления, инжиниринге, управлению по результатам и т.д., в «Домострое» можно найти массу правильных и полезных советов для менеджеров и маркетологов. В этом смысле можно сказать, что «Домострой» является *образцом институциональных положений по ведению экономической деятельности на уровне миниэкономики*, так как современная экономическая наука, особенно западная, поставив во главу угла производственной деятельности домохозяйство, вышла на необходимость не только объяснений, но и выработки советов о способах и приемах работы людей для обеспечения процветания каждого домохозяйства.

Следует добавить, что «Домострой» является не только и не столько книгой о домашней экономии, как считал В.В. Святловский, а выступает также документом, показывающим формирование в России XVI века перехода общественного производства на рыночные отношения. Это был период, когда зарождалась промышленность и усиливалась внешняя торговля. В городах и посадах активно развивалось ремесленничество. Вследствие приобретения новых земель на востоке и в низовьях Волги получило развитие рыболовство. Поднималась соляная промышленность в результате занятия Строгановыми диких прикамских земель и приобретения Астрахани, в 30 милях от которой находилась ископаемая соль. На Белоозере выделывалась

селитра. Приглашались иностранные мастера. Расширялась торговля с восточными и западными странами. Продавали лен и пеньку, кожи, мед и воск. Активно шла торговля с Англией через Белое море. В Вологде англичане имели свою контору.

Да и сам сочинитель, протопоп Сильвестр, по своему жизненному настрою не мог быть приверженцем и защитником отношений замкнутого натурального хозяйства. Как свидетельствует тот же В.В. Святловский, Сильвестр был не только священником, но и значительным *торговым* человеком. Кроме того, он был еще и предпринимателем. Следует обратить внимание на то, что в российской экономической науке существовало четкое понимание *предпринимателя как человека создающего* новый продукт, новое изделие, новый товар, а не как перекупщика сделанного другими. Для обозначения чисто торговых людей существовали иные слова: купец, коробейник, прасол, тархан, скупщик. И только реформы 90-х годов XX века привели к смешению понятий, к приравниванию любого перепродавца к категории предпринимателя. Предприниматель создавал, промышлял, фабриковал иконы и церковную утварь, строил дома и церкви. Различные готовые изделия «он не без выгоды *отправлял на рынок* внутренний и иностранный».

Поэтому нельзя заподозрить такого делового в экономическом отношении человека в писании правил «замкнутого домашнего хозяйства». В действительности он писал об экономическом поведении нарождающегося класса людей, включающихся в развертывающуюся систему товарно-денежных отношений – купцов, ремесленников, городских предпринимателей.

Нравственные поучения. Поскольку, как показывают современные исследования, экономика, хозяйствование есть образ жизни, а не одна из ее сторон, то нравственность выступает сердцевиной экономического поведения. Это интуитивно понимали в средневековой России, что нашло отражение в «Домострое». Позже рассмотрение экономических вопросов в тесной связи с нравственными стало непременным явлением в значительной части русской научной экономической литературы. Такой подход имеет место в работах И.Т. Посошкова, А.И. Бутовского, И.К. Бабста, А.И. Чупрова, И.И. Янжула и др. [7].

Мысль о нравственности и добропорядочности при решении экономических и житейских вопросов проводится через весь текст «Домостроя». Например, в «Поучении отца сыну» говорится, что надо «жить с чистой совестью и по правде», «жену наставляя и домочадцев своих – не понуждением, не битьем, не тяжким рабством, а словно детей, что всегда в покое, одеты и сыты, и в теплом дому, и всегда в порядке» [5. С. 138].

Нравственные поучения «Домостроя» перекликаются, а чаще базируются на христианских заповедях, поэтому в нем часты упоминания Бога и обращение к Богу. Целые главы «Домостроя» отведены церковным ритуалам и обычаям, об этом говорят сами названия глав: «как причащаться тайнам божиим», «как Бога любить всей душою», «как почитать отцов своих духовных», «как почитать архиереев, также священников и монахов» [5. С. 134].

Но главной путеводной мыслью «Домостроя» является призыв к *соблюдению нравственных устоев, уважения к людям*. Все это строится на поклонении Богу и на этой основе на непричинении зла другим людям. «Страх

божий всегда носи в своем сердце и помни о смерти, сохраняя нелицемерно ко всем любовь» [5. С. 139]. «В слове к людям приветлив будь, опечаленного утешь, претерпи в напастях, будь обходителен, к каждому щедр и милостив, нищих и странников привечай и прими, … отринь алчность в пьянстве и не впадай в обжорство, а также будь кроток, тих, молчалив, возлюби друзей – не злато, спесь позабудь» [5. С. 140], «не воздавай злом за зло, за клевету – клеветой» [5. С. 140], «вглядись в беду и страдания, во все их нужды и помогай, как сможешь, и всех, кто страдает в бедности и в нужде, как нищего не презирай» [5. С. 156]. «А если что сотворил не по правде или приврал и выклянчил, или выторговал обманом, – не благословлен подобный доход, не надежен, и милостыня с него неприятна Богу» [5. С. 162].

«Следует тебе самому, господину, жену и детей, и домочадцев учить не красть, не блудить, не лгать, не клеветать, не завидовать, не обижать, не наушничать, на чужое не посягать, не осуждать, не бражничать, не высмеивать, не помнить зла…»[5. С. 162].

Значительное место в «Домострое» отведено своего рода полезным советам. Здесь и рекомендации о том, «как христианам врачеваться от болезней и от всяких страданий», «как дом свой украсить святыми образами и в чистоте содержать житье», «как детей учить и страхом спасать». Есть рекомендации, как вести жене себя в церкви. «Домострой» советует жене, находящейся в церкви, «ни с кем не беседовать, молча стоять, пение слушать и чтение Святого Писания, никуда не оглядываясь, не прислоняться к стене, ни к столпу и с посохом не стоять, не переступать с ноги на ногу» [5. С. 148].

«Домострой» учит *правилам хорошего тона*. В нем говорится: «когда перед тобой поставят еду, питье и всякие яства, то их хулить не следует, говоря: “это гнилое” или “кислое”, или “пресное”, или “соленое”, или “горькое”, или “протухло”, или “сырое”, или “переварено”, или еще какое-нибудь порицание высказывать, но подобает дар божий – любую еду и питье – похвалить и с благодарностью есть» [5. С. 152].

Очень интересно выглядит наставление о трезвости: «Когда пригласят тебя на пир, не упивайся до страшного опьянения и не сиди допоздна, потому что во многом питии и в долгом сидении рождается брань и свара, и драка, а то и кровопролитие» [5. С. 152].

Много внимания уделяется *воспитанию детей*. Говорится, что необходимо «воспитывать их в добром навыке». При этом «Домострой» не исключает и телесных наказаний: детей следует «любить и хранить их, но и страхом спасать, наказывая и поучая, а не то, разобравшись, и поколотить. Наказывай детей в юности – упокоят тебя в старости твоей» [5. С. 158]. Физическое наказание здесь рассматривается не как мера избиения и угнетения, а увязывается с сохранением духовной силы и добрых семейных взаимоотношений. «Наказывай сына в юности и порадуешься за него в зрелости. Возмужав, он не провинится перед тобой и не станет тебе досадой и болезнью души, и разорением дома», – пишет автор «Домостроя». Высказывается важная мысль и призыв обеспечивать, а не обрывать связь поколений. «Не забывайте трудов отца-матери, ибо о вас заботились и за вас печалились, упокойте старость их и о них позаботьтесь, как и они о вас некогда» [5. С. 160–161].

Причины негативной трактовки слова «домострой». Со словом «домострой» до сих пор ассоциируются угнетение женщин в семье и порядки, основанные на использовании насилия и принуждения.

Значительный вклад в придание «Домострою» отрицательного общественного мнения внесли публицисты и писатели второй половины XIX века. «Классическая русская литература прошлого века также подхватила этот образ. И. Тургенев, Л. Толстой, Г. Короленко, М. Горький, многие их современники выразили свое представление о “Домострое”, как о плетке в руках отца»; это «дикое понятие о женщине и браке», это жестокость хозяина – «старого завета папаши» [10. С. 302].

Действительной причиной негативного восприятия «Домостроя» была социально-нравственная атмосфера середины XIX века. Застой в общественной жизни, кондовость и однообразие быта, цензурный надзор за свободой слова, полицейский дух в политических отношениях требовали сильного обобщающего слова, с помощью которого можно было бы выразить закрепившееся состояние угнетенности и необходимость покорности. В 1841 г., как уже отмечалось, вышло первое издание «Домостроя». В нем читатели, психологически подготовленные изъянами социально-политической системы, увидели концентрированную характеристику тупого мира безграничного самодурства и приняли слово «домострой» для его обозначения.

Следует добавить, что середина XIX века в России была порой *нового этапа развертывания капиталистических отношений*. Этот процесс шел медленно, поскольку не доставало крупных объемов капитала, т.е. Россия снова встала перед необходимостью прохождения этапа первоначального накопления капитала, который так и не развернулся в XVI веке. Но теперь у нее появились дополнительные социально-экономические проблемы, не дававшие возможности естественно разворачивать рыночно-капиталистические отношения: жесткая политическая система, крепостное право, затянувшаяся культурная отсталость народа, слабое развитие машинного производства, низкая конкурентоспособность российских товаров на европейских рынках и вследствие этого почти закрепившаяся изолированность от продаж на внешних рынках.

Относительно быстро накопить нужные объемы капиталов можно было только через сферу обращения, торговлю. В связи с этим становление капиталистов-предпринимателей в XIX веке происходило в рамках формирования класса купцов, которые, как правило, были из простых, иногда крепостных, крестьян. Значительная доля купцов по своему вероисповеданию относилась к старообрядцам, важной чертой которых были экономность и бережливость.

Своеобразие российской политико-экономической жизни в период нового этапа первоначального накопления капитала породило новые негативные процессы в жизни общества. Те купцы, которые быстро разбогатели и удовлетворили в полной мере свои потребности, первоначально (по уровню своего образования и культуры) не были готовы к рациональному использованию избыточных средств. Кроме того, обладая большими деньгами, они почувствовали свою силу и власть. Им требовалось каким-то образом проявить себя и свою могущественность, «материализовать» достигнутое в по-

нятной им форме самоуважения. Поэтому купцы шли на труднообъяснимые поступки, которые в народе характеризовались как самодурство.

В то же время зажиточная купеческая жизнь сохраняла уклад крестьянской семьи с многочисленными детьми, внуками, прислугой. Для поддержания порядка в доме и умножения капиталов требовался такой режим отношений, который не позволял бы разрушиться уже созданному. При низкой образовательной и общей культуре обеспечить это могла только система домашнего «единоначалия», приказного подчинения всех реальному владельцу капиталов. Затхлая атмосфера общественной жизни слилась с купеческой формой беспредела в поступках новоявленных богачей и получила объединяющую формулировку «домострой».

Придание «Домострою» отрицательного образа по устройству русского быта связано было не с сущностью самих отношений и обычаев, изложенных в этом литературном произведении, а с потребностями социальной борьбы, развертывавшейся в российском обществе с переходом на капиталистические отношения. Старинный русский быт не соответствовал требованиям рыночного производства. Необходимо было создать условия для формирования свободного наемного работника, который мог бы использоваться в любом месте, где начинало развиваться производство. Важно было, чтобы такой работник оторвался не только от родительского крова, но и от попечительства родителей, был свободен от обычаев и ритуалов, господствовавших в семье, выступал как рабочий механизм, а не как одушевленное существо.

Таким образом, хотя глубинной причиной отвержения положений «Домостроя» была потребность в создании свободного наемного работника, подчиняющегося только воле денег, в реальной жизни эта сторона *своевременно не была распознана писателями и публицистами*, а поэтому получила превращенную форму борьбы со стариной, с обычаями и традициями семейного уклада русской жизни. Осуждение порядков, представленных в «Домострое», стало в публикациях середины XIX века выступать как борьба молодого поколения против патриархальщины, которую представляли как свирепую систему с елейной внешностью.

Действительно ли «Домострой» призывал угнетать жен? Примечательно, что обычно из всего текста «Домостроя» выхватывались поучения, связанные с телесным наказанием жен. На этом строилось утверждение о варварстве и дикости вообще всех наставлений «Домостроя». Но, во-первых, «Домострой» не сводится к поучению жен, а является обширным документом о домоустройстве; во-вторых, всякое явление следует оценивать с позиции того времени, в котором оно совершалось. Причем сравнивать надо не только с российской, но и европейской действительностью, которая считалась для тех времен цивилизованной.

В XVI веке за провинности телесным наказаниям подвергались не только нерадивые жены, но даже официальные лица. В Судебнике Ивана IV говорилось, например, что «если же подъячий запишет дело не по суду за посул, то бить его кнутом» [13. С. 262].

В Западной Европе в Средневековье творились дела не только пострашнее российских, но и ужаснее по своей жестокости. Хотя это был период Шекспира и Спинозы, Сервантеса и Микеланджело, женщин приравнива-

ли к ведьмам и сжигали на кострах, иезуиты железом и огнем пытали мирян за неправильное, по их мнению, слово о Боге, в скрытых от посторонних глаз семейных отношениях господствовал непререкаемый культ мужа с насилием и требованием покорности.

Что же в действительности говорится в «Домострое» о взаимоотношениях мужа и жены? Прежде всего следует сказать, что в нем есть очень много добрых слов о жене: «Если кому-то Бог дарует жену хорошую – дороже то камня многоцветного» [5. С. 161]. Хорошая жена «мужа своего добродетельней делает» [5. С. 161], «у жены хозяйственной дом и устроен, и чист» [5. С. 179]. «Если доброй женой благословлен муж, число дней его жизни удвоится» [5. С. 161]. «Домострой» предписывает, говоря современным языком, укреплять первичную ячейку общества – семью, развивать в ней взаимное уважение и согласие. Для этого рекомендуется каждый день и каждый вечер, исправив духовные обязанности, «мужу с женой советоваться о домашнем хозяйстве» [5. С. 154], «господину же о всяких делах домашних советоваться с женой» [5. С. 156].

Что касается воспитания жен, то «Домострой» четко указывает мужьям «воспитывать жен своих с любовью и примерным наставлением» [5. С. 169], т.е. не предусматривает изначального наказания и принуждения. В «Домострое» говорится, что жену надо наставлять да учить полезным советам. Если она понимает, то «уважать ее, да жаловать» [5. С. 179]. И только тогда, когда жена наставлений не исполняет, то «должен муж жену свою наказывать, вразумлять ее страхом наедине, а наказав, простить и попенять, и нежно наставить, и поучить, но при том ни мужу на жену не обижаться, ни жене на мужа – жить всегда в любви и в согласии» [5. С. 179].

В сильвестровской редакции «Домостроя» имеется глава 64 «Послание и наставление от отца к сыну». В нем наказывается любить свою жену, не гневаться на нее, учить всему, что сам делаешь; «поучай наедине, да поучив, успокой и пожалей, и приласкай ее» [5. С. 264].

Признаки домостроевских отношений сохраняются и в наши дни. Их нельзя осуждать как архаичные, варварские, патриархальные. Дело в том, что семейные обычаи и взаимоотношения не придуманы авторами «Домостроя», они являются плодом многовекового опыта отношений мужчины и женщины, объединившихся в семью. Особенность семейных отношений заключается в том, что они меняются намного медленнее, чем общественные или государственные устои. Это характерно для всех стран и народов, а потому семейные чувства и страсти всегда будут относиться к так называемым вечным темам литературы и искусства.

Значение «Домостроя» для современного экономического анализа. В России постепенно пробуждается интерес к исследованию способов, форм и методов того первоначального накопления капитала, которое имело место в эпоху Средневековья, когда в России, как и в других европейских странах, шли процессы зарождения и развития рыночно-капиталистических отношений.

Для современного экономического анализа «Домострой» интересен тем, что отражает состояние общественных оценок и общественного мнения на изломе социально-экономических эпох. Излом эпох – это время, когда одни организационно-производственные, финансово-правовые и культурно-

нравственные устои заменяются другими, когда идут радикальные перемены в оценках поступков и дел не только отдельных людей, но целых социальных групп, когда одни из них уходят с исторической арены, а ранее неизвестные становятся господствующими, когда возникает новая мораль и новые ценности у всех слоев общества. Такие периоды особенно интересны для исследователей, поскольку именно в эти времена закладываются основы взаимоотношений между людьми для многих будущих поколений.

«Домострой» интересен нам не с точки зрения собственно устройства семейных отношений, а с позиции формирования в семье, точнее в домохозяйстве, отношений по *накоплению и умножению богатства*. Особый интерес представляют формы того нравственно-культурного *обрамления* стремлений к обогащению требованиями нравственно-православных устоев жизни, которые господствовали в общественном мнении тогдашней России.

В XVI веке общественно-экономические отношения в России не сильно отличались от существовавших в Западной Европе. Россия шла к капитализму таким же путем и такими же способами, как и другие страны. Имело место лишь определенное отставание по времени в этом преобразующем движении. Но и в Западной Европе становление капитализма происходило неравномерно. Первыми на этот путь встали Голландия и Англия, позже на него вступили Франция и Германия. Другие европейские страны избрали капиталистический путь развития еще позже. Если рассматривать экономические изменения в этом ракурсе, то можно сделать вывод: *Россия не выбивалась из общего русла мировых социально-экономических преобразований*.

Более существенными были различия между Россией и Европой в обрядово-бытовой сфере и в нравственно-культурных обычаях. Значительно отличались россияне от европейцев также по покрою одежды, форме и высоте головных уборов, особенностям обращения к зажиточным людям, а тем более к власть имущим. Огромному роль на Руси играла приверженность православной вере.

Таким образом, на этапе зарождения мирового капитализма в России сложились общие предпосылки для перехода к товарно-рыночным отношениям и существовали специфические национально-культурные и нравственно-моральные особенности. Это была страна, с одной стороны, самобытная, своеобразная, уникальная, особенная, а с другой – принципиально достаточно похожая на все другие, переходившие к мануфактурному производству и расширявшие создание материальных благ в количествах, достаточных не только для удовлетворения семейных или местных потребностей, но и для обмена излишками с другими народами и территориями.

Процесс первоначального накопления капитала в России XVI веке не получил своего развития и возобновился только через два столетия. Глубинные причины этого явления требуют специального исследования. Но некоторые направления ответов можно установить при изучении «Домостроя» и сопоставлении его с процессами последующего социально-экономического развития России. Например, еще в XIX веке исследователи через изучение «Домостроя» установили необходимость сохранения традиции в формировании нравственных норм общежития в тревожные, переломные, «истерические» времена. «Трудно предвидеть, – заметил В.О. Ключевский, – каков будет че-

ловек через тысячу лет; но отнимите у современного человека этот медленно и трудно нажитый скарб обрядов, обычаев, всяких условностей – и он растеряется, утратит все свое житейское умение, не будет знать, как обойтись с ближним, и будет принужден все начинать сызнова» [10. С. 302].

В настоящее время обществу и государственным руководителям важно понять, а это как раз и подтверждают положения «Домостроя», что реальное материальное богатство создается в так называемом первичном звене общественного производства – на предприятиях, в организациях, в домохозяйствах, а не в сфере обращения. Торговля нужна, она выполняет роль парусов, обеспечивающих движения корабля, но если нет корабля, то и паруса бессмысленны. Не может успешно развиваться страна, опираясь лишь на торговый капитал. Он по своей природе является предшественником, а затем составной частью капитала вообще, поэтому не может ни заменить собой промышленный капитал, ни исчерпать суть капитала вообще.

Главные, системообразующие отношения складываются на уровне микроэкономики. На макроуровне идут лишь процессы установления пропорций, правил взаимоотношений, особенностей направления денежных потоков в определенные отрасли, сферы, территории. Но если эти средства не доходят по назначению до уровня микроэкономики, «усыхают» по дороге, то никакие ценности не будут созданы, потому что не будет включена в работу конкретная ячейка производственной деятельности. Как выпуск продукции, так и стимулирование работников к увеличению ее количества и качества происходят «на земле», на предприятии, в домохозяйстве.

Литература

1. *Домострой* / Сост., вступ. ст., пер. с древнерус. и коммент. В.В. Колесова. М.: Сов. Россия, 1990.

2. *Домострой* / Вступ. ст. Л.Н. Вдовиной. Ярославль: Гос. ассоц. предприятий, об-ний и орг. полигр. пром-сти «АСПОЛ», 1991.

3. Домострой. Свердловск: РИА «Гарт», 1991. Ч. 3.

4. *Домострой* / Вступ. ст., сост. и коммент. В.В. Колесова. М.: Худож. лит-ра, 1991.

5. *Домострой* / Издание подготовили В.В. Колесов, В.В. Рождественская. Санкт-Петербург: «Наука». 2000.

6. *Домострой*. М.: Издатель Захаров, 2001.

7. *Бочко В.С.* Русские экономисты XIX – начала XX века о знаниях и образовании как факторах экономического роста // Журнал экономической теории. 2005. № 1.

8. *Булгаков С.Н.* Философия хозяйства. М.: Наука, 1990.

9. *Голохвастов Д.П.* Домострой (по Коншинскому списку XVI века) // Временник Императорского Общества Истории и Древностей Российских. М., 1841. Кн. 1, 6.

10. Колесов В.В. «Домострой» как памятник средневековой культуры // Домострой / Издание подготовили В.В. Колесов, В.В. Рождественская. СПб.: Наука, 2000.

11. *Колесов В.В.* Комментарии // Домострой / Издание подготовили В.В. Колесов, В.В. Рождественская. СПб.: Наука, 2000.

12. *Святловский В.В.* История экономических идей в России // Историки экономической мысли России / В.В. Святловский, М.И. Туган-Барановский, В.Я. Железнов; Под ред. М.Г. Покидченко, Е.Н. Калмычковой. М.: Наука, 2003.

13. *Соловьев С.М.* Об истории Древней Руси / Сост., авт. предисл. и примеч. А.И. Самсонов. 2-е изд. М.: Просвещение, 1993.

14. *Соловьев С.М.* История России с древнейших времен. М., 1960. Кн. 3.

*** * * * ***

Галина Михайловна Самошилова

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и предпринимательства Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского

Истоки институционализма в истории экономической мысли (на примере творческого наследия У. Петти)

В последние десятилетия XX века в экономической теории произошли настолько существенные изменения, что осознавать всю их глубину предстоит еще не одному поколению ученых. Речь идет о становлении новой институциональной теории, или неоинституционализма[1]. Представляется, что именно неоинституционализм является наиболее перспективным направлением экономической мысли на рубеже веков и в начале третьего тысячелетия.

Свою историю неоинституционализм ведет от статьи Рональда Коуза «Природа фирмы» (1937). Долгое время революционные идеи, высказанные в статье и касающиеся прежде всего трансакционных издержек, не были вовлечены в основное течение (мейнстрим) экономической теории. Интерес к ним резко возрос после второй гениальной статьи Р. Коуза «Проблема социальных издержек» (1960), где он привлек внимание к проблеме прав собственности и взаимодействию экономики и права. В 1970–1990-е годы много замечательных исследователей обратилось к поставленным Р. Коузом вопросам, оценив те перспективы, какие они открывают в понимании функционирования экономических систем. В 1991 г. признание заслуг Р. Коуза в развитии экономической теории было отмечено присуждением Нобелевской премии по экономике. В своей Нобелевской лекции Р. Коуз призвал изучать мир положительных трансакционных издержек.

В Нобелевской лекции обращает на себя внимание пример из истории экономической мысли. Р. Коуз говорит, что ему «известен только один раздел экономической науки, где трансакционные издержки использовались для объяснения важной характеристики экономической системы: речь идет об

[1] Отметим, что и сегодня, в начале XXI века, нет полной терминологической ясности и однозначности в том, что касается неоинституционализма. Иногда последний трактуется как синоним новой институциональной теории, а иногда в эти понятия вкладывается разный смысл. Мы считаем, что понятие «новая институциональная теория» может употребляться в широком и узком смысле слова. В широком смысле оно включает неоинституционализм в себя, а в узком существует параллельно ему. В последнем случае может идти речь о сосуществовании неоинституционализма и новой институциональной теории в рамках третьего этапа развития институционализма.

эволюции и значении денег» [1. С. 346]. Р. Коуз излагает соображения Адама Смита по поводу известных затруднений обмена, когда речь идет о бартерных сделках. Так, А. Смит говорит о затруднениях при бартерном обмене, состоящих в поиске партнера по обмену, у которого есть то, что необходимо первому лицу, и который сам нуждается в том, что имеется у первого лица. Смит пишет: «В целях избежания таких неудобных положений каждый разумный человек на любой ступени развития общества после появления разделения труда, естественно, должен был стараться так устроить свои дела, чтобы постоянно наряду с особыми продуктами своего собственного промысла иметь некоторое количество такого товара, который, по его мнению, никто не откажется взять в обмен на продукты своего промысла» [2. С. 33]. Деньги снимают эти затруднения, «выгода, которую приносит использование денег, состоит именно в уменьшении трансакционных издержек» [1. С. 346]. И все дальнейшее развитие самих денег, их формы определялось также экономией трансакционных издержек: от примитивных ракушек, скота, металлов до современных электронных денег.

Представляется интересным обратить внимание и на другие примеры использования трансакционных издержек в истории экономической мысли. Более того, можно также найти примеры совместного использования трансакционных издержек и прав собственности – базовых понятий неоинституционализма. Следует оговориться, что, как и в случае с А. Смитом, использование этих понятий осуществляется без их современных названий, пришедших в научный язык в XX веке.

Пример использования базовых понятий неоинституционализма мы находим у Уильяма Петти – замечательного мыслителя и необыкновенно предприимчивого человека. В небольшом по объему произведении «Трактат о налогах и сборах» (1662) содержится много глубоких идей, которые в полной мере удалось оценить только в XX веке. Это касается проблем занятости, механизма действия мультипликатора, ценообразования и некоторых других.

Остановимся на проблеме, для решения которой Петти использует (по сущности, а не по названию) понятия трансакционных издержек и прав собственности. Речь идет о механизме ценообразования на земельные участки. Петти определяет цену свободной земли как сумму рент за 21 год. Это время совместного проживания трех поколений: деда, отца, сына. Петти пишет, что «немногие имеют основания заботиться о более отдаленном потомстве: когда человек становится прадедом, он совсем близок к концу своей жизни. Почти всегда одновременно живут только три члена непрерывного ряда нисходящих потомков…» [3. С. 34].

Петти обращает внимание на то, что «21» – это только среднее количество рент. Оно может сильно колебаться в зависимости от причин, которые Петти характеризует, замечая, что «таким… будет число годичных рент там, где права собственности прочны и где имеется моральная уверенность в возможности пользоваться купленной недвижимостью. Но в других странах стоимость земли приближается больше к 30-годичным рентам вследствие более надежных прав на землю, большей густоты населения и, может быть, более верного представления о стоимости и продолжительности трех жизней» [3. С. 34].

В вышеприведенных рассуждениях такие понятия, как «права собственности», «моральная уверенность в возможности пользования», «защита прав собственности», что обеспечивает надежные «права на землю», «представления о стоимости и продолжительности жизни» людей, важнейшие составляющие арсенала неоинституционального понятийного аппарата, используемого для анализа экономических систем. Но этим не ограничивается использование Петти неоинституционального подхода в анализе важных экономических проблем.

Развивая мысль о цене земли, Петти говорит о тех причинах, которые, например в Ирландии, обеспечивают дешевизну земли. Еще на первой странице своего произведения, в предисловии, Петти дает следующую характеристику Ирландии: «Ирландия – это страна, требующая содержания в ней такой большой армии, которая могла бы заставить ирландцев отказаться от нанесения вреда себе самим и англичанам дальнейшими своими восстаниями» [3. С. 7].

В Ирландии, по свидетельству Петти, были часты мятежи. Кроме того, ситуацию осложняла постоянная зависть, питаемая более ранними переселенцами из Англии к прибывшим позднее. Петти отмечает, что сама вечность оценивается здесь не более чем в 40 лет, потому что за это время обязательно происходят какие-либо волнения, разрушительные события.

Другой причиной дешевизны земли в Ирландии, по мнению Петти, было то, что сегодня можно назвать «низкой правовой культурой». Петти пишет о многочисленных взаимных претензиях, «предъявляемых каждым по отношению к владениям другого, и легкости, с какой удовлетворяется любое притязание, благодаря благосклонности того или иного из большого количества правителей и министров, могущих находиться здесь у власти в течение сорокалетнего периода», а также о частых случаях ложных показаний и злоупотребления присягой [3. С. 34].

Еще одной причиной дешевизны земли является малочисленное население (по сравнению с размерами территории), причем «из них лишь немногие работают вообще и еще меньшая часть работает столько, сколько работают в других странах» [3. С. 35]. Таким образом, Петти привлекает внимание к одному из основополагающих понятий неоинституционализма – привычкам и нормам поведения.

Причиной бедности Ирландии (и одновременно причиной дешевизны земли) является то, что значительная доля доходов уходит за пределы страны, так как большая часть поместий принадлежит лицам, не проживающим на ее территории. Таким образом, неоптимальное, с точки зрения местных интересов, распределение прав собственности приводит к негативным экономическим результатам.

Еще одной причиной бедности страны и дешевизны земли является трудность в обеспечении правосудия, что приводит к неуверенности в защищенности прав собственности. Правосудия трудно добиться, «поскольку столь многие из тех, кто находится у власти, сами защищены занимаемыми ими должностями и защищают других. Кроме того, так как число преступных и задолжавших лиц велико, то они помогают себе подобным заполнять места судей, государственных чиновников и какие могут другие должности. Помимо того, страна редко настолько богата, чтобы иметь возможность соответст-

венно поощрять знающих и серьезно относящихся к делу судей и юристов, а это приводит к тому, что приговоры и постановления выносятся в зависимости от весьма случайных обстоятельств, ибо невежественные люди более склонны к необдуманным и произвольным решениям, чем люди, понимающие опасности таких действий» [3. С. 35]. Отмеченная трудность несет с собой дополнительные затраты, являющиеся трансакционными.

Возникает ситуация, которую сегодня можно было бы назвать «институциональной ловушкой». Бедная страна не может достойно оплачивать труд судей. В силу этого имеет место коррупция, незащищенность прав собственности и как следствие – низкая экономическая эффективность, что и является, в свою очередь, важной причиной бедности. Таким образом, чтобы порвать с бедностью, требуется надежная защита прав собственности, а для этого необходимо повышение оплаты труда судей, юристов, что привлекло бы высококлассных специалистов. Но для обеспечения такого шага требуются средства, отсутствующие у бедной страны.

Важным фактором цены земли является спрос на хлеб. Петти отмечает, что «как сильный спрос на деньги повышает процент, так сильный спрос на хлеб повышает его цену, а потому и ренту с земли, на которой растет хлеб, и в заключение цену самой земли. Если, например, хлеб, которым питается Лондон … должен быть подвозим из мест, отстоящих на 40 миль, то хлеб, растущий на расстоянии одной мили от Лондона … принесет столько сверх своей естественной цены, сколько составляют издержки перевозки на 39 миль, а если речь идет о скоропортящихся товарах, каковы свежая рыба, фрукты и т.д., то к этому присоединяется также страхование риска порчи и т.д.» [3. С. 36–37].

Из вышеприведенных рассуждений можно сделать вывод, что кроме трансформационных издержек Петти учитывает и трансакционные, если к ним отнести издержки по осуществлению рыночных сделок.

В рассуждение о цене земли Петти привносит еще один интересный момент. Он пишет, что «поблизости населенных мест, для пропитания населения которых нужны большие районы, земли не только приносят на этом основании более высокую ренту, но и стоят большей суммы годичных рент, чем земли совершенно такого же качества, но находящиеся в более отдаленных местностях; а это объясняется чрезвычайным удовольствием и почетом, получаемыми от владения землей в таком месте, где … полезное смешивается с приятным» [3. С. 37].

В рассуждениях Петти о цене земли присутствуют два основных параметра: величина ренты и количество рент. То, что мы рассмотрели выше, касается определения в первую очередь количества рент. Перейдем теперь к рассмотрению способа определения самих этих рент.

Петти советует для точного определения величины рент провести обследование всех участков с определением прежде всего природно-географических характеристик. Кроме того, качество каждого участка должно быть «описано путем указания продуктов, которые он обычно доставляет» [3. С. 37]. Следует принять во внимание «количество людей, живущих вблизи этой земли, а также и образ жизни, который они ведут, роскошный или умеренный, и помимо того гражданские, естественноисторические и религиозные

взгляды этих людей» [3. С. 38]. Рекомендованные действия Петти называет описанием или обследованием внутренней стоимости земли.

Что привлекает нас в этих рассуждениях с точки зрения рассматриваемого вопроса отражения становления институционализма в истории экономической мысли? Конечно, это прежде всего привлечение внимания к влиянию на экономическую жизнь, формированию экономических категорий образа жизни и гражданских, естественноисторических и религиозных воззрений людей. То есть уже у Петти мы находим понимание того, что привычки и мнения обусловливают человеческие поступки и поведение, определяя течение в том числе экономических процессов.

Вышеприведенные рассуждения имеют отношение к определению цены земли. При рассмотрении других категорий Петти также обращает внимание на институциональные аспекты. Так, он отмечает, что «природа кредита должна ограничиваться лишь представлением о том, что способен данный человек добыть при помощи своего искусства и усердия, в то время как способ получения сведений о его имуществе должен стать надежным, а способ заставить его платить свой долг с полным напряжением всех возможностей должен быть обеспечен добросовестным проведением наших законов» [3. С. 40]. В этом рассуждении следует обратить внимание на правовой аспект, а также на «добросовестность», которая является одной из характеристик поведения и отсутствие которой можно рассматривать как проявление оппортунизма (важной характеристики поведения человека в неоинституциональной экономической теории).

Петти отмечает, что не только несоблюдение законов, но и «неприспособление их к изменениям времен весьма опасно и мешает всяким попыткам улучшить положение промыслов страны» [3. С. 40]. Таким образом, экономика и право тесно связаны. Право может стать тормозом развития экономики, если нормативная база своевременно не корректируется.

Интересны рассуждения Петти относительно доступности и надежности информации. Он образно говорит, что торговля существенно выиграла бы, «если бы можно было данные об имуществе человека всегда читать у него на лбу» [3. С. 40]. В отсутствие надежной информации промыслы будут оставаться «слишком гадательным занятием» [3. С. 40].

Есть у Петти и такая глубокая мысль, что плохие законы приводят к росту затрат, которые современным языком могут быть обозначены как «трансакционные издержки». «Запрещение вывоза денег, поскольку проведение его в жизнь почти невозможно, не имеет никакого смысла и бесполезно. А опасность его приводит либо к своего рода страховой надбавке, соответствующей риску быть пойманным, либо к повышению расхода на подкуп чиновников, производящих осмотр» [3. С. 44]. Страховая надбавка, расходы на подкуп чиновников – это трансакционные издержки в чистом виде. К ним же относятся затраты на «обременительные, бесполезные и устаревшие налоги и должности» [3. С. 46].

Подводя итог, можно сделать вывод, что научное наследие У. Петти содержит мощную институциональную составляющую. Этот факт позволяет лучше понять, что институционализм не является искусственным изобретением последнего времени, а естественно и органично присутствовал в науч-

ных исследованиях лучших мыслителей задолго до XX столетия. Просто в XX веке произошло оформление институционализма в самостоятельную школу экономической мысли. Для лучшего понимания возможностей институционализма полезно обратиться к его истокам, что и было предпринято в данной статье.

Литература

1. *Коуз Р.* Нобелевская лекция // Природа фирмы. М.: Дело, 2001.

2. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1962.

3. *Петти У.* Трактат о налогах и сборах // Антология экономической классики: В 2 т. М.: МП «ЭКОНОВ», 1991. Т. 1.

* * * * *

Наталья Игоревна Гусева

Кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики Байкальского государственного университета экономики и права, доктор наук по управлению Университета Париж-Дофин (Франция)

Лидерство как ключевой фактор оптимизации экономического поведения мультикультурной команды

Секретом успешной реализации международного проекта является его эффективное руководство. Менеджер проекта должен обладать современными компетенциями и навыками, профессионально выполняя свои роли и функции, находясь в многоплановом контексте. Однако достаточно ли быть просто компетентным менеджером для того, чтобы успешно реализовать международный проект? Ответ на этот вопрос пытались дать многие зарубежные и отечественные исследователи. Их мнение едино: для успешной реализации проекта необходим лидер. Так, например, Дж. Льюис пишет: «…мне трудно вообразить проект, в котором не требовалось бы лидерство» [1]. Дж. Коллинз отмечает, что успешно реализованный проект во многом зависит от его руководителя, однако это должен быть не просто менеджер, а руководитель «5-го уровня» – лидер своей команды [2]. О.А. Виханский и А.И. Наумов считают, что «проблемы лидерства являются ключевыми для достижения организационной эффективности» [3]. Дж. Коттер подчеркивает, что лидерство обеспечивает адаптивные или полезные изменения, реализуемые посредством проектов, в то время как роль менеджмента состоит в том, чтобы обеспечивать стабильность и устойчивость функционирования организации [4].

Лидерство сегодня рассматривается с двух точек зрения. Во-первых, как особый случай межличностного влияния, благодаря которому человек или группа людей делают то, что лидер хочет от них, иными словами, лидерство – это «процесс преимущественно несилового воздействия в направлении достижения группой или организацией своих целей» [5]. Во-вторых, как «наличие определенного набора качеств, приписываемых тем, кто успешно оказывает влияние или воздействует на других» [3].

Многообразие теорий лидерства, существующих на сегодняшний день, можно условно разделить на четыре группы. Это: теории лидерских качеств и поведенческие теории, ситуационные теории или теории непредвиденных обстоятельств, а также теории нового лидерства, которые включают в себя харизматический подход, трансформационный подход, лидерство посредством самоуправляемых команд и атрибутивную теорию лидерства (рис. 1).

Несмотря на многообразие концепций, подходы к изучению лидерства основываются на комбинации трех основных переменных, таких как лидерские качества, лидерское поведение и ситуация, в которой находится лидер.

Наиболее ранние, традиционные концепция лидерства определяли эффективное лидерство с позиций оценки личностных качеств лидера или образцов его экономического поведения, при этом ситуационность – контекст, в котором действовал лидер, не принималась во внимание. В этой группе следует выделить теорию лидерских качеств, результаты исследований университета штата Огайо и Мичиганского университета, систему управления Р. Лайкерта, теорию управленческой решетки Р. Блейка и Дж. Моутон и др. (рис. 1).

Ситуационные концепции лидерства, наоборот, рассматривают эффективное лидерство через воздействие внешних факторов, не придавая особого значения личностным характеристикам лидера. К данной группе следует отнести теорию ситуационного лидерства Ф. Фидлера, континиум лидерского поведения Р. Танненбаума и У. Шмидта, модель ситуационного лидерства П. Херсея и К. Бланшарда, теорию лидерства «путь – цель» Р. Хауса и Т. Митчелла, модель ситуационного лидерства Дж. Стинсона и Т. Джонсона, ситуационную модель принятия решений В. Врума, Ф. Йеттона и А. Яго.

Теории нового лидерства попытались объединить достоинства традиционного и ситуационного подходов. Они концентрируются на способности лидера создать новое видение решения проблемы и, используя свою харизму, вдохновить последователей осуществлять действия по достижению поставленной цели. В данной группе следует выделить концепцию харизматического лидерства Р. Хауса, теорию трансформационного и транзактного лидерства Б. Басса, концепцию атрибутивного лидерства, а также теорию преобразующего лидерства или лидерства для изменений.

В рамках исследования вопросов эффективного лидерства в мультикультурной команде при реализации международных проектов важную роль играет группа теорий нового лидерства. Среди них особый интерес представляют последние исследования, расширяющие видение современного менеджера – лидера международного проекта, на базе которых возможно формирование принципиально новой модели лидерства в мультикультурной команде.

Глобальный контекст, в котором приходится работать менеджеру международного проекта, обусловливает повышенные требования к эффективному лидерству для успешного достижения целей проекта. На наш взгляд, в мире культурного разнообразия лидеру прежде всего необходимо выявление общих моментов двух культур, общих ценностей и интересов, так как это облегчит ему процесс межкультурной коммуникации, являющейся чрезвычайно важным феноменом экономического поведения мультикультурных команд. Затем нужно осознать кросс-культурные различия, чтобы найти точки соприкосновения и установить доверительные отношения, нацеленные на долгосрочную перспективу. Это требует умения слушать, умения уступать и уважать своеобразие других.

При рассмотрении новых лидерских перспектив представляют интерес мнения практиков, руководителей крупных транснациональных корпораций и международных проектов. Результаты углубленных интервью, проведенных автором в 2004 г. в Париже, подтверждают востребованность новой модели

лидерства в рамках реализации международных проектов. Так, Ж. Дюмонсо, директор службы технической поддержки и контроля качества компании SOFRECO, руководитель международных франко-российских проектов, считает, что менеджер международного проекта должен быть прежде всего лидером, он должен обладать большим кругозором и богатым воображением, так как приходится работать с представителями разных культур. Ключевым аспектом для решения проблем, возникающих в связи с культурными различиями, является уважение коллег, представляющих другую национальную культуру. Необходимо, как он считает, познакомиться с особенностями национального характера, менталитета через литературу и народное искусство. Перед своей первой поездкой в Россию Ж. Дюмонсо читал «Анну Каренину» Л. Толстого, чтобы понять менталитет русского человека.

Р. Пуликен, руководитель проекта Тасис «Укрепление органов государственного самоуправления в регионе озера Байкал» (компания Sodeteg), отмечает, что качества лидера международного проекта должны отличаться от качеств «обычного» прототипа лидера, например, французского, российского или шведского. Международный руководитель это прежде всего лидер команды экспертов, обладающий высоким уровнем технической компетенции. Второе требование – комбинация таких качеств, как способность слышать, чем живет человек, коллектив, способность адаптироваться и быть заинтересованным тем, что происходит, и тем, над чем вы работаете. И последнее – знание национальной культуры страны, в которой вы планируете работать. Р. Пуликен считает, что такое качество, как умение прислушиваться к жизни и адаптироваться к культуре другой страны, первостепенно для лидера мультикультурной команды.

Л. Бюр, ведущий менеджер компании Thales (транснациональная группа Tomson), руководитель проекта Тасис «Юридическая защита субъектов экономической деятельности», выделяет способность адаптироваться к новой ситуации, новой атмосфере, новой культуре как современное качество, необходимое лидеру международного проекта.

Анализ статистических данных департамента экономических связей Посольства Франции в Москве показал, что в 98% случаев руководителем франко-российских совместных проектов является француз [6]. Однако в ходе эмпирических франко-российских кросс-культурных исследований российскими респондентами была высказана точка зрения, что они хотели бы видеть в качестве руководителя проекта своего соотечественника [7]. М. Лебедефф при интервьюировании также подчеркнул, что его российские корни помогли ему успешно реализовать проект в России. В связи с этим нам кажется, что прототип лидера-международника должен быть свободен от национальных «барьеров» и не зависеть от национальной принадлежности. Кроме того, возможность иметь продвижение по карьерной лестнице для российских участников проекта является одним из сильнейших мотиваторов к высокопроизводительному и эффективному труду. Это также способствует повышению удовлетворенности трудом среди российских членов команды, снижая чувство конформизма. Таким образом, прототип лидера мультикультурной команды должен максимально полно учитывать интересы представителей различных культур. А возможность для членов мультикультурной ко-

манды иметь равные шансы, не ограниченные национальной принадлежностью, является резервом повышения эффективности управления мультикультурной командой в целом.

Стиль руководства, соответствующий эффективному лидерству в проекте, должен помогать членам команды идти путем, ведущим к желаемой цели. Однако следует обратить особое внимание на результаты ответов французских респондентов, полученных в ходе эмпирического франко-российского кросс-культурного исследования. Их анализ показал, что 48,7% французских респондентов отдают предпочтение авторитарному лидерскому стилю в России [7]. С одной стороны, это вполне логично и объясняется высокими показателями дистанции власти по Хофстеде. Однако, с другой стороны, в реализации франко-российских проектов участвуют лучшие, наиболее квалифицированные эксперты, как правило, люди самодостаточные, знающие себе цену. Поэтому, на наш взгляд, демократические стили лидерства, ориентированные на достижения или участие, позволили бы получить наиболее положительные результаты. Нам видится за ними перспектива оптимизации экономического поведения и повышения эффективности управления мультикультурным персоналом в целом. Используя подход гармонизации кросс-культурных различий, можно предложить компромиссное решение, заключающееся в том, что «нужно быть жестким, но справедливым, работая в России», давая возможность членам команды реализовать себя, обладая чувством соучастия, энтузиазма и вовлеченности.

Проведенное кросс-культурное исследование позволило нам сделать вывод об объективной необходимости формирования новой модели лидера международного проекта, имеющего черты преобразующего или инновационного стиля лидерства. В этом случае лидер прежде всего должен быть преобразователем, проявляющим творчество, опираясь на объективную оценку происходящего. Он должен вести членов команды проекта от одного результата к другому, ориентируя их на высокопроизводительный труд. Лидер международного проекта должен мотивировать членов команды путем повышения их сознательности в восприятии важности обозначенной цели проекта, давая им возможность сочетать свои личные интересы с общей целью, создавая атмосферу доверия и взаимоуважения, способствуя их саморазвитию, учитывая при этом культурные особенности членов команды.

Результаты теоретического исследования и их практическое осмысление на примере франко-российского взаимодействия послужили основой разработки новой модели лидерства, вписывающейся в современную парадигму управления экономическим поведением мультикультурных команд, основанную на учете влияния кросс-культурных различий (рис. 2).

Согласно предлагаемой модели типы лидерства в мультикультурной команде зависят от двух принципиально важных факторов. Это учет кросс-культурных различий и характер взаимоотношений между лидером проекта и его последователями – членами команды. Первый фактор – культурная составляющая – оказывает большое влияния на процессы лидерства, взаимодействия в команде и другие основные феномены экономического поведения мультикультурных групп. Кроме того, возможны различные стратегии кросс-культурного взаимодействия. На рис. 2 отмечены две полярные точки зрения:

игнорирование влияния кросс-культурных различий и их полная синергия, что является наиболее перспективным, с нашей точки зрения, и в то же время жизненно необходимым качеством для лидера мультикультурной команды.

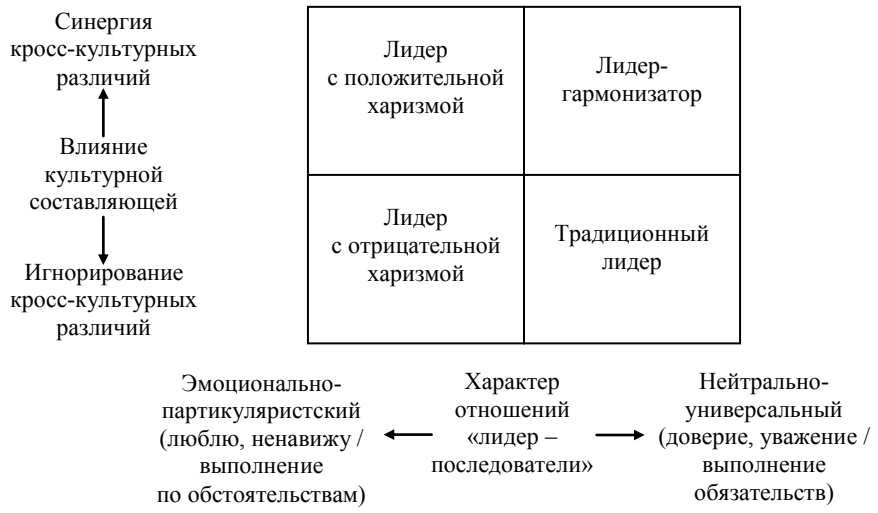


Рис. 2. Типы лидерства в мультикультурной команде в зависимости от учета влияния культурной составляющей и характера отношений «лидер – последователи»

Второй фактор – характер отношений между лидером проекта и членами команды. Особенности этих взаимоотношений рассмотрены нами в зависимости от двух культурных параметров: универсализм/партикуляризм и нейтральность/эмоциональность. Комбинация этих параметров дает нейтрально-универсальный тип взаимоотношений, основанный на доверии и взаимном уважении, и эмоционально-партикуляристский тип отношений, для которого характерно большое влияние эмоциональной составляющей, а выполнение работы в большой степени зависит от характера взаимоотношений и окружающего контекста.

Таким образом, основная идея предлагаемого подхода при разработке новой модели лидерства заключается в учете культурных параметров, характеризующих особенности отношений лидера и последователей, с одной стороны, и своеобразие взаимодействия представителей различных культур – с другой. Сочетание двух параметров дает нам четыре типа лидерства:

лидер-гармонизатор;

традиционный лидер;

лидер с положительной харизмой;

лидер с отрицательной харизмой.

Лидер-гармонизатор строит свои отношения с членами команды на эмоционально нейтральной основе, в рамках атмосферы доверия и взаимоуважения, что предполагает сильную взаимосвязь между лидером и членами команды, где, в свою очередь, все рассчитывают друг на друга. Лидер-гармонизатор должен обладать способностью понимать, практически осмысливать и гармонизировать кросс-культурные различия, достигая синергетического эффекта.

Модель гармонизирующего лидерства, рассматриваемая с позиции оптимизации экономического поведения в мультикультурной команде и повышения эффективности ее управления (рис. 3), предполагает наличие всех трех составляющих: лидера, обладающего определенными лидерскими способностями и экономическим поведением, последователей и ситуации, в которой взаимодействуют лидер и члены команды. Их пересечение дает оптимальное сочетание групп факторов, необходимых для лидера-гармонизатора.

Рис. 3. Модель лидерства в мультикультурной команде

Руководитель международного проекта является той ключевой фигурой, от чьих лидерских способностей и поведения во многом зависит эффективность управления мультикультурной командой международного проекта и успех его реализации в целом. Поэтому предлагаемая модель лидерства в мультикультурной команде предполагает наличие у лидера международного проекта и членов его команды определенного типа взаимодействия, согласующегося с творческим решением проблемы в многоплановой ситуации, в которой находятся участники проекта.

Исследование экономического поведения лидера проекта и его взаимоотношений с членами команды показало, что они должны основываться на доверии и взаимном уважении, что является основой эффективной работы и отношения лояльности к организации. Эти качества одинаково необходимы в Европе, США, Китае и России. В России особенно, так как исследования, проведенные Р.Д. Льюисом, показали, что одной из национальных особенностей менталитета россиян является подозрительность к людям и уход в себя [8]. Поэтому отношения, построенные на доверии и взаимном уважении, должны быть современным императивом ведения бизнеса в России.

Итак, при построении новой модели лидерства в мультикультурной команде с позиции оптимизации экономического поведения в качестве теоретической базы использовались теории нового лидерства, которые были дополнены рассмотрением новых лидерских качеств и поведения, востребованных в условиях многоплановости контекста, в котором находится менеджер международного проекта. Эта модель, с нашей точки зрения, является наиболее перспективной в условиях глобализации мировой экономики и расширения международного сотрудничества.

Литературы

1. *Льюис Дж.* Управление командой: как заставить других делать то, что вам нужно / Под ред. О.А. Страховой. СПб.: Питер, 2004.

2. *Коллинз Дж.* От хорошего к великому. Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет… СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2001.

3. *Виханский О., Наумов А.* Менеджмент: Учебник. 3-е изд. М.: Гардарики, 2003.

4. *Kotter J.P.* A Force for Change: How Leadership Differs from Management. N.Y.: Free Press, 1990.

5. *Шермерорн Дж., Хант Дж., Осборн Р.* Организационное поведение: Пер. с англ. 8-е изд. / Под ред. Е.Г. Молл. СПб.: Питер, 2004.

6. *Exporter* en Russie / Sous la direction de P. Berger. P.: Les Editions du CFCE, 2001.

7. *Гусева Н.И.* Эффективное функционирование персонала мультикультурных организаций. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2004.

8. *Льюис Р.Д.* Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию: Пер. с англ. М.: Дело, 1999.

* * * * *

Информация о работе диссертационного совета Д 212.287.01 в 2005 г.

Диссертационному совету Д 212.287.01 разрешено принимать к защите диссертации по специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» по экономическим наукам по следующим специализациям:

экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами промышленности;

региональная экономика;

логистика.

В 2005 г. в диссертационном совете Д 212.287.01 было защищено 14 диссертаций, в том числе 2 докторские диссертации.

По специализации **региональная экономика** защищено 2 диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук:

1. Силин Я.П. «Теоретико-методологические подходы к анализу эволюции и современного состояния городской политики в России». Научный консультант – д-р геогр. наук, профессор Е.Г. Анимица.

2. Дворядкина Е.Б. «Экономическое развитие городов традиционно-промышленного региона: теория, методология, практика». Научный консультант – д-р геогр. наук, профессор Е.Г. Анимица,

а также 9 диссертаций на соискание ученой степени кандидата экономических наук:

1. Галдин М.В. «Методические подходы к выявлению асимметрии социально-экономического развития региона (на примере Омской области)». Научный руководитель – д-р экон. наук, профессор В.В. Карпов (филиал Всероссийского заочного финансово-экономического института в г. Омске).

2. Тетерин Н.И. «Особенности социально-экономического развития аграрно-индустриального региона и пути повышения его конкурентоспособности (на примере Курганской области)». Научный руководитель – д-р экон. наук, профессор И.Д. Тургель (Уральская академия государственной службы).

3. Зурабова И.З. «Трансформация функциональной специализации городов в условиях российского Севера (на примере Ямало-Ненецкого автономного округа)». Научный руководитель – д-р экон. наук, профессор И.Д. Тургель (Уральская академия государственной службы).

4. Анимица П.Е. «Тенденции функционирования и развития муниципальной экономики (на примере крупнейшего города)». Научный руководитель – д-р экон. наук, профессор Н.Ю. Власова.

5. Летаева Т.В. «Регулирование территориального инновационного развития (на примере закрытых административно-территориальных образований)». Научный руководитель – д-р экон. наук, профессор Н.Ю. Власова.

6. Улановский В.М. «Совершенствование управления устойчивым социально-экономическим развитием муниципального образования (на примере малого города)». Научный руководитель – д-р экон. наук, профессор А.А. Голиков (Челябинский государственный университет).

7. Прядеин А.А. «Городская муниципальная экономическая политика (теоретико-методологические и методические аспекты развития)». Научный руководитель – д-р геогр. наук, профессор Е.Г. Анимица.

8. Синицына Н.М. «Локальный рынок недвижимости: тенденции формирования, функционирования и регулирования». Научный руководитель – д-р геогр. наук, профессор Е.Г. Анимица.

9. Воробьев Д.Н. «Регулирование асимметрии социально-экономического развития муниципальных образований региона». Научный руководитель – д-р экон. наук, профессор Н.М. Сурнина.

По специализации **экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами промышленности** защищено 2 диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук:

1. Романова О.А. «Мониторинг производственно-сбытовых программ промышленных корпораций». Научный руководитель – д-р экон. наук, профессор Н.Р. Ковалев.

2. Ковалев Н.Н. «Формирование и развитие теплоэнергетических комплексов малой мощности». Научный руководитель – д-р экон. наук, профессор Ю.Б. Клюев (Уральский государственный технический университет – УПИ).

По специализации **логистика** защищена 1 диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук:

Жуковский А.А. «Формирование и развитие ритейлинговых аптечных сетевых структур». Научный руководитель – канд. экон. наук, профессор В.А. Пирожков.

Ученый секретарь
диссертационного совета Д 212.287.01
доктор экономических наук, профессор Н.Ю. Власова

Информация о работе диссертационного совета Д 212.287.02 в 2005 г.

Диссертационному совету Д 212.287.02 разрешено принимать к защите диссертации по специальностям:

08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» по экономическим наукам по специализациям:

экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами сферы услуг;

экономика труда;

08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» по экономическим наукам.

По специализации **экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами сферы услуг** защищена 1 диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук:

Васильцова Л.И. «Теоретико-методологические и прикладные аспекты организационно-экономической парадигмы развития муниципального здравоохранения». Научные консультанты – д-р мед. наук, профессор А.Б. Блохин, д-р геогр. наук, профессор Е.Г. Анимица.

По специализации **экономика труда** защищена 1 диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук:

Гиниева С.Б. «Формирование системы социально-трудового аудита в организации». Научный руководитель – д-р экон. наук, профессор А.А. Сарабский.

По специальности **финансы, денежное обращение и кредит** защищено 13 диссертаций на соискание ученой степени кандидата экономических наук:

1. Дегтярев С.А. «Финансовые потоки вертикально-интегрированного субъекта хозяйствования (на примере предприятий цветной металлургии)». Научный руководитель – д-р экон. наук, профессор А.Ю. Казак.

2. Пащина Е.В. «Оптимизация структуры финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта». Научный руководитель – д-р экон. наук, профессор В.П. Иваницкий.

3. Ельчанина М.В. «Бюджетирование интегрированных хозяйствующих субъектов». Научный руководитель – д-р экон. наук, профессор О.Б. Веретенникова.

4. Климова Е.С. «Пенсионный фонд России в условиях реформирования пенсионной системы». Научный руководитель – д-р экон. наук, профессор В.П. Иваницкий.

5. Лазутина Д.В. «Налоговая нагрузка и методы ее расчета». Научный руководитель – д-р экон. наук, профессор В.П. Иваницкий.

6. Кулаченко Г.М. «Межбюджетные отношения в условиях реформирования бюджетного процесса». Научный руководитель – д-р экон. наук, профессор С.С. Жукова (Тюменский государственный университет).

7. Луговцева Н.Н. «Формирование и развитие рефинансируемых систем ипотечного кредитования». Научный руководитель – д-р экон. наук, профессор В.П. Иваницкий.

8. Савостина И.В. «Финансовый механизм таможенного обложения». Научный руководитель – д-р экон. наук, профессор А.Ю. Казак.

9. Червяков В.В. «Бюджетно-корпоративное финансирование социально-экономического развития территории». Научный руководитель – д-р экон. наук, профессор А.Ю. Казак.

10. Новоселов К.В. «Контроль налоговых органов за налогообложением прибыли организаций». Научный руководитель – д-р экон. наук, профессор В.П. Иваницкий.

11. Панова В.В. «Государственная казна субъекта Российской Федерации: финансово-экономический механизм функционирования и развития». Научный руководитель – д-р экон. наук, доцент Э.В. Пешина.

12. Закирова Э.Р. «Оптимизация структуры денежного капитала страховых компаний». Научный руководитель – д-р экон. наук, профессор О.Б. Веретенникова.

13. Щербинин С.П. «Совершенствование механизма оценки акций промышленных предприятий». Научный руководитель – д-р экон. наук, профессор А.Д. Вываренц.

Ученый секретарь
диссертационного совета Д 212.287.02
кандидат экономических наук, доцент Е.Г. Князева

Информация о работе диссертационного совета Д 212.287.03 в 2005 г.

Диссертационному совету Д 212.287.03 разрешено принимать к защите диссертации по специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» по экономическим наукам по следующим специализациям:

теория управления экономическими системами;

макроэкономика;

маркетинг;

экономика природопользования.

По специализации **макроэкономика** защищена 1 диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук:

Андреева Е.Л. «Стратегия социально ориентированных преобразований постцентрализованной экономики». Научный консультант – д-р экон. наук, профессор А.А. Мальцев.

По специализации **маркетинг** защищена 1 диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук:

Копченов А.А. «Формирование и развитие маркетинговой системы взаимодействия поставщиков и потребителей на рынке сельскохозяйственной техники». Научный консультант – д-р техн. наук В.В. Бледных (Челябинский государственный агроинженерный университет).

По специализации **теория управления экономическими системами** защищено 3 диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук:

1. Лысенко О.В. «Методический инструментарий управления формированием инновационных промышленных объединений». Научный руководитель – д-р экон. наук, профессор А.С. Макулов (Уфимский государственный авиационный технический университет).

2. Чемезов С.М. «Управление системой обеспечения продовольственной безопасности населения в регионе». Научный руководитель – д-р экон. наук, д-р геол.-минерал. наук, профессор М.В. Федоров.

3. Бердюгина Л.А. «Комплексный подход в антикризисном управлении». Научный консультант – д-р экон. наук, профессор И.В. Котляревская (Уральский государственный технический университет – УПИ). Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Ф.Я. Леготин.

По специализации **экономика природопользования** защищено 2 диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук:

1. Скалин В.А. «Социально-экономическое обоснование водной безопасности в условиях повышенной антропогенной нагрузки». Научный руководитель – д-р геогр. наук, профессор Я.Я. Яндыганов.

2. Крутикова К.В. «Регламент формирования ставок платежей как элемент экономического механизма водопользования». Научный руководитель – д-р экон. наук Н.Б. Прохорова (Российский научно-исследовательский институт комплексного использования и охраны водных ресурсов – РосНИИВХ).

Ученый секретарь
диссертационного совета Д 212.287.03
доктор экономических наук, доцент Л.М. Капустина

АННОТАЦИИ (SUMMARIES)

В.А. Белкин

Кривая совокупного предложения в экономике России

На основе выявленной цикличности эластичности реального валового внутреннего продукта России по его дефлятору и построений кривых предложения основных отраслей российской экономики автор приходит к выводу о необходимости совершенствования общепринятой графической модели «совокупный спрос – совокупное предложение» путем учета в ней цикличности эластичности совокупного предложения.

V.A. Belkin

The curve of aggregated supply in the economy of Russia

In the present article the author by revealing the cyclicity of real Russian GDP elasticity in the average price level and building up supply curves in key industries of Russian economy comes to the conclusion that there is a great need to improve a widely – adopted pattern of aggregated demand – aggregated supply by taking into account the cyclical character of aggregated demand elasticity.

* * * * *

Э.В. Пешина, В.В. Панова

Механизм управления государственной казной субъекта Российской Федерации

Рассматривается эволюция взглядов на сущность понятия «государственная казна», предложен авторский вариант классификации составляющих государственной казны субъекта Российской Федерации. Анализ государственной казны на примере субъекта Российской Федерации – Свердловской области позволил сформулировать выводы, касающиеся количественных и качественных изменений в составе государственного казенного имущества. Предложен вариант финансово-экономического механизма управления государственной казной субъекта Российской Федерации.

E.V. Peshina, V.V. Panova

Control-gear of national treasury of a Russian Federation subject

The development of views on the main point of notion «national treasury» is considered in the article and the version of classification of regular components of national treasury of a Russian Federation subject is also suggested in the article.

The analysis of national treasury by the example of a Russian Federation subject – the Sverdlovsk oblast allowed to phrase a summary different from quantitative and qualitative changes in the structure of state property. The version of finance and

economic control-gear of national treasury of a Russian Federation subject is offered.

* * * * *

Г.Н. Рыженко, О.В. Плиска

Роль и место торговли в трансформационной экономике России

Рассматриваются особенности функционирования торговли в переходный период. Проводятся анализ динамики и сравнительный (пространственный) анализ экстенсивных и интенсивных показателей качества функционирования базовых секторов национальной экономики за 1995–2004 гг.

G.N. Ryzhenko, O.V. Pliska

Trade role and place in Russia Transformation economics

The peculiarities of trade in the period of «Perestroika» are examined in the article. The analysis of dynamics and the comparative analysis of extensive and intensive qualitative indicators of the main branches of national economy is conducted for 1995–2004.

* * * * *

А.Е. Шевелёв

Миссия бухгалтерского учета на предприятии в условиях рыночной экономики

Раскрывается сущность бухгалтерского учета в современной экономике с точки зрения возрастания общественной роли учета в обеспечении непрерывности деятельности предприятия. Сформулированы основные проблемы, связанные с реализацией миссии бухгалтерского учета, и показаны пути их разрешения.

A.E. Shevelyov

Mission of accounting at an enterprise under conditions of market economy

The article deals with the mission of accounting in modern economy, points out it’s essence since the public role of accounting in providing for constant activity of an enterprise is increasing. The main problems, connected with it are formulated and the methods of their solving are offered.

* * * * *

И.Г. Горловская

Рынок финансовых услуг как часть рынка ценных бумаг в России

Анализируются взаимосвязи рынка ценных бумаг и рынка финансовых услуг. Финансовая услуга рассматривается в системе отношений стоимостного перераспределения как деятельность финансовых посредников для достижения финансовых целей субъектов финансового рынка. Предложена классификация профессиональных участников рынка ценных бумаг с точки зрения их участия в перераспределении финансовых ресурсов. Рассмотрены виды финансовых услуг на российском рынке ценных бумаг.

I.G. Gorlovskaya

Financial services as the part of Russia Securities market

This article is dedicated to questions of interconnecting bond market and market of the financial services. The financial service is considered in the system of the relations of value redistributions as the activity of financial between-goers for achievement financial objects of financial market subjects. There was a categorization of professional participants of bond market offered which uses their participation in redistribution financial resource as a criterion. Types of the financial services of Russian bond market are considered.

* * * * *

Ю.Э. Слепухина

Принципы формирования собственного капитала страховой организации и его значение для регулирования уровня финансовой устойчивости

Исследуется один из факторов обеспечения финансовой устойчивости страховых организаций, а именно достаточность собственных средств страховщика. Рассматриваются дискуссионные моменты формирования собственного капитала, его назначение и роль в повышении уровня платежеспособности страховой компании.

Ju.E. Slepukhina

The principles of forming the insurance company's own capital and its significance for regulation the financial stability level

In the article one of the factors of securing financial stability of the insurance company is investigated, namely sufficiency of own means of the insurer. The disputable issues of forming the own capital, its purpose and the role in raising the level of solvency of the insurance company are considered.

* * * * *

И.Н. Кандоба

Формирование финансовой политики фирмы на краткосрочную перспективу

Работа посвящена экономико-математическому моделированию процессов, протекающих в автономной сети пунктов розничной реализации некоторого товара на локальном рынке. Рассматриваются задачи оптимизации цен в пунктах сети. Постановки таких задач базируются на одной математической модели процесса перераспределения потребительского спроса между пунктами сети при вариации цен. Обсуждаются вопросы численной реализации предлагаемых моделей.

I.N. Kandoba

Problems of the company financial policy development for a short-term perspective

The paper is devoted to economic and mathematical simulation of an autonomous network of retail outlets at a local market. The problems of optimization of prices at retail outlets are studied. The statements of the problems are constructed on the basis of one mathematical model of the process of redistribution of consumer demand through retail outlets in the network under fluctuations of prices. The issue of numerical realization of the suggested models is discussed.

* * * * *

В.В. Власова

Проблемы и специфика формирования финансово-инвестиционного механизма территории

Рассматриваются методологические проблемы и особенности формирования финансово-инвестиционного механизма территории. Выделяются факторы, влияющие на инвестиционные ресурсы и инвестиционные потоки территории, возможности маневрирования инвестиционными потоками.

V.V. Vlasova

The territory investment financial mechanism formation problems and specifics

Methodological problems and peculiarities of the territory investment financial mechanism have been considered. The factors affecting the territory investment resources and flows and the ways of maneuvering them are identified.

* * * * *

А.Л. Пустуев, М.М. Трясцин

Стратегия управления риском в агропромышленном комплексе региона

Рассматривается механизм управления риском открытия рынка сельскохозяйственных земель. Уточняются понятия «риск», «стратегия управления», «управление риском».

A.L. Pustuyev, M.M. Tryastsyn

Managing risk strategy in the regional agro-industrial complex

More precise concepts of «risk», «managing strategy» and «risk managing» are given in this article. The mechanism of managing risk of the agricultural land market was studied.

* * * * *

Н.Н. Крупина, Я.Я. Яндыганов

Оценка эффективности инновационного развития предприятия в условиях его экологизации

Исследуются проблемы оценки эффективности инновационного развития предприятия в условиях экологизации производственного процесса. Анализируются факторы формирования эффективности, результаты, прямые и косвенные выгоды и эффекты развития. Обсуждаются подходы к оценке общей эффективности, основные ее критерии.

N.N. Krupina, Ya.Ya. Yandyganov

Innovation development efficiency estimation in the conditions of the firm ecologization

In the article the problems of an estimation of economy innovation development efficiency in ecological conditions of production are reviewed. The factors of formation the efficiency, outcomes, straight lines both indirect profits and effects of

development the approaches to an estimation of a general efficiency, its main yardsticks are discussed.

* * * * *

В.В. Минин, Е.Я. Власова

Методические подходы к исследованию проблем экологической безопасности замкнутых пространств горнодобывающих предприятий

Предлагается концептуальный подход, базирующийся на интеграции экономических и природных элементов в единую эколого-экономическую систему. За основу оценки эффективности предлагаемого подхода взяты выявление и реализация резервов снижения потребления свежего воздуха на вентиляцию элементов замкнутого пространства рудника.

V.V. Minin, E.Ya. Vlasova

Methodical approaches of ecological safety problems research of the closed spaces at the mining enterprises

The author proposed a special method, based on integration of economic and natural elements into a single ecologically-economical system.

Revealing and realization of reserves of decrease of fresh air on ventilation of elements of the closed space of mine is taken as the basis of an estimation of the offered approach efficiency.

* * * * *

В.В. Черешнев

Стратегическое планирование производства и сбыта на основе метода системной динамики

Предложена методика применения метода системной динамики для анализа и планирования развития производственно-торгового комплекса, функционирующего в условиях жесткой конкуренции. Рассмотрены модели принятия и реализации управленческих решений по расширению производства и сбыта продукции для массового потребителя.

V.V. Tchereshnev

Strategic planning of production and sale via a system-dynamics method

System-dynamics methods for analysis the competitive activity and expansion planning of industrial-and-trading enterprise are proposed. Decision making models for expansion of bulk commodities are considered.

* * * * *

М.В. Власов, Е.В. Попов

Направления снижения рисков производства нового знания

Рассматриваются проблемы производства и внедрения нового знания в производственные процессы хозяйствующих субъектов. Исследуются риски производства и внедрения нового знания по сферам применения. Выявляются возникающие экстернальные эффекты, позволяющие увеличивать объемы производства и внедрения нового знания с более высокими рисками за счет производства нового знания, имеющего более низкие риски.

M.V. Vlasov, E.V. Popov

New knowledge production risks decrease trends

The authors consider the problems of manufacture and introduction of new knowledge in productions of managing subjects. Risks of manufacture and introduction of new knowledge in spheres of application are investigated. Arising effects of manufacture and introduction of the new knowledge, are revealed, allowing to increase volumes of manufacture and introduction of new knowledge with higher risks, by means of manufacture.

* * * * *

В.С. Бочко

«Домострой» – экономический документ эпохи зарождения первоначального накопления капитала в России

Дается экономический анализ «Домостроя» – уникального документа средневековой России, периода излома социально-экономических отношений и замены существовавших устоев новыми ценностями.

Показывается, что в «Домострое» изложены не патриархальные отношения, как долгое время утверждалось в литературе, а обычаи и традиции, складывавшиеся в связи с развитием городов и зарождением внутреннего рынка.

Раскрываются основы формирования русского экономического сознания в период зарождения первоначального накопления капитала в России.

Подчеркивается такая его особенность, как сочетание экономических и нравственно-культурных начал в поведении людей при умножении богатства.

V.S. Bochko

«Domostroy» – an economic document of the initial accumulation of the capital generation epoch in Russia

Economic analysis of «Domostroy» – an unique document of the medieval Russia, period of the shaping new social-economic relations and change the existed abutments by new values is given.

It appears that «Domostroy» shows not patriarchal relations, what became firmly established in literature, but customs and traditions, formed in connection with development city and generation of the home market.

The bases of the shaping the Russian economic consciousness in the period of the initial accumulation of the capital in Russia are described. Such a particularity, as combination of economic and morally-cultural signs in the behaviour of people while multiplying wealth is accentuated.

* * * * *

Г.М. Самошилова

Истоки институционализма в истории экономической мысли (на примере творческого наследия У. Петти)

Показано проявление идей институционализма на раннем этапе становления экономической науки. На примере творчества У. Петти (XVII век) рассмотрены идеи, развившиеся в неоинституционализме в теорию трансакционных издержек, прав собственности.

G.M. Samoshilova

The institutional theory basics in the history of economic thought (on the example of W. Petty′s creative heritage)

The article shows institutional ideas at the early stages of economic science. We can find ideas of transaction costs, property rights in W. Petty`s works (XVII century).

* * * * *

Н.И. Гусева

Лидерство как ключевой фактор оптимизации экономического поведения мультикультурной команды

Рассматриваются вопросы эффективного лидерства и новые лидерские перспективы в мультикультурных командах при реализации международных проектов, которые приобретают чрезвычайную актуальность в процессе развития международного сотрудничества, обусловленного происходящими процессами глобализации мировой экономики. Автор предлагает новую модель лидерства в мультикультурном коллективе, основанную на учете культурных параметров, характеризующих особенности отношений лидера и последователей, с одной стороны, и своеобразие экономического поведения представителей различных культур, с другой стороны.

N.I. Guseva

Leadership as the key factor of economic behaviour optimization in a multicultural team

This article deals with the questions of effective leadership and new leadership perspectives in multicultural teams in the framework of international projects realization, which have a particular interest due to growing process of international cooperation caused by globalization of the world economy. The author proposed a new model of leadership in a multicultural team, taking into account cultural parameters, that characterize, on the one side, the particularity of leader' and his followers' relationships and, on the other side, the specificity of different cultures' representatives economic behaviour.

* * * * *

The chief editor Professor V.M. Kamyshov

CONTENTS

THEORY OF ECONOMY

Belkin V.A. The curve of aggregated supply in the economy of Russia 3

Peshina E.V., Panova V.V. Control-gear of national treasury of a Russian Federation subject 10

APPLIED ECONOMY

Ryzhenko G.N., Pliska O.V. Trade role and place in Russia Transformation economics 20

Shevelyov A.E. Mission of accounting at an enterprise under conditions of market economy 27

FINANCES & FINANCE-INVESTMENT MECHANISM

Gorlovskaya I.G. Financial services as the part of Russia Securities market 38

Slepukhina Ju.E. The principles of forming the insurance company's own capital and its significance for regulation the financial stability level 47

Kandoba I.N. Problems of the company financial policy development for a short-term perspective 53

Vlasova V.V. The territory investment financial mechanism formation problems and specifics 67

REGIONAL ECONOMICS

Pustuyev A.L., Tryastsyn M.M. Managing risk strategy in the regional agro-industrial complex (APK) 73

ENVIRONMENTAL ECONOMICS

Krupina N.N., Yandyganov Ya.Ya. Innovation development efficiency estimation in the conditions of the firm ecologization 79

Minin V.V., Vlasova E.Ya. Methodical approaches of ecological safety problems research of the closed spaces at the mining enterprises 89

INFORMATION TECHNOLOGIES

Tchereshnev V.V. Strategic planning of production and sale via a system-dynamics method 94

IN A RESEARCHER LABORATORY

Vlasov M.V., Popov E.V. New knowledge production risks decrease trends 102

HISTORY & CONTEMPORARY

Bochko V.S. «Domostroy» – an economic document of the initial accumulation of the capital generation epoch in Russia 110

Samoshilova G.M. The institutional theory basics in the history of economic thought (on the example of W. Petty′s creative heritage) 124

PHILOSOPHY & SOCIOLOGY

Guseva N.I. Leadership as the key factor of economic behaviour optimization in a multicultural team 130

UNIVERSITY INFORMATION

Information on dissertation Council Д-212.287.01 in 2005 138

Information on dissertation Council Д-212.287.02 in 2005 140

Information on dissertation Council Д-212.287.03 in 2005 142

Summaries 143

ИЗВЕСТИЯ
Уральского государственного экономического университета

выпускается как продолжающееся научное издание
с определенной периодичностью и следующими рубриками:

«Экономическая теория»
«Прикладная экономика»
«Теория хозяйствования»
«Экономическая история»
«История и современность»
«Философия и социология»
«Естественные и технические науки»
«Продовольственная безопасность»
«Педагогическое мастерство ученого»
«В лаборатории ученого»
«Вести научных школ»
«Дискуссионная трибуна»
«Былое»
«Портрет ученого: юбилейная рубрика»
«Письмо в редакцию»
«Книжная полка»
«Рецензии»
«Университетская информация»
«Досуг ученых»
и другие

Наш адрес: 620219, г. Екатеринбург, ГСП 985,
ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Тел. (343)251-96-35
Электронный адрес журнала «Известия УрГЭУ»:
http://www.usue.ru/publications

Научное издание

ИЗВЕСТИЯ

Уральского
государственного экономического
университета

№ 1(13)

Информация на английском языке подготовлена Е.Е. Шилло
Редакторы издательства М.В. Баусова, Л.В. Матвеева, Р.Д. Мочалова
Компьютерная верстка Н.И. Якимовой

Поз. 73. Подписано в печать 23.03.2006.
Формат бумаги 70 × 108 1/16. Бумага для множительных аппаратов.
Гарнитура «Таймс». Печать плоская.
Уч.-изд. л. 12,19. Усл. печ. л. 15,05.
Заказ Тираж 500 экз.
Издательство
Уральского государственного экономического университета
620219, Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45

Отпечатано с готового оригинал-макета в ООО «ФОРТ ДИАЛОГ – Исеть»
620026, г. Екатеринбург, ул. Р. Люксембург, 67б